



**Centro de Estudios Lingüísticos y Literarios**

**ESTUDIO SOCIOLINGÜÍSTICO DE LA CORTESÍA  
EN TRATAMIENTOS Y PETICIONES.  
DATOS DE GUADALAJARA**

**Tesis que para optar al grado de  
Doctora en Lingüística  
presenta**

**María Leonor Orozco Vaca**

**ASESOR: Dr. Pedro Martín Butragueño**

**México, D. F., enero de 2010**







*A mi mamá,*

*A Gerardo*









## INDICE

|   |    |
|---|----|
| ÍNDICE  | i  |
| AGRADECIMIENTOS   | v  |
| INTRODUCCIÓN  | 1  |
| CAPÍTULO 1. ANTECEDENTES  | 5  |
| 1.1. LA TEORÍA DE LOS ACTOS DE HABLA                                  | 5  |
| 1.2. LAS MÁXIMAS CONVERSACIONALES                                     | 9  |
| 1.3. EL MODELO DE CORTESÍA DE ROBIN LAKOFF                            | 11 |
| 1.4. EL MODELO DE CORTESÍA DE GEOFFREY LEECH                          | 13 |
| 1.5. EL MODELO DE CORTESÍA DE PENELOPE BROWN Y STEPHEN LEVINSON       | 14 |
| 1.6. PROPUESTAS Y MODELOS ALTERNATIVOS DESPUÉS DE BROWN Y LEVINSON    | 17 |
| 1.7. EL ESTUDIO DE LA CORTESÍA EN EL MUNDO HISPÁNICO                  | 20 |
| 1.8. LAS FORMAS DE TRATAMIENTO Y LA CORTESÍA                          | 23 |
| 1.8.1. <i>La propuesta de Brown y Gilman</i>                          | 26 |
| 1.8.2. <i>Las formas pronominales de tratamiento en español</i>       | 28 |
| 1.8.3. <i>Las formas pronominales de tratamiento en México</i>        | 30 |
| 1.8.4. <i>Las formas nominales de tratamiento</i>                     | 33 |
| 1.9. ACTOS DE HABLA DIRECTIVOS, INTERACCIÓN Y CORTESÍA                | 36 |
| 1.9.1. <i>Los actos de habla directivos</i>                           | 36 |
| 1.9.2. <i>Reglas para la realización de peticiones</i>                | 38 |
| 1.9.3. <i>Los actos de habla indirectos</i>                           | 41 |
| 1.9.4. <i>Relación entre indirección y cortesía</i>                   | 47 |
| 1.9.5. <i>Las peticiones como trabajo remedial</i>                    | 49 |
| 1.9.6. <i>Las peticiones como actos que amenazan la imagen</i>        | 52 |
| 1.9.7. <i>Análisis lingüístico de las peticiones</i>                  | 53 |
| 1.9.8. <i>Prosodia y cortesía</i>                                     | 55 |
| 1.10. LA SOCIOLINGÜÍSTICA VARIACIONISTA                               | 60 |
| CAPÍTULO 2. METODOLOGÍA   | 63 |
| 2.1. INFORMACIÓN DEMOGRÁFICA DE LA CIUDAD DE GUADALAJARA, JALISCO     | 65 |
| 2.2. EL MUESTREO  | 67 |
| 2.3. VARIABLES SOCIALES   | 68 |
| 2.3.1. <i>Sexo o género</i>   | 69 |
| 2.3.2. <i>Edad</i>  | 73 |
| 2.3.3. <i>Escolaridad</i>   | 74 |
| 2.3.4. <i>Origen</i>  | 75 |
| 2.4. LA OBTENCIÓN DE DATOS EN LOS ESTUDIOS DE CORTESÍA                | 77 |
| 2.4.1. <i>El empleo de cuestionarios en los estudios de cortesía</i>  | 81 |
| 2.4.1.1. Estudios comparativos sobre métodos de obtención de datos    | 85 |
| 2.4.1.2. Aspectos que deberían considerarse al elaborar cuestionarios | 87 |
| 2.5. LA ENTREVISTA  | 92 |

|  |     |
|--|-----|
| 2.5.1. <i>Diseño de la entrevista</i>                                      | 92  |
| 2.5.2. <i>La aplicación de la entrevista</i>                               | 98  |
| 2.6. CRITERIOS DE ANÁLISIS DE LOS DATOS                                    | 106 |
| 2.6.1. <i>Criterios de transcripción</i>                                   | 106 |
| 2.6.2. <i>Criterios de codificación de las variables PODER y DISTANCIA</i> | 108 |
| 2.6.3. <i>El análisis cuantitativo</i>                                     | 112 |
| <br>   |     |
| CAPÍTULO 3. FORMAS DE TRATAMIENTO  | 116 |
| <br>   |     |
| 3.1. FORMAS PRONOMINALES DE TRATAMIENTO Y CARACTERÍSTICAS DEL DESTINATARIO | 117 |
| 3.1.1. <i>Eje de poder</i>   | 117 |
| 3.1.1.1. Igual poder que el destinatario                                   | 118 |
| 3.1.1.2. Mayor poder que el destinatario                                   | 119 |
| 3.1.1.3. Menor poder que el destinatario                                   | 121 |
| 3.1.1.4. Recapitulación de los resultados en el eje de poder               | 122 |
| 3.1.2. <i>Eje de distancia</i>   | 122 |
| 3.1.2.1. Familiaridad  | 122 |
| 3.1.2.2. Trato   | 123 |
| 3.1.2.3. Desconocidos  | 124 |
| 3.1.2.4. Recapitulación de resultados en el eje de distancia               | 125 |
| 3.1.3. <i>Interacción entre poder y distancia</i>                          | 126 |
| 3.1.4. <i>Sexo del destinatario</i>  | 128 |
| 3.1.5. <i>Otros factores</i>   | 133 |
| 3.1.5.1. La edad del destinatario  | 133 |
| 3.1.5.2. Otros factores subjetivos   | 137 |
| 3.1.5.3. La apariencia del destinatario                                    | 139 |
| 3.1.5.4. Respeto y confianza   | 140 |
| 3.2. FORMAS PRONOMINALES Y CARACTERÍSTICAS DE LOS HABLANTES                | 141 |
| 3.2.1. <i>Sexo del hablante</i>  | 142 |
| 3.2.1.1. Cruce de las variables SEXO DEL HABLANTE y SEXO DEL DESTINATARIO  | 142 |
| 3.2.1.2. Cruce de las variables SEXO DEL HABLANTE, PODER y DISTANCIA       | 146 |
| 3.2.1.3. Cruce de las variables SEXO DEL HABLANTE y EDAD                   | 147 |
| 3.2.2. <i>Edad</i>   | 149 |
| 3.2.3. <i>Escolaridad</i>  | 154 |
| 3.2.3.1. Cruce de las variables EDAD y ESCOLARIDAD                         | 155 |
| 3.2.4. <i>Origen</i>   | 157 |
| 3.2.5. <i>El comportamiento individual y el comportamiento de grupo</i>    | 159 |
| 3.3. FORMAS NOMINALES DE TRATAMIENTO                                       | 162 |
| 3.3.1. <i>Nombre propio</i>  | 163 |
| 3.3.1.1. Apodos o sobrenombres   | 165 |
| 3.3.2. <i>Títulos de parentesco</i>  | 167 |
| 3.3.3. <i>Títulos genéricos</i>  | 171 |
| 3.3.4. <i>Títulos profesionales</i>  | 174 |
| 3.4. RECAPITULACIÓN  | 177 |

|  |     |
|--|-----|
| CAPÍTULO 4. PETICIONES   | 180 |
| 4.1. VARIABLES LINGÜÍSTICAS  | 180 |
| 4.1.1. <i>Estructura de la petición</i>  | 182 |
| 4.1.2. <i>Desfocalización del eje temporal</i>                                 | 186 |
| 4.1.2.1. Formas verbales sin desfocalización                                   | 188 |
| 4.1.2.2. Presente de indicativo  | 191 |
| 4.1.2.3. Imperativo  | 193 |
| 4.1.2.4. Peticiones sin verbo explícito  | 197 |
| 4.1.2.5. Formas verbales desfocalizadas  | 198 |
| 4.1.2.6. Pospretérito  | 200 |
| 4.1.2.7. Pretérito de subjuntivo   | 203 |
| 4.1.2.8. Copretérito   | 206 |
| 4.1.2.9. Futuro  | 208 |
| 4.1.3. <i>Desfocalización de persona</i>                                       | 209 |
| 4.1.4. <i>Perífrasis con poder (la condición de habilidad)</i>                 | 213 |
| 4.1.5. <i>Peticiones centradas en el hablante (la condición de sinceridad)</i> | 220 |
| 4.1.5.1. Peticiones con verbos del tipo <i>querer</i> centradas en el oyente   | 224 |
| 4.1.6. <i>Atenuadores e intensificadores</i>                                   | 225 |
| 4.1.6.1. Atenuadores   | 227 |
| 4.1.6.2. Intensificadores  | 230 |
| 4.1.7. <i>Secuencias que acompañan o modifican la petición</i>                 | 232 |
| 4.1.7.1. <i>Por favor</i>  | 232 |
| 4.1.7.2. Secuencias apelativas   | 235 |
| 4.1.7.2.1. Marcadores discursivos con función fática                           | 237 |
| 4.1.7.2.2. Saludos   | 240 |
| 4.1.7.2.3. Formas nominales de tratamiento                                     | 242 |
| 4.1.7.3. <i>No + petición</i>  | 244 |
| 4.1.7.4. Apéndices comprobativos   | 248 |
| 4.1.7.5. <i>Si + condición/petición</i>  | 251 |
| 4.1.7.6. Secuencias explicativas   | 253 |
| 4.1.8. <i>La opción de no realizar la petición</i>                             | 256 |
| 4.2. VARIABLES EXTRALINGÜÍSTICAS   | 260 |
| 4.2.1. <i>Tipos de petición</i>  | 260 |
| 4.2.2. <i>Costo de la petición</i>   | 263 |
| 4.2.3. <i>Características del destinatario</i>                                 | 265 |
| 4.2.3.1. Eje de poder  | 265 |
| 4.2.3.2. Eje de distancia  | 267 |
| 4.2.3.3. Sexo del destinatario   | 269 |
| 4.2.4. <i>Características de los hablantes</i>                                 | 271 |
| 4.2.4.1. Sexo del hablante   | 271 |
| 4.2.4.2. Edad  | 273 |
| 4.2.4.3. Escolaridad   | 274 |
| 4.2.4.4. Origen  | 276 |
| 4.3. RECAPITULACIÓN  | 277 |

|   |     |
|---|-----|
| CAPÍTULO 5. FACTORES PROSÓDICOS   | 281 |
| 5.1. TONO DE JUNTURA INICIAL  | 285 |
| 5.2. CARACTERIZACIÓN DEL PRETONEMA                                      | 290 |
| 5.2.1. <i>Tipos de acentos pretonemáticos</i>                           | 290 |
| 5.2.2. <i>Amplitud del movimiento tonal en el pretonema</i>             | 294 |
| 5.3. CARACTERIZACIÓN DEL TONEMA   | 296 |
| 5.3.1. <i>Acento nuclear</i>  | 296 |
| 5.3.2. <i>Tono de juntura final</i>                                     | 299 |
| 5.3.3. <i>Tipos de tonemas ascendentes</i>                              | 302 |
| 5.3.3.1. Resultados globales para los tonemas ascendentes               | 312 |
| 5.4. CAMPO TONAL  | 316 |
| 5.5. CARACTERIZACIÓN DE LA PETICIÓN                                     | 319 |
| 5.6. RECAPITULACIÓN   | 320 |
| CONCLUSIONES  | 322 |
| 1. RECAPITULACIÓN   | 322 |
| 2. CONCLUSIONES   | 331 |
| REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS  | 336 |
| ÍNDICE DE TABLAS  | 368 |
| ÍNDICE DE FIGURAS   | 371 |
| APÉNDICES   | 372 |
| APÉNDICE 1. DATOS GENERALES DE LOS 36 INFORMANTES                       | 372 |
| APÉNDICE 2. COSTO DE LA PETICIÓN  | 374 |
| APÉNDICE 3. PUNTUACIÓN GLOBAL OBTENIDA PARA CADA PETICIÓN               | 375 |
| APÉNDICE 4. VERSIÓN COMPLETA DEL CUESTIONARIO                           | 376 |
| APÉNDICE 5. SITUACIONES COMUNICATIVAS PLANTEADAS EN LA ENTREVISTA       | 385 |
| APÉNDICE 6. PORCENTAJES Y PROBABILIDADES DE TUTEO POR HABLANTE          | 387 |
| APÉNDICE 7. FORMAS NOMINALES EMPLEADAS CON LOS DIFERENTES DESTINATARIOS | 388 |

## AGRADECIMIENTOS

Esta tesis no hubiera sido posible sin la colaboración y apoyo de muchas personas e instituciones. Quiero expresar mi más profundo agradecimiento para todos aquellos que de una forma u otra han contribuido a lo largo de estos años de investigación.

En primer lugar, gracias al CONACYT por la beca otorgada para cursar el doctorado, sin ese incentivo estas páginas no existirían. También quisiera reconocer el certero apoyo institucional de El Colegio de México y del personal administrativo, especialmente al personal de cómputo y de la biblioteca, y a Griselda, porque en incontables ocasiones solventaron mis apuros. A todos mis maestros del CELL, gracias por sus invaluable enseñanzas. No puedo dejar de mencionar a la Escuela Nacional de Antropología e Historia, que ahora es mi lugar de trabajo y que me permitió llevar a término esta investigación.

Muchas gracias a Lilia, Margarita, Luz, Graciela, Martha Heredia, Gil, Jesser, Tere, Laura, Esther, Aníbal, Alberto, Ernesto, Sofía, Martha Gómez Palomera y Cristy, por ayudarme a contactar a quienes amablemente colaboraron con este trabajo. Gracias también a todos ellos, 36 personas que participaron en la crucial entrevista, punto de partida de este estudio, y a quienes por razones de confidencialidad no puedo mencionar por sus nombres.

A mis amigos Alonso y Dinorah, gracias por las pláticas sobre cortesía que mantuvimos a lo largo de esta investigación, sus comentarios fueron luz para mí. Aprecio mucho que leyeran mis apuntes y se desvelaran conmigo. Gracias a Edward y a Araceli por su desinteresada colaboración en la traducción de algunos términos del inglés.

A Gerardo, infinitas gracias por su compañía y respaldo incondicional. Por supuesto, quiero agradecer también a todos los que han estado cerca de mí en algún momento, por su

presencia y por lo que han aportado a mi vida: mis queridos amigos, mis entrañables tíos y primos, mi papá, mi mamá y las otras mujeres de mi familia: Luz, Sofía y Calista.

A Pedro, mi asesor, por su acertada guía, por su amable disposición, por su generosidad para compartir sus conocimientos, por su inagotable paciencia y por sus precisos consejos.

Mi sincero agradecimiento a las integrantes de la comisión lectora de este trabajo: las doctoras Carmen Curcó, Rosa Montes y María Eugenia Vázquez Laslop. Sus atinados y valiosos comentarios me hicieron reflexionar sobre algunos aspectos de la investigación. Los errores que persisten son todos mi responsabilidad.

Por último, quiero agradecer a todos aquellos que un fortuito olvido me hace omitir en esta lista, y a quienes contribuyeron al hacer preguntas, críticas y sugerencias cuando presenté algunos apartados de esta tesis en diferentes foros, especialmente a mis alumnos de la ENAH y a mis colegas y amigos del Grupo de Investigación Sociolingüística.

## INTRODUCCIÓN

Según la definición del Diccionario de la Lengua Española (DLE), *cortesía* es un “acto con que se manifiesta la atención, respeto o afecto que tiene alguien a otra persona”; el lexema *cortés* nos lleva a otros, que definen a quien realiza actos corteses como *cortés, atento, comedido, afable, urbano, servicial, prudente, moderado, de buen modo, agradable, dulce, suave en la conversación y el trato, complaciente, afectuoso y respetuoso*. Mientras que algunos adjetivos con que se relaciona a quienes no observan la cortesía o la etiqueta son *descortés, grosero, plebeyo, maleducado, irrespetuoso e incivil*. Por otra parte, la cortesía se relaciona con otros conceptos como *deferencia, etiqueta y tacto*; tiene que ver con el comportamiento social en la esfera pública y, como sabemos, las manifestaciones de cortesía no se restringen al ámbito lingüístico.

Sin embargo, en lingüística el término *cortesía* refiere al estudio de los usos lingüísticos motivados por la necesidad de manifestar respeto, ser amigable y evitar conflictos con nuestros interlocutores. Los estudios de cortesía lingüística inician en la década de los setenta con trabajos como los de Lakoff (1973), Brown y Levinson (1978) y Leech (1983).

De acuerdo con estos autores la cortesía sirve para manifestar nuestro deseo de no imposición y para tratar de mantener el equilibrio social (Lakoff 1973; Brown y Levinson 1978; Leech 1983), así como para mostrarse amigable y mantener relaciones amistosas (Lakoff 1973; Leech 1983).

Estos modelos comparten otros puntos, como el hecho de que ciertos actos motivan el empleo de la cortesía (para Brown y Levinson, los actos que amenazan la imagen; para

Leech, los actos inherentemente descorteses); también sostienen la existencia de diferentes tipos de cortesía (positiva y negativa) o reglas de cortesía, que se explican en función de diversos factores socioculturales y situacionales como el grado de formalidad de la interacción. De modo que hay actos en que no será necesario emplearla, o bien actos en los que se empleará cortesía positiva (*cf.* los actos inherentemente corteses en Leech 1983).

El análisis lingüístico de la cortesía tiene también sus antecedentes en la teoría de los actos de habla. Desde que Searle (1975) sugiriera que quizá la motivación más fuerte para la indirección es la cortesía, se ha investigado si indirección y cortesía son dos continuos que corren de manera paralela y a mayor indirección habría mayor cortesía en la realización de un acto de habla. Los resultados de las investigaciones han mostrado más bien que no es posible asignar valores corteses a ciertos elementos lingüísticos sin tomar en cuenta la situación de enunciación y que sólo fuera de todo contexto sería posible afirmar, por ejemplo, que un imperativo, por ser una forma más directa, es una forma menos cortés de realizar un acto directivo que una oración interrogativa. En resumen, la forma lingüística no es la que produce de manera exclusiva la interpretación cortés o descortés de un enunciado; necesitamos conocer las características de la interacción en que tiene lugar ese enunciado (¿Quiénes son los interlocutores? ¿Qué tipo de relación existe entre ellos? ¿En qué ámbito tiene lugar la interacción? ¿Qué tipo de acto de habla se realiza? etc.).

El interés central de esta investigación es proporcionar datos sobre un tema poco trabajado en el español hablado en México. Para ello, se decidió acotar el análisis a las formas de tratamiento y a los recursos lingüísticos —entre ellos algunos rasgos prosódicos— empleados en las peticiones. Se seleccionó las formas de tratamiento por ser elementos que codifican la deixis social y cuya variación está determinada exclusivamente por factores extralingüísticos. Se seleccionó también la petición por ser un acto de habla



mediante el cual se busca la colaboración del interlocutor y, por tanto, los hablantes tienen especial cuidado al seleccionar los recursos lingüísticos pragmáticamente apropiados para lograr su objetivo. Por último, la entonación de la petición se analiza en detalle porque es muy común que se reconozca la importancia de ésta en la codificación e interpretación de la cortesía, no obstante, no suele estudiarse.

En esta investigación se analiza la codificación de la cortesía lingüística. Sin embargo, es necesario aclarar que no se pretende poner a prueba ningún modelo de cortesía. Se trata de un estudio empírico basado en datos obtenidos mediante una entrevista oral en la ciudad de Guadalajara, Jalisco. Debe precisarse también que, contrario a lo que se ha venido haciendo en algunas investigaciones de cortesía, no se tratará de caracterizar la cortesía en la cultura mexicana, ni tampoco se propondrá si las estrategias de cortesía encontradas corresponden en su mayoría a estrategias directas, indirectas o convencionalmente indirectas.

El objetivo de esta investigación es tratar de sistematizar la manera en que algunos factores extralingüísticos motivan la variación en el empleo de ciertos ítems lingüísticos. Con ello, esperamos mostrar que no existen usos lingüísticos inherentemente corteses, sino que el empleo frecuente de algunos recursos lingüísticos en ciertas situaciones los vuelve pragmáticamente apropiados y que su presencia o ausencia en esas situaciones es lo que motiva una interpretación (des)cortés (*cf.* entre otros, Fraser 1990).

Otro interés de esta investigación es poner a prueba el empleo de la metodología variacionista para estudiar un fenómeno pragmático, pues, como se sabe, no es común — salvo algunas excepciones; v.g. Peterson 2004—, que las investigaciones sobre cortesía lingüística se sirvan de la metodología variacionista. Para hacerlo, emplearé datos obtenidos mediante una entrevista en la que se conjuga de manera sistemática diversos

factores situacionales; se espera que al trabajar con un gran número de datos se revelen los patrones de uso pragmáticamente apropiados en diferentes situaciones comunicativas. De igual manera, me interesa mostrar que una parte de la variabilidad en la realización de actos de habla y en la manifestación de cortesía puede ser explicada en función de las características sociales de los hablantes. Es decir, a pesar de que se comparten normas sociales que señalan lo que es cortés en una sociedad y cómo se manifiesta lingüísticamente, los hablantes eligen, de entre un abanico de posibilidades, los recursos que consideran apropiados en función de su experiencia previa.

Asimismo, me interesa observar cómo varía diacrónicamente la relación entre ítems lingüísticos y cortesía; por ello se analizará el empleo de formas de tratamiento, pues el pronombre *usted* está siendo reemplazado por *tú*, y para los usuarios esto no significa, como señala el DLE, una falta “de cortesía y de respeto”.

La tesis se estructura como sigue. En los dos primeros capítulos se presentan los antecedentes y la metodología. En el capítulo 1 se presenta un resumen sobre actos de habla, teorías de la cortesía, formas de tratamiento y peticiones. En el capítulo 2 se exponen las hipótesis que guían la investigación y se justifica la metodología empleada en esta investigación; se presenta un panorama sobre la obtención de datos en los estudios de cortesía y se discuten los alcances y limitaciones de los diferentes métodos.

Los tres capítulos siguientes se centran en la presentación de los resultados. En el capítulo 3 se exponen los resultados concernientes a las formas de tratamiento tanto pronominales como nominales. El capítulo 4 está dedicado al análisis de las peticiones. El capítulo 5 se centra en el análisis de la entonación de peticiones. Por último, se hace una recapitulación de los resultados encontrados y se discuten los alcances y limitaciones de la investigación.

## CAPÍTULO 1

### ANTECEDENTES

En este capítulo se hará una presentación de las fuentes del análisis lingüístico de la cortesía. Veremos que el estudio de la cortesía en el seno de la lingüística se desarrolla gracias a aportes de otras disciplinas: la filosofía del lenguaje, la sociología y la antropología. Presentaré de manera sucinta la contribución de la teoría de los actos de habla y de las máximas conversacionales al análisis de la cortesía lingüística. Enseguida haré un resumen de los principales modelos de cortesía, para enfocarme luego a los antecedentes de los temas que analizaré en esta investigación: las formas de tratamiento, las peticiones y la entonación.

#### 1.1. LA TEORÍA DE LOS ACTOS DE HABLA

La teoría de los actos de habla surgió en el seno de la filosofía del lenguaje ordinario con John Austin (1962). Su programa se encuentra reunido en un libro póstumo que agrupa una serie de conferencias que impartió en 1955, en las William James Lectures de Harvard. El punto de partida de Austin es su crítica a los filósofos que consideraban que la función de todas las aserciones (*statements*) era meramente descriptiva. Austin no estaba interesado en estudiar proposiciones, sino enunciados en el contexto en que se emitían, es decir, el acto de habla; esta oposición entre oración y enunciación será fundamental para el desarrollo de la pragmática.

Para mostrar que el lenguaje no tiene únicamente una función descriptiva, Austin se centró en los casos en los que al decir algo hacemos algo; llama *realizativos* a estos enunciados y los opone a los enunciados descriptivos, a los que llama *constatativos*. La

función de estos últimos es describir y tienen valores de verdad, la función de los primeros es hacer algo y tienen condiciones de felicidad. Es decir, para que un acto realizativo sea afortunado debe realizarse en las circunstancias adecuadas, con las personas adecuadas y bajo el procedimiento convencional para dicho acto; si no se cumplen estos requisitos el acto se considera nulo o desafortunado.

Austin se centra en los actos ilocutivos. Inicia su análisis con los actos realizativos explícitos, es decir, acciones a las que corresponde una expresión verbal, como *bautizar*, *jurar* o *prometer*. Generalmente se trata de enunciados en la primera persona singular, en presente de indicativo y en voz activa. Austin, aclara que los actos realizativos también se llevan a cabo mediante una serie de recursos lingüísticos como el modo, el tono de voz, la cadencia, el énfasis el empleo de adverbios; señala que “la fórmula realizativa explícita [...] sólo es el recurso último y ‘más satisfactorio’ entre los numerosos recursos lingüísticos que siempre se han usado con mayor o menor fortuna para cumplir la misma función” (1982: 117).

Más adelante, Austin renuncia a la dicotomía constatativo-realizativo, pues reconoce que cada vez que hablamos realizamos un acto ilocutivo, por tanto, considera que lo más apropiado es estudiar familias de actos lingüísticos.

Algunos conceptos básicos que Austin propuso permearán la literatura sobre los actos de habla, me refiero a acto locutivo, ilocutivo y perlocutivo. Cada vez que hablamos realizamos de manera conjunta varios tipos de actos: 1) un *acto locutivo*, conformado por un acto fonético (emitir sonidos), por un acto fático (emitir palabras con cierta sintaxis y entonación) y por un acto rético (emitir palabras con sentido y referencia, es decir, con cierto significado); 2) un *acto ilocutivo*, es decir, acciones convencionales como saludar, realizar una petición o rechazar una invitación; estos actos tienen fuerza convencional

(fuerza ilocutiva). Por último, el *acto perlocutivo* es el efecto que logramos al decir algo, por ejemplo, si al realizar una petición logramos que nuestro interlocutor lleve a cabo la petición.

En resumen, Austin esboza en su investigación varios temas centrales para la lingüística. Subraya las funciones no referenciales del lenguaje; señala la importancia del análisis de la enunciación, es decir, de estudiar actos lingüísticos y no oraciones; hace patente el carácter ritualizado de los actos lingüísticos; hace hincapié en la relación entre tipos de actos ilocutivos y un repertorio cerrado de formas lingüísticas; propone una clasificación de familias de actos lingüísticos que será el punto de partida para desarrollos posteriores como el de Searle (1976).

Searle (1969) enfatiza, al igual que Austin, que el significado es producto de una convención. Para él, los actos de habla son las unidades mínimas que usamos para comunicarnos<sup>1</sup>, característica que las convierte en objeto central del análisis lingüístico. Considera los actos de habla como actos institucionales en el sentido en que su existencia presupone la existencia de instituciones humanas, es decir, de sistemas de reglas constitutivas del tipo “X cuenta como Y en el contexto C”<sup>2</sup>. Esta razón lo lleva a formalizar, a partir de casos concretos, la estructura que tendría todo acto ilocutivo.

Explica que al enunciar algo realizamos simultáneamente un acto proposicional y un acto ilocutivo. En este sentido, la estructura sintáctica de una oración, tendría dos tipos de indicadores, un indicador proposicional (*p*) y un indicador de fuerza ilocutiva (*F*),

---

<sup>1</sup> “Speaking a language is performing speech acts [...] in accordance with certain rules for the use of linguistic elements” (Searle 1969: 16).

<sup>2</sup> “The semantic structure of a language may be regarded as a conventional realization of a series of sets underlying constitutive rules, and that speech acts are acts characteristically performed by uttering expressions in accordance with these sets of constitutive rules” (Searle 1969: 37).

representados con el siguiente simbolismo  $F(p)$ . Searle lo ejemplifica con la oración ‘*I promise to come*’, donde el indicador de fuerza ilocutiva sería ‘*I promise*’ y el indicador proposicional, ‘*I will come*’.

Para formalizar la estructura de todo acto ilocutivo, Searle analiza el acto explícito de ‘prometer’ (1969: 54 y ss.). Se enfoca en las condiciones para que un acto de habla no sea “defectivo” (“infeliz” en la terminología de Austin); a partir de éstas, extrae un conjunto de reglas para su realización y extiende el análisis a otros tipos de actos ilocutivos. Propone cuatro tipos de condiciones a las que corresponden cuatro tipos de reglas (ver tabla 1.1).

Tabla 1.1.  
*Condiciones y reglas de los actos ilocutivos*

| TIPOS DE CONDICIONES                 | TIPOS DE REGLAS                  |
|--------------------------------------|----------------------------------|
| Condición de contenido proposicional | Regla de contenido proposicional |
| Condición preparatoria               | Regla preparatoria               |
| Condición de sinceridad              | Regla de sinceridad              |
| Condición esencial                   | Regla esencial                   |

(Searle 1969)

La condición de contenido proposicional se refiere al aspecto proposicional del acto (referencia y predicación); la condición preparatoria tiene que ver con las condiciones necesarias para que el acto se realice de manera afortunada; la condición de sinceridad tiene que ver con los sentimientos, deseos y creencias del hablante con respecto al acto; la condición esencial se refiere a que lo enunciado cuente como una realización de un acto de habla específico. A cada condición corresponde una regla.

Más adelante, Searle (1975) se centra en los actos de habla indirectos, es decir, aquellos en que se realizan simultáneamente dos actos ilocutivos, uno corresponde al significado literal del enunciado, y el otro es inferido por el oyente, pues no corresponde al

significado literal del enunciado; por ejemplo, si recibo una invitación para ir a cenar y respondo *tengo mucho trabajo*, mi aserción cuenta como un rechazo a la invitación, además de que el oyente se entera de mi carga de trabajo. Este tema se discutirá de manera más amplia en 1.9.3.

A partir de este artículo (Searle 1975), surgió el interés teórico por el estudio de formas lingüísticas mediante las cuales se realizan actos cuya fuerza ilocutiva no corresponde a la esperada. En gran número de investigaciones se ha analizado primordialmente el uso de actos de habla indirectos para manifestar la cortesía. El caso más estudiado es el de las peticiones, cuya forma lingüística corresponde a la de una interrogación.

Tanto Austin como Searle propusieron la existencia de familias de actos de habla. Austin (1982) propuso cinco familias: judicativos, ejercitativos, compromisorios, comportativos y expositivos. Searle (1976) no consideró adecuada la propuesta austiniana y sugirió su propia taxonomía con cinco tipos de actos de habla: asertivos, directivos, comisivos, expresivos y declarativos. Trabajos posteriores han estudiado actos de habla pertenecientes a alguna de las categorías mencionadas, de manera que se han centrado en actos de habla específicos, como aceptar una invitación o rechazarla, realizar cumplidos, hacer peticiones, etc.

## 1.2. LAS MÁXIMAS CONVERSACIONALES

Grice es otro autor que, desde la filosofía, influirá en el ámbito de la lingüística. Él se interesó en las condiciones que rigen la conversación porque le parecía que su desconocimiento llevaba a algunos filósofos a afirmar que había divergencias entre el

lenguaje de la lógica y las lenguas naturales. La premisa de la que parte Grice<sup>3</sup> es que hablar, al igual que otras actividades, es un comportamiento racional. Por esta razón, al participar en una conversación, los hablantes tratan de colaborar para que ésta se desarrolle conforme a lo estipulado por la convención. Grice propone un principio que sirve para describir el comportamiento que se supone están dispuestos a seguir los participantes en un intercambio comunicativo. Este principio que rige la conversación se conoce como *principio de cooperación*<sup>4</sup>. Grice (1975: 45; traducción de Escandell 1996: 78) lo fórmula en los siguientes términos: “Haga que su contribución sea en cada momento, la requerida por el propósito o la dirección del intercambio comunicativo en el que está usted involucrado”.

Este principio se desglosa en cuatro categorías o máximas conversacionales. Las máximas de cualidad, cantidad y relación están relacionadas con lo que se dice y describen que la información que se comunica debe ser suficiente, verdadera y relevante; la máxima de manera se relaciona con la forma en que es dicho y describe que se debe evitar la ambigüedad, ser breve y ordenado.

En situaciones ordinarias se suele violar las máximas conversacionales. Esto da lugar a implicaturas no convencionales, es decir, que no están relacionadas con el contenido proposicional, sino con la situación comunicativa y el conocimiento tácito del principio de cooperación. La implicatura conversacional se desencadena cuando en una conversación uno de los participantes viola una máxima; como no hay razón para pensar que no respeta el principio de cooperación, entonces se asume que al hacerlo está tratando de comunicar

---

<sup>3</sup> El trabajo de Grice fue expuesto en las William James Lectures de la Universidad de Harvard en 1967 y publicado en 1975.

<sup>4</sup> Este principio no es normativo (*cf.* Escandell 1996: 78), es más bien un parámetro de referencia para interpretar las intenciones comunicativas de nuestros interlocutores (Curcó 1998: 131).



algo más y que confía en la racionalidad de su interlocutor para interpretar no sólo lo dicho sino lo implicado. Más adelante (*cf.* 1.9.3) veremos que los llamados actos indirectos (Searle 1975) se basan en este proceso inferencial<sup>5</sup>.

De igual manera, Grice agrega que hay otros tipos de máximas que los participantes observan, que son de carácter estético, social o moral, tales como “sé cortés”. Esta mención a un principio o máxima de cortesía que también regula la conversación es un aporte fundamental en el desarrollo de los estudios de cortesía, ya que Lakoff (1973) y Leech (1983) retoman su propuesta y desarrollan un principio de cortesía que se manifiesta en una serie de reglas (Lakoff 1973) o máximas (Leech 1983) complementarias a las máximas griceanas. Por otra parte, la premisa del comportamiento racional de los hablantes es uno de los pilares del modelo de Brown y Levinson (1987).

### 1.3. EL MODELO DE CORTESÍA DE ROBIN LAKOFF

Este modelo proviene de un artículo de 1973, que surgió en el marco de las críticas a la gramática generativa transformacional. En éste, Lakoff pretendía mostrar que las reglas pragmáticas eran tan necesarias como las del componente sintáctico o semántico. Propuso dos reglas de competencia pragmática, ‘sé claro’ (que retomó de Grice 1967) y ‘sé cortés’. De acuerdo con ella estas dos reglas estarían en oposición y lo más común sería que la regla de cortesía haga que se viole la de claridad, porque es más importante evitar una ofensa.

Plantea la existencia de tres reglas de cortesía: (1) no impongas; (2) da opciones y (3) haz que el oyente se sienta bien, sé amigable. De acuerdo con Lakoff, estas tres reglas de

---

<sup>5</sup> “In indirect speech acts the speaker communicates to the hearer more than he actually says by way of relying on their mutually shared background information, both linguistic and nonlinguistic, together with the general powers of rationality and inference on the part of the hearer” (Searle 1975: 60-61).

cortesía pueden funcionar juntas, reforzándose unas a otras o bien, en cada situación es posible que impere una de las tres.

La primera de ellas ('No impongas') está relacionada con los territorios del otro. Para Lakoff, esta regla se manifestaría con mecanismos lingüísticos como las preguntas sobre algo personal formuladas con '*may I ask you...*'; las expresiones pasivas e impersonales; el uso del pronombre de primera plural en textos académicos; el empleo del pronombre de cortesía (*usted*) en lenguas que tienen dos pronombres de segunda persona; el uso de términos técnicos para evitar contenidos emocionales. La segunda regla ('Da opciones') podría parafrasearse como 'Deja que el oyente tome sus propias decisiones' y se manifiesta mediante eufemismos y el uso de formas lingüísticas cuya función es atenuar (*hedges*). Por último, la tercera regla, 'haz que el oyente se sienta bien, sé amigable', produciría un sentido de camaradería entre hablante y oyente y se manifestaría mediante el empleo del pronombre de solidaridad (*tú*), apodos, nombres propios y marcadores discursivos que involucran al oyente. Lakoff considera que las reglas (1) y (3) son incompatibles; (1) y (2) pueden ser compatibles, así como (2) y (3). De igual manera, las reglas de claridad griceanas serían un subtipo de la regla (1).

Este modelo tiene algunos problemas. La oposición que propone entre las dos reglas (claridad y cortesía) no es necesaria, pues el objetivo de hablar es siempre comunicar algo; además, como hablantes respetamos ciertas convenciones sobre cómo comunicar algo según la situación comunicativa. Debemos situar este artículo en su contexto, pues acorde con los planteamientos de la época, Lakoff señala de manera explícita que su interés era mostrar que los hablantes seguimos reglas pragmáticas y por tanto debían ser incluidas dentro de las reglas lingüísticas y que las reglas eran universales y su ordenamiento variaba dialectalmente. Sin embargo, encuentra contraejemplos para cada regla que propone, o bien

tiene poca certeza de que el uso de una forma gramatical sea motivado por la aplicación de una regla. Han transcurrido 36 años desde entonces y mucha investigación empírica ha demostrado lo inadecuado de proponer reglas universales.

#### 1.4. EL MODELO DE CORTESÍA DE GEOFFREY LEECH

Al igual que Lakoff (1973), Leech (1983) apela al comportamiento racional de los hablantes, es decir, si éstos no respetan el principio de cooperación es porque hay razones de peso para hacerlo. En este sentido, considera que el principio de cooperación griceano es necesario pero insuficiente. En la propuesta de Leech, el principio de cortesía es complementario al principio de cooperación, ya que explicaría cómo algunas de las violaciones al principio de cooperación son para respetar el principio de cortesía. Ambos principios son de primer orden, pero el principio de cortesía tiene para Leech (1983: 82) un papel regulativo más fuerte; sirve para mantener el equilibrio social y las relaciones amistosas.

Para Leech (1983: 83) no todas las interacciones entran en conflicto con la cortesía; los ofrecimientos serían un ejemplo de acciones inherentemente corteses, y la cortesía empleada en este tipo de actos sería positiva, mientras que las órdenes serían inherentemente descorteses y se emplearía cortesía negativa. Él se enfoca en el análisis de la cortesía absoluta, a la cual distingue de la cortesía relativa que se interpreta en función de la situación comunicativa, de las características de los participantes, de las normas de grupo, etc.

El principio de cortesía se parafrasea como “minimize (other things being equal) the expression of impolite beliefs” (Leech 1983: 81 y ss.); se manifiesta en seis máximas; cada una de ellas está relacionada con la tipología de actos de habla de Searle (1976). Las seis

máximas son: i) de tacto (en directivos y comisivos); ii) de generosidad (en directivos y comisivos); iii) de aprobación (en expresivos y asertivos); iv) de modestia (en expresivos y asertivos); v) de acuerdo (en asertivos) y vi) de simpatía (en asertivos). Para Leech, la cortesía no es importante en las declaraciones, por ser éstas actos institucionales.

La máxima de tacto es la que entraría en función cuando se realiza un acto directivo, como las peticiones que analizaremos en el capítulo 4. Leech observa que esta máxima opera en varias escalas; una de costo-beneficio, que se valora en función del costo o beneficio que tiene para el oyente realizar el acto directivo, pues hay actos directivos que pueden beneficiarlo (v.g. invitación, ofrecimiento) y otros que tienen un alto costo (v.g. petición de dinero). La segunda escala es la de indirección: se asume que a mayor indirección el acto de habla será más cortés. Hay también una escala de opcionalidad que tiene que ver con dejar al oyente la opción de realizar o no el acto pedido. Por último, dos escalas más tienen que ver con la relación de los participantes en los ejes vertical (poder) y horizontal (distancia social). Los parámetros que conforman estas escalas son los que van a definir la realización lingüística de los actos directivos. De tal forma que en una situación en que la petición tenga mayor costo para el oyente y en la que exista mayor distancia social y mayor poder del oyente, será necesario emplear la indirección y la opcionalidad si se quiere observar la máxima de tacto (Leech 1983: 127).

### 1.5. EL MODELO DE CORTESÍA DE PENELOPE BROWN Y STEPHEN LEVINSON

Un aporte medular para el estudio de la cortesía parte de los trabajos de Erving Goffman y de su concepto de *imagen*<sup>6</sup>. Este trabajo se publicó por primera vez en 1978, en el libro

---

<sup>6</sup> Con imagen me refiero al término *face*, definido por Goffman (1967: 5) como “the positive social value a person effectively claims for himself by the line others assume he has taken during a particular contact. Face

*Questions and Politeness* editado por Esther Goody, pero suele citarse como 1987 por ser la fecha en que se publicó como libro. Para Brown y Levinson (1987), los hablantes son seres racionales y tienen necesidades de imagen. Al ser racionales, éstos usan estrategias lingüísticas como medio para satisfacer fines comunicativos, es decir, observan el principio de cooperación (Grice 1975). La imagen presenta dos facetas: la negativa, que es el deseo de no imposición, y la positiva, o deseo de que la propia imagen pública sea apreciada y aprobada.

Esta tensión entre el ámbito individual y el social se manifiesta en las interacciones cotidianas como cortesía negativa o cortesía positiva. La cortesía positiva consistiría en apreciar la imagen positiva del otro, por ejemplo valorar un objeto del interlocutor (*What a beautiful vase this is! Where did it come from?*). La cortesía negativa consistiría en respetar el territorio del otro minimizando la imposición, por ejemplo, cuando se pide prestado un objeto del interlocutor (*Could you possibly by any chance lend me your car for just a few minutes?*).

Puesto que en la interacción la imagen se ve amenazada, los hablantes se sirven de diferentes estrategias para mantener tanto su propia imagen como la de su interlocutor. Hay actos que vulneran los deseos de imagen de alguno de los interactantes, estos actos se conocen con el término *face threatening act* (en adelante, AAI: acto de amenaza a la imagen).

De acuerdo con Brown y Levinson (1987: 65-67), existen varios tipos de AAI, los que amenazan primordialmente la imagen negativa y otros que amenazan la imagen positiva. De igual manera, algunos amenazan sobre todo la imagen del hablante (H) y otros, la del

---

is an image of self delineated in terms of approved social attributes—albeit an image that others may share, as when a person makes a good showing for his profession or religion by making a good showing for himself”.

oyente (O). En la primera categoría se encuentran los actos que amenazan la imagen negativa del O: i) actos que predicen una acción futura del O, pues lo presionan para que la lleve a cabo (v.g. órdenes, peticiones, sugerencias, consejos, recordatorios, amenazas, advertencias); ii) actos que predicen una acción positiva futura del hablante (H) hacia el O y lo presionan a aceptar o rechazar (v.g. promesas, ofrecimientos) y iii) actos que predicen algún deseo del H hacia los bienes del O, dando razón al O de pensar que tiene que hacer algo para proteger el objeto del deseo o dárselo al H (v.g. cumplidos, expresiones de envidia o admiración, expresión de emociones negativas hacia el O).

En la segunda categoría, los que amenazan el deseo de imagen positiva del O se encuentran: i) los actos que muestran que el H tiene una evaluación negativa de algún aspecto de la imagen positiva del O (v.g. expresiones de desaprobación, crítica, desdén o ridículo, quejas, reprimendas, acusaciones, insultos, desacuerdos); ii) actos que muestran que el H no se preocupa por la imagen positiva del O (v.g. expresión de emociones violentas, irreverencia, mención de temas tabú, abordar temas conflictivos, emplear formas de tratamiento no adecuadas).

De entre los actos que amenazan primordialmente la imagen del H, algunos amenazan la imagen negativa, por ejemplo, agradecer, aceptar un agradecimiento, dar excusas, aceptar ofrecimientos. Los que amenazan la imagen positiva son, entre otros, las disculpas, la aceptación de cumplidos y la admisión de culpas.

De acuerdo con Brown y Levinson (1987: 74-84), es necesario conocer el peso de un AAI para saber cuál es el nivel de cortesía adecuado para realizarlo; para calcularlo los interactantes deben tener en cuenta varios aspectos que se pueden subsumir en las siguientes variables: la distancia social (D), el poder relativo (P) y el grado de la imposición (G).

Ahora bien, Brown y Levinson (1987: 60) clasifican las posibles estrategias que se usan para enfrentar los AAIS en función del grado de amenaza implicado. Si el riesgo es menor, la estrategia consiste en llevar a cabo el acto de manera directa, pero si el riesgo es muy grande la estrategia es no realizarlo; definen cinco tipos de estrategias para realizar un AAI. 1) Sin acción reparadora; 2) con acción reparadora, mediante cortesía positiva; 3) con acción reparadora, mediante cortesía negativa; 4) con reserva; 5) no realizar el AAI.

Cada una de las cinco estrategias para realizar el AAI se manifiesta mediante una serie de estrategias más concretas y se relaciona con el empleo de ciertas formas lingüísticas. Por ejemplo, la estrategia número tres “realiza el AAI mediante cortesía negativa” (Brown y Levinson 1987: 129-210), se manifiesta mediante las siguientes subestrategias: 1) Sé convencionalmente indirecto; 2) Pregunta, usa atenuadores<sup>7</sup>; 3) Sé pesimista; 4) Minimiza la imposición; 5) Muestra deferencia; 6) Ofrece disculpas; 7) Impersonaliza al O y al H; 8) Establece el AAI como si fuera una regla general o una obligación; 9) Nominaliza; 10) realiza el acto abiertamente como si incurrieras en una deuda, o bien como si no le debieras nada al O.

#### 1.6. PROPUESTAS Y MODELOS ALTERNATIVOS DESPUÉS DE BROWN Y LEVINSON

El modelo de Brown y Levinson ha marcado la pauta en trabajos sobre cortesía posteriores, puesto que se ha utilizado como marco teórico para investigaciones empíricas en diversas lenguas; no obstante, también ha sido blanco de críticas por su pretensión universal. Los datos que estos autores analizan provienen únicamente de tres lenguas: inglés, tamil y

---

<sup>7</sup> En el texto en inglés se usa el término *hedge* (que traducimos aquí como atenuador) definido como “a particle, word, or phrase that modifies, the degree of membership that it is partial, or true only in certain respects, or that it is more true and complete than perhaps might be expected”.

tseltal, pero, a pesar de ello, los autores consideran que es posible proyectar los resultados de estas lenguas en términos de universales de interacción verbal.

Los principales cuestionamientos al modelo de Brown y Levinson tienen que ver con la importancia dada a la imagen negativa —constituida por el deseo de no imposición— como motor para el comportamiento respetuoso en las sociedades occidentales. Sin embargo, estudios de culturas tanto occidentales (por ejemplo, Wierzbicka 1985; Bravo 1999) como no occidentales (por ejemplo, Matsumoto 1988; Ide 1989; Gu 1990; Mao 1994) señalan que tal deseo no impera en ellas<sup>8</sup>.

Una crítica al modelo de Brown y Levinson es que para ellos algunos actos son inherentemente AAI y son propiciadores de la manifestación de la cortesía. Si bien es cierto que es más probable que ciertos actos pongan en riesgo la imagen, de acuerdo con otros autores, la cortesía puede manifestarse también en actos “inherentemente corteses” como los saludos rituales (Goffman 1967, 1971) y los ofrecimientos (Leech 1983). Otro cuestionamiento tiene que ver con el catálogo de formas lingüísticas asociadas con cada una de las cinco estrategias para realizar los AAI como si se tratara de una relación biunívoca. Sin embargo, Brown (1995: 154-155) señala que esa es una interpretación errónea de algunos lectores y que las formas lingüísticas deben ser interpretadas en función del contexto en que se emiten.

Es importante mencionar que algunos de los críticos de Brown y Levinson han propuesto pequeños ajustes al modelo. Por ejemplo, Bayraktaroğlu (1991) plantea que no todos los intercambios son AAIs y considera necesario introducir la dimensión de actos de ensalzamiento de la imagen (*face boasting acts*); éstos son clasificados por Brown y

---

<sup>8</sup> En Kasper (1990) se hace un recuento de trabajos que habían cuestionado la universalidad del concepto de imagen negativa.



Levinson como actos que amenazan la imagen positiva del hablante; un ejemplo es el de los cumplidos<sup>9</sup>. Otra propuesta similar es la de Kerbrat-Orecchioni (2004), quien sugiere agregar al modelo de Brown y Levinson la noción de actos que alaban la imagen (*face flattering acts*).

Otras propuestas se han convertido en modelos de cortesía. No discutiré aquí cada una de ellas porque esa tarea sería motivo para otra investigación. Baste decir que, de entre la gran cantidad de planteamientos, algunas son reconocidas como teorías alternativas. En la revisión que hace Watts (2003) de las teorías de la cortesía incluye, además de los tres modelos fundacionales (Lakoff, Leech, Brown y Levinson), los modelos de Arndt y Janney (1985), Fraser (1990) y Blum-Kulka (1992). Por su parte, Eelen (1999) concede el estatus de teoría, a todas las incluidas por Watts (2003), y agrega las propuestas de Ide (1989), Gu (1990) y Watts (1989).

En el mundo hispánico un planteamiento alternativo es el de Bravo (1999), quien conserva el concepto de imagen, pero no como un *a priori*. La autora divide en dos categorías los deseos de imagen, propone que la imagen de *autonomía* —querer ser visto como alguien con contorno propio dentro del grupo— y la de *afiliación* —identificación de la persona con el grupo— son categorías que tendrían significados diferentes en cada cultura.

En este trabajo se retomarán algunos planteamientos del modelo de Brown y Levinson. Parto del supuesto de que los hablantes conocen cuáles son las normas de interacción propias de su comunidad y eligen lo que es apropiado, o bien se desvían estratégicamente

---

<sup>9</sup> La propuesta de Bayraktaroğlu (1991) va más allá de debatir si actos como los cumplidos son amenazadores o ensalzadores; tiene que ver con las estrategias que siguen los hablantes cuando ya no fue posible evitar un AAI, y con ello extiende el análisis de la cortesía a secuencias de conversación para ver cómo se resuelven los llamados desequilibrios en la interacción.

de la norma. En este sentido, estoy de acuerdo con que los hablantes valoran el peso que tiene realizar un acto y con que invierten lo necesario en función de la situación comunicativa.

Retomo también los conceptos de poder y distancia como variables abarcadoras que me permitirán dar cuenta de la variación lingüística. Sin embargo, no creo que en todos los casos en que se incrementen el poder o la distancia los hablantes optarán por manifestar cortesía negativa.

En mi opinión, la cortesía no es exclusivamente un medio para la obtención de fines, ni algo que se agrega a un enunciado sólo si se percibe que un acto puede dañar la imagen del interlocutor; la cortesía es un rasgo inherente a todo intercambio comunicativo, pues como señala Goffman (1967: 12) el mantenimiento de la imagen es una condición de la interacción. En este sentido, la (des)cortesía lingüística está codificada en cualquier intercambio comunicativo.

### 1.7. EL ESTUDIO DE LA CORTESÍA EN EL MUNDO HISPÁNICO

Silvia Iglesias Recuero (2001) presenta en la revista *Oralia* un estado de la cuestión que muestra el desarrollo que han seguido las investigaciones sobre cortesía en español; allí se puede observar una eclosión de trabajos que, desde diferentes enfoques y latitudes, se acercan al estudio de la cortesía. Sólo seis años más tarde, aparece un volumen sobre el estado de las investigaciones de cortesía en el mundo hispánico, editado por María Elena Placencia y Carmen García (2007). Lo anterior nos muestra que cada día son más los estudiosos de la cortesía en nuestra lengua.

Asimismo, se han editado varios volúmenes sobre estudios de cortesía en español, por ejemplo, Haverkate *et al.* 1998; Placencia y Bravo 2002; Bravo y Briz 2004; Bravo 2005;

Schrader-Kniffi 2006 y Placencia y García 2007; así como números especiales en las revistas *Oralia* (4, 2001) y RILI (5, 2005).

Por otra parte, el programa EDICE (Estudios del Discurso de Cortesía en Español) ha realizado cuatro coloquios internacionales desde el año 2002 y publica en su página web las actas correspondientes (<http://www.edice.org>). Asimismo EDICE realizó su primer coloquio regional en la ciudad de Monterrey en abril de 2008; en este coloquio titulado “El discurso sobre la (des)cortesía en México” se presentaron alrededor de veinte ponencias sobre estudios de la cortesía en México, así como estudios contrastivos y otros más sobre cortesía y enseñanza de segundas lenguas.

Sin embargo, y a pesar del creciente interés por el estudio de la cortesía en el ámbito hispánico, en México son pocos los trabajos que abordan esta temática<sup>10</sup>. Enseguida comentaré brevemente los tópicos estudiados en torno a la cortesía. Existen dos tesis doctorales centradas en la manifestación de la cortesía en actos de habla específicos: las disculpas (Wagner 1999) y los rechazos (Félix-Brasdefer 2002). En ambas se trabaja con variedades del centro del país; Wagner con hablantes de Cuernavaca y Félix-Brasdefer con hablantes radicados en Tlaxcala. El trabajo de Wagner (1999) se centra en las diferencias de género en la realización de disculpas; analiza datos naturales obtenidos mediante grabaciones así como mediante una prueba de composición discursiva (*discourse completion test*, cf. apartado 2.4).

La investigación de Félix-Brasdefer (2002, 2004, 2006b) es de tipo transcultural y la población que participa en las dramatizaciones es únicamente de estudiantes; compara datos de hablantes de español como lengua materna, hablantes de inglés como lengua

---

<sup>10</sup> Para un panorama general se sugiere revisar el estado de la cuestión sobre estudios de cortesía (Curcó 2007), así como otro sobre formas de tratamiento (Vázquez Laslop y Orozco 2010).

materna, así como hablantes de inglés que aprenden el español como segunda lengua; encuentra que los mexicanos atenúan los rechazos, principalmente, mediante adverbios modales, uso del condicional, formas impersonales y coletillas interrogativas. Este autor también ha estudiado la relación entre indirección y cortesía en la realización de peticiones (Félix-Brasdefer 2005).

Otros investigadores que han trabajado con hablantes mexicanos desde una perspectiva transcultural son Valdés y Pino (1981); Koike (1994); Fant (1996); Bravo (1998); Curcó (1998) y Curcó y De Fina (2002). En el trabajo de Valdés y Pino (1981) sobre las respuestas a los cumplidos, participan hablantes de Ciudad Juárez. Koike (1994) se centra en los efectos atenuadores de la negación en dos actos de habla, sugerencias y peticiones en español e inglés. Fant (1996) y Bravo (1998) analizan diferencias en los estilos comunicativos de hablantes suecos, españoles y mexicanos.

Algunas investigaciones se centran en la percepción de la cortesía. Me refiero a las de Curcó (1998) y Curcó y De Fina (2002), quienes consideran que la imagen positiva del interlocutor se cuida más en la cultura mexicana que en la española. Las autoras ponen a prueba su hipótesis mediante un cuestionario que incluye tres variables lingüísticas —el modo imperativo, la sufijación diminutiva y la negación en los juicios de cortesía. Su trabajo es interesante para conocer actitudes y creencias de hablantes de ambas culturas, pues a través de la técnica del diferencial semántico se pide que se evalúen varias situaciones que ponen en riesgo la imagen de los interlocutores; los resultados indican que los mexicanos valoran como más corteses los enunciados en que se atenúa la fuerza ilocutiva mediante el uso de diminutivos y de la negación.

Otros trabajos estudian la cortesía en ámbitos específicos. Vázquez Laslop (2006) analiza la valoración de la cortesía y descortesía suscitada por tres eventos que tuvieron

lugar en el ámbito parlamentario; para hacerlo se basa en los debates de la Cámara de Diputados, luego de esos eventos. Musselman (2000) se basa en un corpus de interacciones cotidianas en un hospital de la ciudad de México para analizar desde una perspectiva sociolingüística la manifestación de la cortesía en relaciones asimétricas. Sus resultados muestran que los pacientes, que son en este caso las personas con menor poder, recurren al uso de formas corteses en mayor grado que el personal administrativo del hospital.

Estos estudios aportan información sobre las particularidades de la cortesía mexicana (comparada con datos de españoles, suecos, estadounidenses), sobre la realización de algunos actos de habla (disculpas, rechazos, peticiones), sobre valoraciones y sobre la manifestación lingüística de la cortesía. Sin embargo, es necesario que se realicen más investigaciones para tener un panorama más amplio sobre la cortesía en México. Falta por hacer estudios en diversas comunidades de habla (en sentido macro y micro), sobre actos de habla específicos, estudios centrados en varios tipos de interacción y sobre caracterización de la cortesía por parte de los mexicanos. Es de notar que aún no se ha realizado ninguna investigación que se sirva de la metodología variacionista. Tampoco hay trabajos que cubran un gran número de situaciones de habla, ni investigaciones que se centren en una población más diversa.

#### 1.8. LAS FORMAS DE TRATAMIENTO Y LA CORTESÍA

Sin importar que la cortesía sea vista como un conjunto de normas o bien como estrategia conversacional (Escandell 1993: 159-181), el empleo de las formas de tratamiento es una parte esencial de la cortesía lingüística. El término formas de tratamiento se refiere al uso

de las formas nominales y pronominales de segunda persona —singular y plural— en función apelativa<sup>11</sup>.

La selección de los tratamientos se basa en factores extralingüísticos, por ejemplo, los atributos sociales que posee el destinatario —estatus, edad, posición social—, el tipo de relación que existe con el destinatario, ya sea en el eje de poder (simetría-asimetría) o en el de distancia (conocido-desconocido) y el tipo de interacción que se lleva a cabo, entre otros. Además, en cada encuentro comunicativo los hablantes siguen estrategias comunicativas diversas, apoyándose en su conocimiento de las normas sociales<sup>12</sup> y en su experiencia previa, de modo que los tratamientos pueden emplearse, por ejemplo, para manifestar estrategias convergentes o divergentes (Giles 1984). Por lo tanto, no se da una correspondencia unívoca entre formas de tratamiento y tipos de destinatarios; es más, ni siquiera se puede esperar que un hablante use la misma forma de tratamiento para referirse a distintos destinatarios que ocupan la misma posición social o bien para dirigirse en distintas ocasiones al mismo destinatario.

Por esta razón la atribución de formas de tratamiento (nominales y pronominales) debe ser estudiada como una más de las estrategias de cortesía de que se sirven los hablantes. Asimismo, el estudio de las formas de tratamiento con un enfoque sociolingüístico aportará

---

<sup>11</sup> Algunos de los términos que se usan alternativamente para referir al sistema de formas de tratamiento son *honoríficos* (Brown y Levinson 1987) y *deixis social* (Fillmore 1975). Este tema ha sido bastante estudiado en algunas lenguas y desde enfoques diversos; para un panorama general al respecto, véase Agha (1994). En español, los tratamientos se manifiestan en las formas verbales así como en los pronombres sujeto, objeto, reflejo, término de complemento y posesivos (Fontanella de Weinberg 1999: 1401 y ss.).

<sup>12</sup> Entiendo norma social como la define Goffman (1971: 95-97): una guía de acción que tiene tanto sanciones sociales negativas como positivas. Asimismo, debe recordarse que la cortesía es una norma de carácter ritual, y que las normas sociales limitan el rango de opciones que tienen los individuos, pero permiten que éstos tengan un repertorio del cual elegir.

datos relevantes, ya que los tratamientos están fuertemente condicionados por factores sociales de índole diversa.

Para Lakoff (1973: 292-305) la elección de formas de tratamiento se relaciona con dos de las reglas de cortesía que ella propone (*cf.* 1.3). La primera regla, ‘No impongas’, se manifiesta con el uso del pronombre de primera persona plural en textos académicos, y con el pronombre de cortesía (V)<sup>13</sup> en interacciones cara a cara. La tercera regla, ‘Haz que el oyente se sienta bien, sé amigable’, está presente cuando se usa el pronombre de solidaridad (T), apodosos o nombres propios.

Por su parte, Brown y Levinson (1987: 22-25; 178 y ss.) consideran que la presencia o ausencia de honoríficos está relacionada con dos de las estrategias de cortesía que constituyen su modelo. La primera es ‘Muestra deferencia’ y una manera de hacerlo es “elevar” el estatus del destinatario mediante el uso del honorífico adecuado. La segunda es ‘Impersonaliza la referencia al hablante y al oyente’, evitando de algún modo la referencia directa a los participantes de la interacción.

Asimismo, Brown y Levinson (1987: 178 y ss.) observan que en los actos de habla donde se pone en riesgo la imagen hay una tendencia a usar honoríficos “más elevados”. De manera que un mismo destinatario puede recibir formas de tratamiento diferentes según el acto de habla que se realice<sup>14</sup>.

---

<sup>13</sup> Las iniciales T y V corresponden a los pronombres latinos *tu* y *vos*. Las emplearé, como lo hacen Brown y Gilman (1968), para referir a los pronombres de poder y solidaridad en diferentes lenguas. En español éstas representan a los pronombres *tú* (o *vos* en algunas variantes dialectales) y *usted* respectivamente.

<sup>14</sup> A este respecto, Blas Arroyo (1994: 385-414) muestra cómo, incluso en una misma interacción, los participantes van del *usted* mutuo a un uso pronominal asimétrico (T-V) para terminar el intercambio con el empleo recíproco del pronombre *tú*.

### 1.8.1. *La propuesta de Brown y Gilman*

Brown y Gilman (1968) analizan algunas lenguas europeas en las que hay dos pronombres para dirigirse a la segunda persona singular; proponen la existencia de dos tipos de semántica relacionados con estos pronombres: la semántica del poder y la de la solidaridad. La primera se refiere al uso pronominal asimétrico, donde el poderoso recibe *v* y dispensa *T*.

De acuerdo con Brown y Gilman, la semántica de poder imperó —en las lenguas de las comunidades que estudian; a saber, francés, español, alemán e italiano— aproximadamente desde el siglo XII y hasta entrado el siglo XIX. Ésta se manifestó mediante tres tipos de intercambio pronominal (representados en la figura 1.1): i) el uso pronominal asimétrico en relaciones de poder, ii) el uso simétrico de *v* entre personas de clases altas y iii) el uso simétrico de *T* entre personas de clase baja.

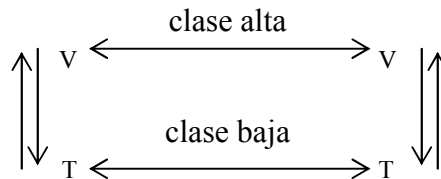


Figura 1.1. *Semántica del poder* (Brown y Gilman 1968: 258)

La semántica de la solidaridad es aquella donde la selección del pronombre de tratamiento se basa en las similitudes que unen a los interlocutores, las cuales se reflejan en el uso pronominal simétrico (representado en la figura 1.2). Durante el siglo XIX la semántica de la solidaridad empezó a ganar terreno, de manera que en las relaciones desiguales se optaría por el uso recíproco de *T* para marcar una relación solidaria como la relación padre-hijo, quedando el uso recíproco de *v* para las relaciones no solidarias como la relación mesero-cliente.



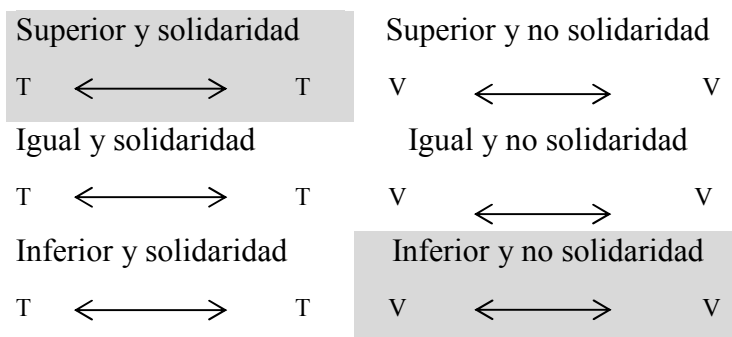


Figura 1.2. *Semántica de la solidaridad* (Brown y Gilman 1968: 258)

Los autores consideran que en el siglo XX imperaba ya la semántica de la solidaridad, pues el uso pronominal en la muestra que analizaron era básicamente simétrico (T-T / V-V). Las diferencias de poder se veían reflejadas únicamente en el uso asimétrico de formas nominales de tratamiento. Por ejemplo, en la relación padre-hijo, a pesar del tuteo mutuo, el padre se dirigía al hijo mediante el uso del nombre propio, pero el hijo lo hacía usando alguna forma nominal de parentesco.

Por otra parte, debe tenerse en cuenta que *poder* y *solidaridad* incluyen varios aspectos. *Poder* es el concepto usado por Brown y Gilman para referirse al eje vertical de una relación, de manera que en este eje se subsume cualquier diferencia que media entre los interlocutores en una situación específica; ésta puede ser la edad, la posición jerárquica del destinatario (ya sea en el ámbito familiar, escolar o laboral) o bien, el estatus que tiene una persona como el médico o el sacerdote:

Power is a relationship between at least two persons, and it is nonreciprocal in the sense that both cannot have power in the same area of behavior [...] There are many bases of power — physical strength, wealth, age, sex, institutionalized role in the church, the state, the army or within the family (Brown y Gilman 1968: 254-255).

Para Brown y Gilman el concepto de *solidaridad* refiere a diferentes aspectos que motivan que una relación sea —o se perciba como— simétrica, de manera que la

solidaridad entre los interlocutores puede darse porque comparten algún rasgo social (por ejemplo, pertenecer a la misma familia o profesar la misma religión) o bien a factores como la simpatía.

Para las relaciones simétricas, Brown y Gilman usan el concepto *solidaridad*, mientras que Brown y Levinson se refieren al grado de cercanía como *distancia*. Utilizaré en este trabajo los términos *poder* y *distancia* para hacer referencia al tipo de relación que existe entre los interlocutores (cf. 2.6.2).

Cabe mencionar que en la bibliografía sobre formas de tratamiento estos términos refieren a dos aspectos. Por relación de poder se entiende, por una parte, que uno de los interlocutores tiene más poder que otro en algún dominio; por otra, que el uso pronominal que se dispensan los interlocutores no es recíproco. Igualmente, hay un uso indistinto del término *solidaridad* para referirse tanto a las relaciones entre iguales, como a aquellas donde el uso pronominal es simétrico<sup>15</sup>.

### 1.8.2. *Las formas pronominales de tratamiento en español*

El sistema pronominal del español sufrió varios cambios al reestructurarse el empleo de las formas de segunda persona. El español heredó del latín el sistema pronominal de tratamiento en el que convivían, para dirigirse a la segunda persona de singular, *tu* y *vos*. Hasta el siglo XIV ese sistema se mantuvo estable, el pronombre *tú* se empleaba en relaciones de cercanía o de igualdad y *vos* era el pronombre de respeto o deferencia. Sin embargo, este esquema se modificaría a partir del siglo XV, cuando, al parecer, ya no se

---

<sup>15</sup> Además, los conceptos *poder* y *distancia* han sido asociados con diversas dimensiones. Spencer-Oatey (1996) revisa el empleo de estos términos en la bibliografía sobre cortesía y observa que los parámetros que se consideran al emplear estos conceptos son diversos y que son raras las investigaciones en que se señala explícitamente cuáles son.

percibía claramente el valor deferencial del pronombre *vos*, pues éste era empleado cada vez con mayor frecuencia en relaciones simétricas y en diferentes estratos sociales.

Esto motivó el uso de otras formas de tratamiento para marcar deferencia, se trata del posesivo *vuestra* más un sustantivo (v.g. *señoría, excelencia, merced*) con formas verbales de la tercera persona singular. Una de ellas (*vuestra merced* > *usted*) fue tomando paulatinamente la función de *vos* a lo largo de los siglos XVI a XVIII y se convertiría en la nueva forma de respeto, mientras que *tú* y *vos* quedaron como formas no deferenciales (ver, por ejemplo, Lapesa 1981: 392-393; 579-583; Penny 2000: 151-156; De Jonge y Nieuwenhuijsen 2009). Estas modificaciones dieron lugar a dos sistemas pronominales en el mundo hispánico: los tuteantes y los voseantes. En algunas zonas pervivió *tú* y desapareció *vos* (v.g. España, México, Perú), en otras se conservó *vos* (desde América central hasta el cono sur), y en algunas más se mantuvieron ambos pronombres (v.g. Colombia, Chile)<sup>16</sup>.

Además, los cambios en el sistema pronominal de segunda persona singular provocaron cambios en el de plural. En España (excepto en algunas zonas de Andalucía y Canarias) se conservó el plural *vosotros* y se integró *ustedes* (con formas verbales de tercera persona plural) dando lugar a un sistema que conserva la oposición deferencia/cercanía tanto en el plural como en singular. En el español americano se mantuvo el pronombre *ustedes* y desapareció la forma *vosotros*<sup>17</sup>. En Andalucía occidental

---

<sup>16</sup> Para un panorama general de los tratamientos en español actual y de los valores que estas formas tienen en diferentes regiones de habla hispana ver Carricaburo 1997 y Hummel, Kluge y Vázquez Laslop 2010.

<sup>17</sup> La desaparición de *vosotros* provocó también cambios en el sistema de posesivos en el español americano, y en particular en el español mexicano (Moreno de Alba 1996; Company 1997). Moreno de Alba sugiere que la eliminación de los posesivos correspondientes a *vosotros* tornó ambiguos los posesivos *su, suyos*, situación

tampoco hay distinción *ustedes/vosotros*, pero, a diferencia de Hispanoamérica, el pronombre *ustedes* se conjuga con formas de segunda (*ustedes vais*) y tercera persona plural (*ustedes van*).

Fontanella de Weinberg (1999: 1399-1425) distingue cuatro subsistemas pronominales de tratamiento. Para el sistema tuteante, habría dos subsistemas, el primero en el que coexisten los pronombres *vosotros* y *ustedes* para el plural; el segundo con una sola forma para el plural: *ustedes*. Los dos sistemas voseantes tienen en común un único pronombre para el plural, *ustedes*. En el primero conviven los pronombres *vos*, *tú* y *usted*, mientras que en el segundo sólo hay dos pronombres para el singular: *vos* y *usted*. Además, existen diferencias en la morfología verbal voseante, pues en presente de indicativo *vos* se conjuga con formas tuteantes (*vos tienes*), voseantes monoptongadas (*vos tenés*), y voseantes diptongadas (*vos tenéis*). Por otra parte, en las regiones voseantes hay diferencias en la morfología de futuro e imperativo, lo que resulta en “cinco pautas de voseo verbal”<sup>18</sup>.

### 1.8.3. *Las formas pronominales de tratamiento en México*

El actual sistema pronominal de segunda persona en México es tuteante (ver tabla 1.2). Según la clasificación de Fontanella de Weinberg (1999: 1402-1404), éste corresponde al sistema pronominal II, con el siguiente paradigma flexivo para los pronombres de segunda persona: *tú* (*te*, *ti*, *contigo* *tu(s)*, *tuyo(a)(s)*); *usted* (*lo*, *la*, *le*, *su(s)*, *suyo(a)(s)*) y *ustedes*

---

que pudo motivar la duplicación de posesivos en el español mexicano (*su casa de él*), así como la preferencia de la forma *la casa de usted* en lugar de *su casa*.

<sup>18</sup> La bibliografía sobre el uso actual de los tratamientos en español es extensa. En ella se abordan los diferentes tipos de voseo. Se sugiere al lector interesado en el tema, consultar un estado de la cuestión sobre los estudios de cortesía en el ámbito hispánico, en el que Iglesias Recuero (2001: 256-270) dedica un apartado (2.2.) a los tratamientos. Igualmente, existe en internet una bibliografía sobre formas de tratamiento en el mundo hispánico con aproximadamente 750 entradas (Fernández A. 2006).

(*los, las, les, su(s), suyo(a)(s)*). Existen algunas zonas voseantes ubicadas en el sureste del país. Este hecho se debe a que el Virreinato de la Nueva España mantuvo un contacto constante con España. Sin embargo, el actual territorio de Chiapas, además de ser una zona alejada, formaba parte de la Capitanía General de Guatemala y fue en 1824 cuando se incorporó definitivamente al territorio mexicano.

Tabla 1.2.  
*El sistema pronominal de segunda persona en México*

| Singular                           | Plural         |
|------------------------------------|----------------|
| <i>Tú</i> (simetría o cercanía)    | <i>Ustedes</i> |
| <i>Usted</i> (respeto o distancia) |                |

En general los estudios sobre el empleo actual de formas pronominales en México se han realizado en dos grandes zonas urbanas tuteantes: la ciudad de México y Guadalajara. En éstos se observa que el tuteo se extiende gradualmente a más relaciones (Lastra de Suárez 1972; Schwenter 1993; Kim Lee 1989; Reid y Comajoan 2005; Orozco 2006). Sin embargo, los usos pronominales no se corresponden necesariamente con la semántica de la solidaridad, en la que *v* se usaría para marcar distancia pero no asimetría. De acuerdo con los datos analizados en esta investigación, la semántica del poder está bien enraizada en algunos ámbitos<sup>19</sup>.

Es de notar que no se cuenta con información actual sobre las zonas de voseo en México. La mención al voseo en zonas mexicanas aparece en trabajos sobre el español hablado en América de manera breve; no se proporciona información precisa sobre la vitalidad del voseo ni sobre su extensión territorial. Muchas publicaciones sobre el español en América se basan en datos previamente publicados, por lo que hay poca certeza de que

<sup>19</sup> Para un estado de la cuestión sobre la investigación de formas nominales y pronominales de tratamiento en México, y sobre la evolución diacrónica de los tratamientos, ver Vázquez Laslop y Orozco 2010.

esos rasgos subsistan actualmente o hayan sido propios de la región y de ser así, en qué período estuvieron vigentes.

Algunos autores limitan el voseo al estado de Chiapas (v.g. Henríquez Ureña 1921 y los estudios que se basan en este trabajo). Otros incluyen además al estado de Tabasco (cf. por ejemplo, Kany 1970; Vaquero 1996; Moreno de Alba 1989 y 1996; Carricaburo 1997). John Lipski (1996) menciona que entre la población afroestiza de la Costa Chica de Guerrero pervive el voseo<sup>20</sup>. José Pedro Rona (1964) llega incluso a señalar la existencia del voseo en Yucatán y Quintana Roo.

El *Atlas Lingüístico de México* (Lope Blanch 1996), en el volumen correspondiente a morfosintaxis, recoge datos sobre los tratamientos pronominales y nominales para algunas diadas del ámbito familiar. En el mapa 560 se recoge el tratamiento pronominal de hijos a padres y no se documenta el voseo. Es probable que no se tengan datos de voseo si el cuestionario se aplicó proporcionando únicamente como opciones *tú* y *usted*. Más adelante, en algunos de los mapas sobre el imperativo, se documenta el voseo verbal en las formas *decinos*, *decíselo*, *hacenos* y *ponelo*. Los datos corresponden a un hablante de Comitán, Chiapas (cf. mapas 598 a 601).

Además, existen dos trabajos realizados en el marco de la tradición dialectológica que proporcionan datos sobre el voseo en Tabasco (Williamson 1986) y en la ciudad chiapaneca

---

<sup>20</sup> Lipski (1996) dice que se mantiene el voseo en la Costa Chica de Guerrero, dato que retoma de Aguirre Beltrán (1989), quien realizó trabajo de campo en esa región durante 1948-1949. Además, al consultar el trabajo de Aguirre Beltrán, nos percatamos de que los ejemplos de voseo no son de conversación sino de corridos en que hay formas voseantes. En investigaciones lingüísticas más recientes en la región no se documenta el voseo. Al no escuchar voseo ni en los hablantes de mayor edad, Althoff (1998) preguntó por el uso de este rasgo y sus informantes no conocían la morfología voseante. De igual manera, Espinosa Vázquez me comentó que durante sus estancias en el Ciruelo y en las grabaciones que realizó no escuchó ningún caso de voseo (Espinosa Vázquez 2008).

de San Cristóbal de las Casas (Francis 1992). Ambos autores dicen que se trata de un rasgo estigmatizado. Williamson documentó sólo un ejemplo de voseo en un hablante rural. Francis proporciona un paradigma de voseo estereotipado; por ejemplo, para los verbos en *-ar*, presenta las formas *vos pasiás* en presente; *pasiastes* en pretérito, y para el futuro, las formas *pasiarás* y *vas pasiar*<sup>21</sup>.

#### 1.8.4. *Las formas nominales de tratamiento*

Las formas nominales de tratamiento son nombres propios o comunes usados como vocativos. En la categoría de nombres propios se agrupan nombres de pila, sobrenombres o apodos y apellidos. Los nombres comunes pueden ser títulos de parentesco (*mamá, tío, etc.*), títulos profesionales (*doctor, licenciado, etc.*) y títulos genéricos, es decir, nombres comunes que no refieren ni al parentesco ni a la profesión (*niño, señora, etc.*). Los nombres comunes que denotan características del hablante como edad, profesión, rango o parentesco y cumplen una función apelativa son también llamados *honoríficos* (Alonso Cortés 1999).

En el ámbito hispánico, la lingüística se ha interesado en las formas nominales de tratamiento, ya sea para estudiar la variación dialectal o las modificaciones morfológicas que sufren estas formas. Algunos cuestionarios dialectológicos (*cf.* entre otros, Tomás Navarro Tomás 1945; Lope Blanch 1970) incluyen, en la sección de morfología, preguntas sobre el uso de ciertas formas nominales usadas como vocativos. Por ejemplo en el *Atlas Lingüístico de México* se recoge el uso de títulos de parentesco en el trato de hijos a padres (mapa 561) y de nietos a abuelos (mapa 562).

---

<sup>21</sup> Al respecto, Bermúdez Bartolomé (2008) explica que el voseo es propio de las relaciones solidarias y es usado por todos los estratos sociales en Chiapas; además, señala que la forma de futuro perifrástico sin preposición que presenta Francis (1992) es propia de hablantes cuya lengua materna no es el español.

En México, algunas investigaciones siguieron estos cuestionarios<sup>22</sup>; en ellas se presenta un inventario de los nombres propios que recabaron y de las modificaciones que sufren. Estas modificaciones se conocen como *hipocorísticos*; en su formación se observan procesos como acortamientos, ya sea aféresis (*Guadalupe* › *Lupe*) ya sea apócope (*Víctor* › *Vic*); formación de diminutivos (*Sofía* › *Sofillita*, *Juan* › *Juanito*), cambios de sonido (v.g. palatalización: *Alonso* › *Loncho*), así como la conjunción de dos o más de estos procesos (v.g. aféresis más diminutivo: *Lupe* › *Lupita*). Una investigación que se centra en las formas nominales usadas con la familia es la de Sergio Álvarez (1994), quien aplicó un cuestionario para conocer qué procesos fónicos o morfológicos experimentan estas formas; el autor realizó una sola pregunta sobre 24 interlocutores del ámbito familiar (v.g. ¿cómo le dice de cariño a su abuelo?) y observó que tanto nombres propios como comunes sufren alteraciones morfológicas y fónicas (v.g. sufijación, apócope, aféresis) cuya función es manifestar afectividad y otros cambios de sonido.

Otro trabajo sobre tratamientos nominales en México es el de Miquel I Vergés (1963), quien documenta, en fuentes diversas (v.g. diccionarios, textos literarios), formas nominales en tres ámbitos que llama hogar, amistad y respeto. La autora no proporciona información suficiente para saber si las formas que registra eran de uso común cuando escribió el artículo; además, en algunos ejemplos se observa que enlista formas nominales cuya función no es apelativa sino referencial y, como es sabido, las formas nominales que se usan para referir a una persona no siempre son las mismas que se usan para dirigirse a ella (cf. Dickey 1997).

---

<sup>22</sup> Cf. por ejemplo, Ávila 1990; Boyd Bowman 1960; Cortichs 1951; Negrete Cárdenas 1953; Pérez Aguilar 2002.



La relación entre el empleo de formas nominales y las variables poder y distancia ha sido raramente analizada en español. Para el inglés, Brown y Ford (1974 [1961]) estudian el uso de nombres propios (NP), títulos (T) y apellidos (A). Los resultados muestran una correlación entre el uso de formas nominales y el tipo de destinatario. Cuando el trato no es recíproco la persona con menos poder usa TA (título + apellido) para dirigirse a la persona de más estatus y la persona con más poder usa NP para dirigirse a la persona con menos estatus.

En lo que respecta a la cercanía de la relación, Brown y Ford proponen un *continuum*. Los títulos sin nombre (*sir, madam, ma'am, miss*) se reservan para personas desconocidas; se usa título + apellido cuando no hay cercanía en la relación o para dirigirse a personas superiores. Los nombres propios se usan en relaciones de cercanía, el uso de NP mutuo se da sólo cuando hay intimidad en la relación; únicamente en casos de gran cercanía e intimidad se usan NM (nombres múltiples), es decir, variaciones del nombre propio. Puesto que estas formas de tratamiento pueden variar con el tiempo, una relación podría iniciar con el uso de un título y llegar al nombre propio. Este *continuum* se presentaría como sigue:

[T] > TA mutuo > [A] > TA y NP no recíproco > NP mutuo > [NM]

En el ámbito hispánico hay algunos autores que abordan en una misma investigación el empleo de tratamientos pronominales y nominales. Por ejemplo, al trabajar con datos de jóvenes de 14 a 19 años, hijos de emigrantes de clase media baja en Madrid, Alba de Diego y Sánchez Lobato (1980) observan que el tuteo es casi universal y que las diferencias se centran sobre todo en el uso de formas nominales. Para dirigirse a los padres y abuelos no se usa el nombre propio ni apodos. Con los amigos se emplea nombre propio, apellido, apodos, hipocorísticos y nombres comunes como *tío*. Con personas mayores y

desconocidas se emplean títulos genéricos como *señor*, *señora* y *caballero*, y para dirigirse a un profesor son comunes el nombre propio, *don* + nombre propio, *señor* + nombre propio y el apellido.

En otra investigación que también se llevó a cabo en Madrid, con jóvenes de 20 a 24 años, Molina (1993) observa que en la familia el tuteo es simétrico entre personas de diferentes generaciones, pero el uso nominal es asimétrico, pues los miembros de la generación más joven usan títulos de parentesco para dirigirse a los padres, tíos y abuelos, mientras que éstos últimos usan nombre propio con los nietos, sobrinos e hijos.

Desde una perspectiva diacrónica, Calderón Campos (2010) analiza un corpus de obras teatrales de la época de la Restauración borbónica (1875 a 1931); observa que la forma *usted* era usada de manera general en el trato entre adultos, de modo que son los tratamientos nominales los que permiten discernir la cercanía/lejanía y la simetría/asimetría entre los interlocutores. El autor concluye que un análisis centrado sólo en las formas pronominales no daría cuenta de la existencia de diferencias de trato.

## 1.9. ACTOS DE HABLA DIRECTIVOS, INTERACCIÓN Y CORTESÍA

En este apartado me centraré en presentar los antecedentes en el estudio de los actos de habla directivos, y más concretamente, de las peticiones, tema al que estará dedicado el capítulo 4.

### 1.9.1. *Los actos de habla directivos*

Las peticiones pertenecen a la categoría de los actos de habla directivos; en ésta se agrupan todos aquellos actos mediante los cuales el hablante intenta que el oyente haga algo (Searle 1979: 13).

En la bibliografía no existe acuerdo sobre los aspectos que determinan que un acto de habla sea considerado una orden, petición, ruego o mandato. Por una parte, se ha sugerido que es la relación entre los interlocutores lo que determina las diferencias entre los actos de habla directivos, y que una misma forma gramatical puede usarse para realizar diferentes actos, por ejemplo, orden o petición (ver, entre otros, Searle 1969: 66; Haverkate 1979: 70 y ss; Medina Garrido 1999: 3902; Escandell Vidal 1999: 3976)<sup>23</sup>. Por otra parte, para Lyons (1980: 681 y ss.) la diferencia entre órdenes y peticiones es que “la petición deja al destinatario la opción de rehusar al cumplimiento del mando, mientras que una orden no deja esta opción”; él utiliza el término mando para agrupar “órdenes, exigencias, peticiones, súplicas, etc.”. Otro criterio más para distinguir tipos de actos de habla directivos es si el acto en cuestión beneficia al hablante o al oyente; Haverkate (1979: 31) considera que ordenar, pedir y rogar son actos impositivos porque benefician al hablante mientras que invitar, aconsejar y recomendar son no impositivos porque benefician al oyente.

Por último, parece que hay tantos matices en cuanto a tipos de actos de habla directivos como formas léxicas realizativas existentes en una lengua<sup>24</sup>; es posible que esta confusión tenga origen en la tipología de verbos realizativos que propuso Austin, pues se basó en las formas verbales disponibles en inglés. Sin embargo, una forma verbal puede

---

<sup>23</sup> Me parece que esta distinción es también problemática, pues al asumir, por ejemplo, que un ruego tiene lugar en una relación asimétrica y es realizado por la persona con menor poder, parecería que se excluye la posibilidad de que se realice en relaciones simétricas; se debería, en todo caso, hablar de situaciones prototípicas en que suceden ciertos actos de habla sin, por ello, restringir *a priori* su ocurrencia.

<sup>24</sup> En español existen, por mencionar algunas, las formas *pedir*, *ordenar*, *mandar*, *rogar*, *suplicar*, *demandar*, *exigir*, *implorar*, etc. Según las definiciones del DLE, *ordenar* y *mandar* refieren a acciones realizadas por alguien con poder, aunque también alguien sin poder puede mandar; *implorar* refiere a esta misma acción realizada “con lágrimas”, y si se realiza “con sumisión y humildad” se define como *súplica*. La forma *exigir* se usaría cuando el que realiza la acción tiene derecho a hacerlo; un *ruego* lo haría alguien que no tiene derecho a hacerlo, y *pedir* es una acción que puede realizarse ya sea que se tenga o no derecho.

usarse para realizar diferentes actos de habla, o bien se pueden usar diferentes verbos para marcar grados de intensidad de un acto de habla (*cf.* Searle 1979: 28-29).

Me parece que la caracterización de un acto de habla como orden, petición o ruego sólo puede hacerse considerando la situación de habla en que éste tiene lugar, pues ni la forma gramatical, ni la relación entre los interlocutores bastan para caracterizarlo. Por tanto, en este trabajo usaré el término *petición* como una forma genérica para referirme a los actos mediante los que un hablante busca que un interlocutor realice una acción. Incluyo bajo este rubro peticiones de información, de acción, de objeto y de modificación de conducta (*cf.* 2.5.1).

### 1.9.2. Reglas para la realización de peticiones

Si hablar una lengua es un acto convencional regido por reglas, también lo es la realización de los actos de habla, dice Searle (1969), y examina cuáles son las condiciones necesarias para que un acto de habla tenga lugar, para, a partir de ellas, formular una serie de reglas de uso de los mecanismos que indican la fuerza ilocutiva de un acto. Nos centraremos aquí en las reglas para realizar peticiones (ver tabla 1.3).

Tabla 1.3.

#### *Reglas para la realización de peticiones*

| Contenido proposicional | Futuro acto ( <i>A</i> ) del oyente ( <i>O</i> ).   |
|-------------------------|---|
| Preparatoria            | 1. <i>O</i> es capaz de hacer <i>A</i> . El hablante ( <i>H</i> ) cree que <i>O</i> es capaz de hacer <i>A</i> .<br>2. No es obvio para <i>H</i> y <i>O</i> (si los acontecimientos siguen su rumbo normal) que <i>O</i> hará <i>A</i> por decisión propia. |
| Sinceridad              | <i>H</i> quiere que <i>O</i> haga <i>A</i> .  |
| Esencial                | Cuenta como un intento para hacer que <i>O</i> haga <i>A</i> .  |

(Searle 1969: 66; la traducción es mía).

La regla de contenido proposicional tiene que ver con el nivel semántico, pues al enunciar una petición se está predicando un futuro acto del oyente. La regla preparatoria tiene que ver con una serie de condiciones que deben cumplirse para que una petición sea afortunada. En primer lugar, el hablante supone que el oyente es capaz de realizar el acto pedido y, además, que si no realiza explícitamente la petición el oyente no realizará el acto por decisión propia. Así, una petición sería desafortunada si el oyente ya está realizando el acto pedido cuando el hablante formula la petición. Searle llama a esta condición, *condición de obviedad*, pero no la enuncia explícitamente como regla de obviedad, sino que formula dos reglas preparatorias, una de habilidad y otra de obviedad.

Para cada acto se pueden agregar más condiciones preparatorias, por ejemplo, para que una orden sea afortunada es necesario que el hablante tenga autoridad sobre el oyente. La condición de sinceridad presupone que si el hablante realiza una petición es porque desea que el oyente realice el acto pedido; por último, la condición esencial significa que la intención del hablante es que su enunciación, aunque formalmente no sea una petición, funcione para que el oyente realice el acto pedido.

No debe olvidarse que las reglas son una abstracción y el cumplimiento de todas ellas sólo ocurre en casos ideales; por tanto, una petición puede llevarse a cabo sin que se cumplan todas las reglas propuestas por Searle. Asimismo, es incorrecto pensar que cada regla se corresponde necesariamente con una serie cerrada de estructuras lingüísticas<sup>25</sup>.

Además de Searle, algunos lingüistas han formulado reglas para la realización de peticiones. Labov y Fanshel (1977) proponen una serie de reglas o “guías de acción” para

---

<sup>25</sup> Searle comenta “it seems to me extremely unlikely that illocutionary act rules would attach directly to elements (formatives, morphemes) generated by the syntactic component, except in a few cases such as the imperative” (Searle 1969: 64).

hacer peticiones; éstas corresponden básicamente a las de Searle, sólo que ellos agregan el componente social al incluir los derechos y obligaciones de los participantes como una condición para que se lleve a cabo una petición; aclaran que éstas funcionan gracias al conocimiento compartido de los participantes<sup>26</sup>.

Si A se dirige a B con un imperativo que especifique una acción X en un tiempo T<sub>1</sub>,  
y B cree que A cree que

- 1a. X debe hacerse (con un objetivo Y) [*necesidad de acción*]
- 1b. B no haría X en ausencia de la petición [*necesidad de hacer la petición*]
2. B tiene la *habilidad* para hacer X (con un instrumento Z)
3. B tiene la *obligación* de hacer X o está dispuesto a hacerlo
4. A tiene el *derecho* de decirle a B que haga X

Entonces A está haciendo una petición de acción válida.

(Labov y Fanshel 1977: 78; la traducción es mía).

En su estudio de los actos impositivos en español, Haverkate (1979: 93 y ss.) dice que agregará, a las reglas ya propuestas por Searle, las reglas de obviedad, de voluntad y de razonabilidad. La regla de obviedad no debe confundirse con la de Searle, pues Haverkate llama *regla de no obviedad* a la regla de obviedad de Searle. Este autor agrupa las condiciones de Searle y las por él propuestas en tres categorías: 1) basadas en el hablante: la de sinceridad y la de razonabilidad —mediante la que el hablante indica por qué necesita que el acto se realice; 2) basadas en el oyente: la de habilidad y la de voluntad —que se manifiesta en español con el uso del verbo *querer* en segunda persona singular; 3) las que se relacionan con un estado de cosas: la de obviedad —mediante la que se asume que el hablante no solicitará un estado de cosas ya existente— y la de no-obviedad.

---

<sup>26</sup> “This shared knowledge—of needs, abilities, rights, and obligations—forms the fundamental mechanism of the rules for making requests, pitting off requests, etc.” (Labov y Fanshel 1977: 73).

### 1.9.3. *Los actos de habla indirectos*

Los actos de habla indirectos son aquellos en los que un acto ilocutivo se realiza indirectamente al ejecutar otro acto ilocutivo (Searle 1975: 60). En (1) vemos que B responde mediante una oración declarativa, y con ésta se realiza un acto ilocutivo primario, o no literal, que es rechazar una invitación y un acto ilocutivo secundario o literal que es hacer una aserción sobre un estado de cosas<sup>27</sup>.

- (1) A: Let's go to the movies tonight  
 B: I have to study for an exam  
 (Searle 1975: 61).

Este tipo de actos indirectos no son convencionales, pues una respuesta como la de (1) no puede usarse sistemáticamente para rechazar una invitación ni una oración como *Hace frío* puede usarse convencionalmente para pedirle al interlocutor que cierre la ventana. De hecho, y puesto que es necesario un proceso de inferencia, los actos indirectos no convencionales dan lugar a malentendidos de varios tipos. Ya sea que al decir *Hace frío* el hablante no tenga la intención de realizar un acto directivo y su interlocutor se disponga a cerrar la ventana o proporcionarle un suéter, o bien, que el hablante diga *Hace frío* con alguna intención directiva y ésta sea interpretada como una aserción (cf. Ervin-Tripp 1976).

Existe otra clase de actos indirectos que sí son convencionales. Según Searle (1975), oraciones como *Can you reach the salt?* reúnen las características para realizar un acto de habla indirecto, pues su emisión conlleva un acto ilocutivo primario, que es realizar una petición y un acto ilocutivo secundario o literal, que es preguntar sobre la habilidad del

---

<sup>27</sup> Haverkate considera que si el oyente reacciona primero al acto que Searle llama secundario, el acto primario debería llamarse *acto ilocucionario explícito* y el acto secundario, *acto ilocucionario implícito* (Haverkate 1979: 104). La propuesta de Searle ha sido criticada por estar centrada en la intención ilocutiva del hablante sin considerar al oyente (cf. Haverkate 1979: 104; Dik 1997: 300 y ss.).

oyente para realizar la acción. Sin embargo, debido a su frecuencia de uso en contextos bien delimitados, estas formas se vuelven convencionales<sup>28</sup>. Searle (1975) analiza el tipo de oraciones que se usan convencionalmente en inglés para realizar peticiones; agrupa las oraciones según se corresponden con las condiciones necesarias para realizar una petición (*cf.* tabla 1.3).

De esta forma, relaciona con la condición preparatoria las oraciones en las que se pregunta sobre la habilidad del oyente para realizar una acción (ver 2a); con la condición de sinceridad, las que manifiestan el deseo del hablante de que el oyente realice el acto (ver 2b); con la condición de contenido proposicional, las que refieren a la realización del acto por parte del oyente (ver 2c); y, con las razones para realizar el acto pedido, las que tienen que ver con diferentes razones para realizar el acto, entre otras, el deseo o la voluntad del oyente para realizar el acto (ver 2d).

- (2a) Can you pass the salt?
  - (2b) I would like you to go now
  - (2c) Won't you stop making that noise soon?
  - (2d) Would you be willing to write a letter of recommendation for me?
- (Searle 1975: 65).

Además de la clasificación de Searle, existen propuestas alternativas en las que se relaciona el uso de ciertas formas lingüísticas con indirección (entre otros, Ervin-Tripp

---

<sup>28</sup> Morgan (1978: 269) distingue dos tipos de convenciones en la realización de actos de habla indirectos: convenciones culturales sobre el uso de ciertas formas lingüísticas para realizar actividades específicas y convenciones lingüísticas (o de significado); explica cómo el uso de ciertas formas en contextos específicos provoca que algunas “expressions can change their status diachronically, by passing from the status of convention about language to the status of convention of language”. También Ervin-Tripp (1976: 58) reconoce que la frecuencia de uso hace que ciertas rutinas se conviertan en actos directivos convencionales, pues los participantes conocen el tipo de actividades que deben realizarse en un ámbito (*v.g.* la familia, el ejército) y ubican las formas lingüísticas en un “marco directivo”.



1976; Labov y Fanshel 1977; Haverkate 1979; Blum-Kulka *et al.* 1989). En algunos casos, se pretende realizar una escala de indirección, pero desgraciadamente los criterios que se siguen no son unánimes; por este motivo presentaré estas propuestas y discutiré cuál de ellas me parece más adecuada y si es o no pertinente relacionar indirección con cortesía.

Ervin-Tripp clasifica los directivos en seis tipos (ver tabla 1.4). Lo hace a partir del grado de obviedad del directivo y considera indirectos sólo los actos de habla en que no hay una referencia explícita al interlocutor ni al acto deseado.

Tabla 1.4.  
*Tipos de directivos según Ervin-Tripp (1976)*

| <i>Tipos de directivos</i>  | <i>Ejemplos</i>          |
|---|--------------------------|
| 1) Aserciones relacionadas con la necesidad   | I need a match           |
| 2) Imperativos y formas elípticas   | Gimme a match / a match  |
| 3) Imperativos incrustados (se especifica el agente, la acción, el objeto y con frecuencia el beneficiario)                           | Could you gimme a match  |
| 4) Directivos de permiso (en apariencia, el hablante pide permiso, pero en realidad es necesario que el oyente realice alguna acción) | May I have a match       |
| 5) Directivos interrogativos (no especifican el acto deseado)   | Gotta match?             |
| 6) Indirectos   | The matches are all gone |

(Ervin-Tripp 1976: 25).

Labov y Fanshel (1977) proponen una regla para la realización de peticiones indirectas y ejemplifican cómo se realizaría una petición indirecta haciendo referencia a cada una de las condiciones por ellos propuestas.

Si A hace a B una Petición de Información o una aserción acerca de

- a. el estatus existencial de una acción X que será realizada por B
- b. las consecuencias de realizar una acción X
- c. el tiempo  $T_1$ , en que una acción X debe ser realizada por B
- d. cualquiera de las precondiciones para una petición válida para X como se mencionó en la Regla de Petición

y todas las demás precondiciones tienen lugar, entonces A está haciendo una petición válida a B para realizar la acción X.

(Labov y Fanshel 1977: 82; la traducción es mía).

Las precondiciones para que una petición sea válida son estatus existencial (ver 3a); consecuencias (ver 3b); referentes temporales (ver 3c); necesidad de acción (ver 3d); necesidad de hacer la petición (ver 3e); habilidad (ver 3f); voluntad (ver 3g) y obligación (ver 3h).

- (3a) Todavía no has sacudido
- (3b) El cuarto se vería mejor si lo sacudieras
- (3c) Supongo que vas a limpiar esta noche
- (3d) Este lugar está muy sucio
- (3e) No tengo que recordarte que hay que limpiar el cuarto
- (3f) Tienes tiempo para limpiar antes de irte
- (3g) Creo que no te molestaría agarrar un sacudidor y sacudir
- (3h) Te toca sacudir

(Labov y Fanshel 1977: 83; la traducción es mía).

Labov y Fanshel no distinguen entre peticiones indirectas convencionales y no convencionales; de los ejemplos que proporcionan, sólo (3d) es una oración indirecta; en los demás casos, se trata de peticiones indirectas convencionales, en las que se hace referencia al acto a realizarse y, salvo en (3e), al agente.

Para Haverkate (1979: 103 y ss.) la indirección de un acto impositivo tiene que ver con el contenido proposicional de las oraciones<sup>29</sup> y propone una escala de indirección de cuatro puntos:

|              |   |   |                |
|--------------|---|---|----------------|
| Directo----- |   |   | -----Indirecto |
| 1            | 2 | 3 | 4              |

En el primero se ubican las oraciones que especifican el acto a realizarse y hacen referencia al oyente como (4a); enseguida las oraciones que especifican el acto a realizarse pero no hacen referencia al oyente (ver 4b); en el tercer punto se ubican oraciones que no hacen referencia al oyente y sólo parcialmente al acto que se quiere se realice (ver 4c), y, por último, están las que no contienen especificación ni al acto que se desea se realice ni al oyente (ver 4d).

(4a) Tráeme un vaso de agua / ¿Podrías traerme un vaso de agua?

(4b) Hace falta / Es necesario encender la luz

(4c) ¿Está cerrada la puerta? / ¿Hay sal en la mesa?

(4d) Hace un frío tremendo aquí

(Haverkate 1979: 93-105).

En el llamado *Cross-Cultural Speech Act Realization Project* (CCSARP) —coordinado por Blum-Kulka *et al.* (1989)— se clasifica las oraciones usadas para realizar peticiones en nueve tipos, que agrupados dan lugar a tres grados de dirección i) estrategias directas; ii) estrategias convencionalmente indirectas y iii) estrategias no convencionalmente indirectas.

---

<sup>29</sup> “I propose to describe the concept of directness of speech acts in terms of the correlation that holds between the output of the propositional content rule and the interpretation of the speech act by the hearer. In relation to this we can set up a scale whose opposite poles are represented by sentences which contain a full specification of the act of the hearer, on the one hand, and by sentences which do not contain any overt reference to that act, on the other” (Haverkate 1979: 103).

Esta escala (ver tabla 1.5) se basa en el tiempo que le tomaría al hablante realizar el proceso inferencial para identificar la enunciación como una petición (Blum-Kulka *et al.* 1989: 18).

Tabla 1.5.  
*Escala de indirección según Blum-Kulka et al. (1989)*

| <i>Tipo de petición</i>  | <i>Tipo de oraciones</i>          | <i>Características</i>  |
|--|-----------------------------------|---|
| i) Directas  | 1. <i>Derivadas del modo</i>      | Están en imperativo   |
| Las tres primeras tienen que ver con la fuerza ilocutiva. 4 y 5 con el contenido semántico | 2. <i>Performativas</i>           | Se usa un verbo performativo                                    |
|  | 3. <i>Performativas atenuadas</i> | Se usan atenuadores   |
|  | 4. <i>Obligatorias</i>            | Refieren a la obligación de O de realizar el acto               |
|  | 5. <i>Volitivas</i>               | Refieren a la condición de sinceridad                           |
| ii) Convencionalmente Indirectas   | 6. <i>Fórmulas sugestivas</i>     | Se hace una sugerencia  |
|  | 7. <i>Preguntas preparatorias</i> | Refieren a las condiciones preparatorias (habilidad y voluntad) |
| iii) No Convencionalmente Indirectas   | 8. <i>Insinuaciones fuertes</i>   | Refieren parcialmente al objeto o acción solicitada             |
|  | 9. <i>Insinuaciones leves</i>     | No hacen referencia a ningún elemento de la petición            |

(Blum-Kulka *et al.* 1989: 18; la traducción es mía)

Como vemos, la mayoría de las escalas de indirección se basan en criterios sintácticos; solamente Haverkate (1979) hace explícito un criterio en términos de contenido proposicional de la oración<sup>30</sup>. Tanto él como Ervin-Tripp (1976) y Blum-Kulka *et al.* (1989) coinciden en ubicar en el extremo de la escala de indirección las oraciones en que no

<sup>30</sup> Mulder (1998) sugiere cuatro dimensiones en que se puede medir la indirección. Las dos primeras están relacionadas con el contenido proposicional: 1) dimensión predicativa y 2) dimensión deíctica personal. Las dos restantes son los constituyentes extraproposicionales del enunciado, subdivididos en 3) dimensión modificadora y 4) dimensión del tipo de oración.

se especifica ni el agente (interlocutor), ni la acción a realizarse, ni el beneficiario, y que al emitirse son ambiguas en cuanto a su fuerza ilocutiva. Las escalas de indirección propuestas por Ervin-Tripp (1976), Labov y Fanshel (1977) y Blum-Kulka *et al.* (1989) refieren más bien a los diferentes grados de fuerza ilocutiva que puede tener un acto directivo. En este trabajo consideraré como indirectas sólo oraciones del tipo *Hace frío aquí*, que son potencialmente ambiguas. Sin embargo, no me parece en modo alguno que oraciones como *Puedes pasarme la sal* sean indirectas. Más bien, ciertas formas lingüísticas como las perífrasis con *poder se* han especializado para realizar peticiones, de manera que valdría la pena discutir si es conveniente seguir llamando a este tipo de peticiones *indirectas convencionales*; pero, esta discusión queda fuera de los límites de la presente investigación.

#### 1.9.4. *Relación entre indirección y cortesía*

En la bibliografía sobre cortesía, es común asumir que a mayor grado de indirección en la realización de un acto de habla corresponde un mayor grado de cortesía. De acuerdo con Searle (1975), la principal motivación para la existencia de formas indirectas convencionales al realizar actos de habla directivos es la cortesía. Asimismo, en algunos modelos de cortesía la indirección en la realización de actos de habla se ha relacionado con grados de cortesía (Brown y Levinson 1987; Leech 1983).

Para Brown y Levinson (1987), las peticiones son actos de habla que amenazan la imagen negativa del oyente, pues se le coacciona a realizar algún tipo de acción; por tanto, el tipo de cortesía que se usaría para las peticiones forma parte de la llamada cortesía negativa. Ésta consiste en respetar el territorio del otro minimizando la imposición

mediante diversas estrategias lingüísticas. Una de ellas es “sé convencionalmente indirecto”.

Varios autores han tratado de presentar una serie de enunciados que se emplearían para realizar una petición, ubicándolos en un continuo de cortesía que correría paralelamente con un continuo de indirección; esta relación se basa en el uso de ciertas formas lingüísticas (ver por ejemplo, Koike 1989: 200). Sin embargo, cuando los enunciados han sido evaluados por los hablantes, no se observa una correlación directa entre ambos continuos. Blum-Kulka (1987) aplicó un par de pruebas para que hablantes de hebreo y de inglés ubicaran una serie de oraciones en una escala de cortesía. Los resultados indican que las peticiones indirectas no convencionales no son evaluadas como las más corteses y Blum-Kulka sugiere que la razón es que violan la máxima de claridad. En cambio, las peticiones indirectas convencionales son evaluadas como las más corteses, pues hay un equilibrio entre claridad y no imposición. Fraser y Nolen (1981) también pidieron a hablantes de inglés y de español que valoraran la cortesía de una serie de frases y, aunque en general los imperativos directos son evaluados como menos corteses que algunas peticiones convencionales indirectas, no hay un patrón claro de cuáles son los elementos lingüísticos que hacen más cortés una petición.

Para otros autores indirección y cortesía no pueden correlacionarse de esta forma, pues se estaría negando el papel que desempeñan todos los factores extralingüísticos en la selección de las formas lingüísticas. Ervin-Tripp (1976) cuestiona la existencia de una escala de cortesía basada en el uso de ciertas formas lingüísticas y que pudiera aplicarse a cualquier situación social. De ser esto posible, el uso de formas consideradas como corteses no sería interpretado en ciertas situaciones como sarcástico o peyorativo —por mencionar algunos de los matices que éstas adquieren.

Tanto ella como Fraser (1980) creen que el nivel de cortesía o deferencia se interpreta a partir de lo esperado en cada situación y que eso es sólo posible porque los hablantes comparten una serie de normas sociales<sup>31</sup>. En este sentido, Briz (2004) dice que es conveniente distinguir dos tipos de cortesía, una codificada y la otra interpretada en la interacción. Este último enfoque (Ervin-Tripp 1976; Fraser 1980; Briz 2004) me parece más adecuado. Es evidente que una serie de factores extralingüísticos influyen en la selección de las formas lingüísticas apropiadas en cada tipo de situación comunicativa. Más adelante veremos que los datos aquí analizados muestran que las formas de la llamada cortesía indirecta convencional se restringen a ciertas situaciones donde impera la formalidad (*cf.* por ejemplo, 4.1.2.1 y 4.1.4)

#### 1.9.5. *Las peticiones como trabajo remedial*

Para Goffman (1967; 1971) los intercambios cara a cara —al ser el lugar donde los miembros de una sociedad exponen su imagen— son una unidad de análisis ideal para estudiar la interacción social. En ellos los participantes siguen, en mayor o menor medida, una serie de normas tanto de carácter sustantivo como de carácter ritual, es decir, en las interacciones cara a cara se ponen en marcha una serie de rituales interpersonales que sirven para organizar el orden público. Goffman retoma la noción de *rito* de Émile Durkheim (1991[1912]), pero la separa del contexto religioso de las sociedades “primitivas” para ubicarla en las sociedades modernas donde los rituales son interpersonales, es decir, se manifiestan en la vida cotidiana.

---

<sup>31</sup> Según Ervin-Tripp (1976: 63) “the social interpretation or marking derives from the existence of norms which can be compared: the form which was expected, and the social features appropriate to the expression used. Obviously for such a process to flow smoothly participants must share norms; if not, what is intended as socially unmarked interaction will be heard as marked and misunderstood”.

Durkheim clasificó dos tipos de ritos. Los negativos tienen que ver con prohibiciones y evitación; los positivos se manifiestan a través de ofrecimientos; así como existen ritos positivos y negativos, existen también sanciones sociales positivas y negativas, es decir, el apego a las normas produce recompensas, mientras que el no apego provoca sanciones. Por tanto, Goffman considera que hay dos tipos básicos de intercambio, los de apoyo y los remediales. Como las peticiones son un tipo de intercambio remedial, nos centraremos únicamente en éste, dejando de lado los intercambios de apoyo.

Las peticiones requieren trabajo remedial porque violan momentáneamente los derechos y obligaciones de los participantes<sup>32</sup>. Quien realiza la petición sabe que su interlocutor puede considerarla como una ofensa y por tanto realiza cierto trabajo remedial cuya función es hacer aceptable un acto que pudiera percibirse como ofensivo.

Los intercambios remediales<sup>33</sup> se componen de dos movimientos (*moves*) básicos: el remedio y el alivio. Remedio es el movimiento o conjunto de movimientos que permiten remediar una ofensa; alivio es la respuesta al remedio. En el caso de las peticiones puede haber hasta cuatro movimientos. Un tercer movimiento es “la apreciación” y el cuarto movimiento “la minimización”.

Veamos algunos ejemplos que Goffman presenta para ilustrar la estructura de estos intercambios; (5) es una petición con dos alternativas de desarrollo, en ambos casos cada movimiento corresponde a un turno de habla.

---

<sup>32</sup> “A request consists of asking license of a potentially offended person to engage in what could be considered a violation of his rights. The actor shows that he is fully alive to the possible offensiveness of his proposed act and begs sufferance. At the same time he exposes himself to denial and rejection” (Goffman 1971: 114).

<sup>33</sup> Goffman dedica el capítulo 4 de *Relations in Public* al análisis de los diferentes tipos de trabajo remedial, su estructura y función (1971: 95-187).



- (5) Remedio           A: would you pass the milk  
 Alivio                B: here            B: I'm sorry. There doesn't seem to be any left  
   in the pitcher  
 Apreciación        A: thanks        ---  
 (Goffman 1971: 141)

Goffman explica que el ciclo completo del trabajo remedial se compone de dos rondas; la primera de ellas agrupa remedio y alivio y corresponde a la infracción de la norma, le sigue el manejo de la infracción que agrupa apreciación y minimización (ver 6).

- |     |              |   |   |
|-----|--------------|---|---|
| (6) | Remedio      | A: Can I use your phone to make a local call? | } Primera ronda<br>"infracción a la norma"      |
|     | Alivio       | B: Sure, go ahead                             |   |
|     | Apreciación  | A: That's very good of you                    | } Segunda ronda<br>"el manejo de la infracción" |
|     | Minimización | B: It's okay                                  |   |
- (Goffman 1971: 143)

Es importante señalar que para Goffman la unidad de análisis son los movimientos rituales, no los turnos de habla y mucho menos las oraciones. En (7) se ejemplifica cómo en cada turno de habla puede haber uno o dos movimientos rituales.

- |     |                         |                         |                         |
|-----|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| (7) | A: petición/apreciación | A: petición/apreciación | A: petición/apreciación |
|     | B: alivio/minimización  | B: alivio/---           | B: ---/minimización     |
- (Goffman 1971: 144)

Otro dato digno de mención, y que retomaremos más adelante, es que desde la perspectiva goffmaniana la realización de una petición pone al demandante en una situación de dependencia, pues muestra su incapacidad para resolver por sí mismo una situación y además, se expone al rechazo<sup>34</sup>.

---

<sup>34</sup> Goffman (1971: 66, nota 6) comenta que "to make a request or accept an offer is to show a need over whose containment or satisfaction one does not have complete self-control; one thereby is subject to a limitation on self-determination and autonomy" y, unas páginas más adelante, agrega "in presenting a request,

### 1.9.6. *Las peticiones como actos que amenazan la imagen*

Brown y Levinson (1987: 65-66) clasifican las órdenes y peticiones como actos que amenazan básicamente los deseos de imagen negativa del oyente pues el hablante indica que quiere que el oyente realice una acción y de este modo lo presiona para que la lleve a cabo. Unas páginas adelante (Brown y Levinson 1987: 76) matizan esta aserción y señalan que es posible que las peticiones amenacen la imagen de ambos interactantes.

Al respecto, Goffman comenta que al realizar una petición, ambas partes exponen su imagen, pues el peticionario muestra su incapacidad para resolver por sí mismo una situación y además, se expone al rechazo<sup>35</sup>. Más adelante veremos que entre las razones aducidas por los entrevistados para no realizar una petición están evitar el rechazo y no quedar en deuda con el interlocutor que en un futuro podría solicitar una retribución (*cf.* 4.1.8).

Al ser las peticiones un AAI, es necesario recurrir a alguna estrategia de cortesía para realizarlas. De acuerdo con Brown y Levinson (1987: 57-73), la selección de la estrategia adecuada se hará en función del grado de amenaza a la imagen, de modo que, por ejemplo, si la petición representa un bajo grado de imposición se podría realizar de manera directa o mediante estrategias de cortesía positiva o bien se usarían formas indirectas convencionales; si el acto pedido es más costoso se recurriría a estrategias de cortesía

---

the actor gives up his autonomy in regard to deciding the matter; the recipient of the request, in granting the request, retains his, it being assumed that he alone was the one to decide the matter” (1971: 114-115).

<sup>35</sup> Goffman (1971: 66, nota 6) comenta que “to make a request or accept an offer is to show a need over whose containment or satisfaction one does not have complete self-control; one thereby is subject to a limitation on self-determination and autonomy” y, unas páginas más adelante, agrega “in presenting a request, the actor gives up his autonomy in regard to deciding the matter; the recipient of the request, in granting the request, retains his, it being assumed that he alone was the one to decide the matter” (1971: 114-115).

negativa y si el costo se incrementará aún más se recurriría a la indirección<sup>36</sup>. De igual forma, señalan que la cortesía negativa se emplea sobre todo para reparar o minimizar la amenaza a la imagen negativa del interlocutor.

#### 1.9.7. *Análisis lingüístico de las peticiones*

Las peticiones se encuentran sin duda entre los actos de habla más estudiados por los lingüistas, por lo que comentaré sólo de manera general algunas vertientes de la investigación. Gran parte de los trabajos ha sido motivada por el interés de conocer cómo se manifiestan lingüísticamente las condiciones de sinceridad y de habilidad, así como para probar si existe una correlación entre indirección y cortesía, o bien para ver si se siguen las estrategias de cortesía negativa propuestas por Brown y Levinson.

Desde la perspectiva de la gramática generativa, las peticiones han sido analizadas con diferentes objetivos. Explicar por qué una estructura interrogativa funciona como orden (Green 1975); formalizar los principios griceanos e incorporarlos a la semántica generativa (Gordon y Lakoff 1975); explicar las propiedades sintácticas de la estructura de superficie de los actos indirectos (Davidson 1975); argumentar que las oraciones que no tienen un verbo performativo explícito en la estructura superficial se derivan de una estructura profunda con un performativo explícito y que se transforma mediante una regla llamada *performative deletion* (Ross 1970).

---

<sup>36</sup> Estas estrategias no son excluyentes. Es importante mencionar que datos de diferentes lenguas han mostrado que en la realización de peticiones los hablantes recurren a estrategias de cortesía positiva (v.g. Koike 1994; Ružičková 1998). Asimismo, los dos tipos de cortesía no son excluyentes, pues en un mismo acto de habla se usan estrategias de cortesía positiva y cortesía negativa. En los datos que analizo se observa el uso de ambos tipos de estrategias.

Existe también gran cantidad de trabajos cuyo interés es hacer una comparación transcultural de la manifestación lingüística de las peticiones y del tipo de estrategias preferidas en cada cultura. La metodología propuesta por Blum-Kulka *et al.* (1989) ha servido de base para un sinnúmero de investigaciones sobre peticiones, algunas de ellas realizadas en el ámbito hispanico (entre otros, Delgado 1994; Le Pair 1996; Márquez 2000; Ballesteros 2002; Hoffman 2003; Félix-Brasdefer 2005).

En los trabajos transculturales se compara la realización de peticiones, ya sea en diferentes lenguas (Blum-Kulka 1989; Le Pair 1996; Van Mulken 1996; Márquez 2002; Hoffman 2003), en diferentes variedades de una misma lengua (v.g. Delgado 1994), o bien, su empleo por hablantes nativos y hablantes no nativos (v.g. Le Pair 1996). Existe también una serie de trabajos cuyo interés es ver cómo la variación lingüística en la realización de peticiones motiva que éstas se perciban como más o menos corteses (v.g. Fraser y Nolen 1981; Blum-Kulka 1987; Koike 1989; Curcó 1998; Curcó y De Fina 2002).

Hay investigaciones sobre la realización de peticiones con datos de diferentes variedades del español: español peninsular (Haverkate 1999; Mulder 1998; Delgado 1994, Le Pair 1996, Ballesteros 2002); de Colombia (Delgado 1994); de Ecuador (García 1993), de la zona andina de Colombia y Ecuador (Bustamante López y Nino Murcia 1995); de Ecuador (Hurley 1995); de Uruguay (Márquez 2000); de Cuba (Ružičková 1998), de México (Félix-Brasdefer 2005) y de Argentina (Blum Kulka y House 1989), entre otros.

A partir de la década de 1980, la investigación se ha centrado en ámbitos específicos, como el de negocios (v.g. Bargiela y Harris 1996; Pilegaard 1997) o en situaciones institucionales —en juzgados, hospitales y estaciones de policía— (Harris 2003); asimismo hay estudios sobre diferencias de género en la realización de peticiones (v.g. Koike 1986;

Macaulay 2001) y trabajos con diferentes enfoques, como el variacionista (Peterson 2004) y el cognitivista (Meyer 2003), por mencionar algunos.

#### 1.9.8. *Prosodia y cortesía*

A pesar de que se destaca en diversas investigaciones que la entonación es un recurso lingüístico que contribuye a codificar valores pragmáticos como el énfasis y la cortesía, la relación entre prosodia, actos de habla y cortesía apenas comienza a estudiarse. En lo que concierne a la entonación de las peticiones y a la llamada frase cortés en español, el punto de partida son los estudios de Navarro Tomás (1944) y Antonio Quilis (1993).

Algunos trabajos suelen señalar las diferencias entonativas en función de factores pragmáticos, pero lo hacen sin realizar ningún análisis acústico. Por ejemplo, Persons (1997) observa que en el zapoteco hablado en Santa María Lachixío, Oaxaca, un tono alto sirve para indicar respeto al interlocutor. El tono alto se manifiesta sobre todo al inicio y comienzo de la interacción y ésta se desarrolla al menos una octava más arriba que en el habla normal. Este recurso se emplea para dirigirse a adultos del ámbito familiar, a las autoridades y a personas con estatus social alto.

En lenguas como el inglés —que han sido ampliamente descritas— hay investigaciones sobre los valores pragmáticos de algunos patrones entonativos. Por ejemplo, Holmes (1995: 101-107) aporta datos sobre las diferentes variedades del inglés (Canadá, Nueva Zelanda, Inglaterra y Estados Unidos) en que los tonemas ascendentes han sido relacionados con algún tipo de cortesía.

Por su parte, Ward y Hirschberg (1985) analizan la función pragmática de los contornos con entonación descendente-ascendente ( $L^*+H^-L^-H^0$ ) en inglés. De acuerdo con ellos, la entonación contribuye de manera independiente a la interpretación de los

enunciados y puede generar implicaturas conversacionales. Según sus datos, los contornos descendentes-ascendentes sirven para comunicar incertidumbre del hablante sobre la pertinencia de su enunciado.

En el caso concreto de las peticiones, Anne Wichmann (2004) observa que cuando *please* se encuentra en posición final aparece ya sea con tono de juntura L% o H%. Al correlacionar estos tonos con factores extralingüísticos saltan a la vista algunas diferencias pragmáticas. Uno de ellos es el tipo de relación entre los interlocutores; las peticiones con un tono de juntura final L% las realiza, por lo general, el interlocutor con más poder; las peticiones que terminan con un tono H% son más frecuentes en situaciones de simetría. Asimismo, la entonación anclada a la palabra *please* incide en la interpretación de la petición, pues si ésta termina con un tono H% el oyente tiene la opción de realizar o no el acto pedido; cuando la petición termina con un tono L% el oyente la interpreta como una obligación.

El japonés es una de las lenguas en que la cortesía ha sido tema de diversas investigaciones, incluso en el nivel prosódico. Ofuka *et al.* (2000) analizan las diferencias prosódicas de enunciados corteses y neutros; trabajan con 6 hablantes a los que les plantean dos situaciones comunicativas y dos interlocutores, el primero es un hombre (*a respectable gentleman*), y el segundo, un estudiante. Esperan que se siga el sistema de respeto (*keigo*) con el hombre y uno más informal con el estudiante. Los resultados mostraron que el incremento de F0 no fue consistente en todos los enunciados corteses, pero sí lo fue un aumento en el tempo. Posteriormente, los autores realizaron una prueba de percepción y observaron que fueron valorados como más corteses los enunciados con tonema ascendente y alargamiento en la última vocal.

En español, hay ya algunas investigaciones sobre la relación entre prosodia y pragmática. Por ejemplo, Rajiv (2006) estudia enunciados declarativos en español y compara las diferencias entre cada uno de los cinco tipos de actos de habla propuestos por Searle. Los factores lingüísticos que considera son el descenso tonal en los enunciados; el descenso del tonema, el aumento de F0 en las sílabas acentuadas y el alineamiento del pico tonal. No encuentra diferencias sistemáticas en todos estos factores, pero observa que en los actos directivos no se presenta un tonema final descendente.

Hidalgo Navarro (2006) se enfoca en los recursos suprasegmentales cuya función es atenuar. En lo que respecta a la entonación, distingue tres niveles en el tonema: el primero (1) estaría por abajo del promedio del rango tonal del hablante y es propio de actos aseverativos; el segundo (+1) está por arriba del promedio del rango tonal y es propio de interrogativas absolutas: por último, (-1) se usa en enunciados interrogativos e imperativos. Hidalgo Navarro observa que, de acuerdo con los datos del proyecto Val.es.co (Valencia Español Coloquial), los enunciados aseverativos completos que funcionan como mandatos atenuados y los enunciados interrogativos absolutos con valor de cortesía suelen presentarse con un tonema descendente de nivel (-1)

La descripción más detallada sobre peticiones y actos directivos en general, es la de Navarro Tomás (1944). En la sección dedicada a la entonación volitiva caracteriza la entonación de diferentes “modalidades de la expresión del deseo: invitación, recomendación, mandato; petición, ruego, súplica”, y reconoce que es difícil demarcar cada una basándose únicamente su forma gramatical, pues “el tono es en todo caso el factor que decide la valoración de estas expresiones” (1944: 184-189). Las características melódicas de las peticiones son sílabas tónicas altas, con un descenso gradual y tonema de anticadencia. En otra sección trata el mandato, cuya diferencia con la petición no es de

orden lingüístico, pues tiene que ver con el tipo de relación que se tiene con el interlocutor. Para Navarro Tomás la petición sería un acto de habla orientado al oyente, y la orden, un acto orientado al hablante. Algunas características del mandato son una línea tonal elevada, un tonema de cadencia o circunflejo y un rango tonal más amplio. Según la caracterización que presenta Navarro Tomás, la diferencia entre petición y mandato radica básicamente en el tono de juntura final, ascendente para las peticiones y descendente en el caso de las órdenes.

Por su parte, Quilis (1993: 429-433) distingue dos patrones entonativos para los enunciados interrogativos, el de las interrogativas absolutas, que presentan un tono de juntura ascendente (representado en el sistema de niveles como /12↑/; H% en el modelo métrico autosegmental) y el de las interrogativas pronominales, con un tono de juntura descendente (/21↓/; L% en el modelo métrico autosegmental). Según Quilis, las interrogativas pronominales no tienen entonación ascendente debido a que el pronombre interrogativo es una clave para que el enunciado se reconozca como pregunta. De ahí se desprende que si una pronominal tiene, además del elemento interrogativo, una juntura terminal ascendente, se trata de una interrogativa pronominal con matiz de cortesía. Otra característica de las interrogativas absolutas con matiz de cortesía es que presentan un “fuerte descenso” antes de la sílaba nuclear y, a partir de ésta, un ascenso más marcado que en el caso de las interrogativas absolutas (ver figura 1.3).



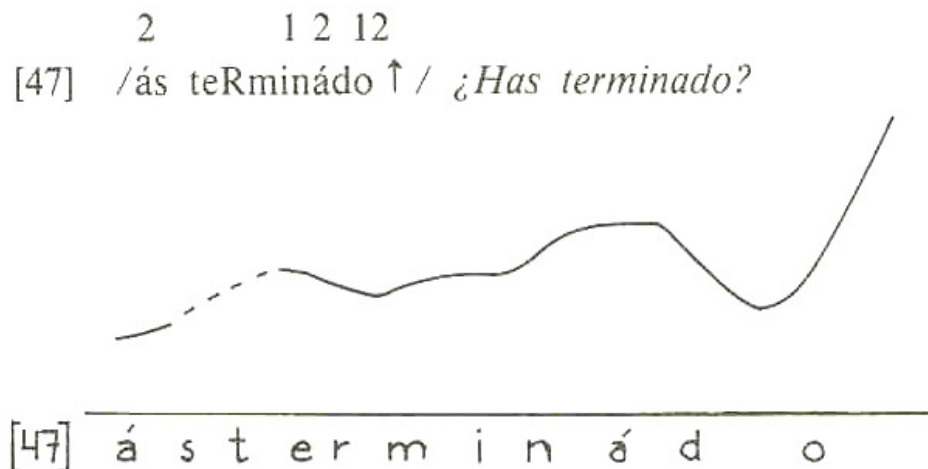


Figura 1.3. *Patrón entonativo de la interrogativa absoluta con matiz de cortesía* (Quilis 1993: 450).

En un trabajo más reciente, Sosa (1999: 117-128) confirma los patrones encontrados por Navarro Tomás y Quilis. Los mandatos se realizan con el mismo tipo de configuración que las declarativas, cuya forma más común es un tonema  $L^* L\%$ ; para las interrogativas absolutas, el tonema característico es  $L^* H\%$  y, para el español de la ciudad de México, agrega el tonema  $L^*+H H\%$ ; por último, dice que en las interrogativas pronominales con matiz de cortesía el tonema  $L+H^* H\%$  es “bastante frecuente” en México.

Si consideramos que la interrogación es un tipo de petición —petición de información— y que existe una relación entre tonos de juntura ascendentes y apelación (*cf.* por ejemplo, Navarro Tomás 1944; Wichmann 2004), no resulta extraño que algunos investigadores asuman que las peticiones copian el patrón melódico de las interrogativas. Desgraciadamente existen pocos estudios donde se haya contrastado con datos reales estas apreciaciones. Uno de ellos es el de Álvarez y Blondet (2003), quienes comparan la entonación de la petición, a la que llaman frase cortés, con la de pregunta. Las frases que contrastan son una petición (*me compras el periódico*) y una interrogativa pronominal

(¿Cómo te fue en el paseo?) producidas por ocho mujeres venezolanas. Sus resultados muestran que en la frase cortés hay una mayor fluctuación en el recorrido tonal, así como segmentos silábicos más regulares, cuya duración es mayor a la de las interrogativas. De modo que en la variedad venezolana el tono de juntura para la frase cortés no es ascendente como el de la frase interrogativa.

#### 1.10. LA SOCIOLINGÜÍSTICA VARIACIONISTA

En este apartado comentaré de manera breve cuáles son los principales postulados de la sociolingüística variacionista y cuál es la metodología de análisis que emplea.

La sociolingüística variacionista parte de la premisa de que la lengua es un sistema heterogéneo pero estructurado (Weinreich, Labov y Herzog 1968) y que si se quiere dar cuenta de las regularidades que subyacen a la aparente variación es necesario trabajar con datos empíricos. A diferencia de otros enfoques lingüísticos, no se ve a la lengua como un sistema idealizado en el que la variación es un fenómeno marginal y azaroso que no merece ser estudiado. Al contrario se asume que la variación está condicionada por una serie de factores lingüísticos y sociales y que el estudio de la variación ayudará a explicar cómo se extienden los cambios en el sistema lingüístico y cómo se insertan y distribuyen socialmente.

El quehacer de la sociolingüística variacionista gira pues en torno a dos grandes objetivos, el primero de índole empírica, consiste en analizar la relación que existe entre el uso de una variable lingüística y otros factores; el segundo, de orden teórico, es servirse de esos datos para explicar cómo funciona el cambio lingüístico.

La unidad de análisis de la sociolingüística es la variable lingüística entendida como un conjunto de equivalencia (Cedergren 1973), es decir, dos o más realizaciones de un

mismo elemento que pueden estar condicionadas tanto por factores lingüísticos como sociales.

Los trabajos pioneros de la sociolingüística (v.g. Labov 1966, 1972) se abocaron al análisis de variables fónicas entre cuyas características están el ser frecuentes en el discurso y no poseer significado referencial. Más adelante, en la década de 1970 (Sankoff 1973, Labov 1977), el método de análisis se extendió hacia variables sintácticas, lo que generó una fuerte polémica debido a que éstas conllevan significado referencial y a que es posible que la variación sintáctica no esté condicionada por factores sociales ni estilísticos. Los principales cuestionamientos de Lavandera (1978) eran si la selección de una u otra de las variantes era para comunicar un mensaje diferente o si era posible asumir que se trataba simplemente de dos opciones de decir lo mismo. Actualmente el método variacionista se emplea para estudiar no sólo variables fónicas y morfosintácticas, se ha extendido al análisis del discurso (cf. Schiffrin 1994) y de fenómenos pragmáticos (cf. Silva-Corvalán 2001).

El análisis cuantitativo es una herramienta central en los estudios variacionistas. Las hipótesis sobre la variación se ponen a prueba cuantificando los factores que estarían interactuando con una variable lingüística. Gracias a este método se ha podido observar regularidades y patrones de uso lingüístico, y es que la variación no es categórica, se trata de diferentes frecuencias de aparición de ciertas estructuras lingüísticas en contextos específicos.

Además, la sistematización de los datos permite dar cuenta de la interacción de los diversos factores (lingüísticos, estilísticos, sociales) que conforman una situación. De acuerdo con Weinreich, Labov y Herzog (1968: 188) sólo un enfoque multidimensional que considere conjuntamente factores lingüísticos y sociales puede dar cuenta de las

regularidades del comportamiento lingüístico. En el siguiente capítulo veremos cuáles son las variables sociales que se suele tomar en cuenta en los estudios variacionistas y también cuáles son las generalizaciones que se desprenden a partir de los patrones que surgen al correlacionarlas con factores lingüísticos.

En este capítulo he presentado un panorama sobre los estudios de actos de habla y cortesía. Puesto que este trabajo se centra en el análisis de formas de tratamiento y en la realización sintáctica y prosódica de las peticiones, se ha hecho énfasis especial en estos temas. De igual manera, y dada la naturaleza de la investigación, me he centrado en los estudios sobre el español y más concretamente en los realizados en México y/o con datos de hablantes mexicanos.

## CAPÍTULO 2

### METODOLOGÍA

En este trabajo se asume que la cortesía se encuentra codificada lingüísticamente en cualquier evento comunicativo y que diversos factores como el poder y la distancia social entre los interlocutores van a definir cuál es el nivel de cortesía pragmáticamente apropiado para cada situación comunicativa. En este sentido, la hipótesis general que guía esta investigación es que habrá variación en la verbalización de la cortesía según la situación comunicativa, así como diferencias relacionadas con características sociales de los interlocutores.

La metodología variacionista nos ayudará a construir un modelo donde se conjuguen de manera sistemática diversos factores que inciden en la selección de estructuras lingüísticas que codifican cortesía. Para poner a prueba nuestras hipótesis se trabajará con una serie de variables pragmáticas y sociolingüísticas que agrupo bajo el rubro de “extralingüísticas”. Las variables de índole pragmática que analizo son poder, distancia, sexo del destinatario, costo de la petición y tipo de petición.

La jerarquía y el grado de cercanía que existe entre los interlocutores serán determinantes en la selección de las estrategias de cortesía empleadas. Se espera encontrar diferencias en la manifestación lingüística de la cortesía en función del sexo del destinatario.

El costo de la petición nos mostrará si hay una relación entre las valoraciones de los hablantes sobre el grado de dificultad para realizar una petición y los mecanismos empleados para hacerla. El tipo de petición está relacionado con el grado de imposición de una petición, por tanto esta variable es otra manera de observar cuáles estructuras

lingüísticas se modifican si el grado de imposición es mayor. Es esperable que las peticiones de información se realicen de manera más directa que las peticiones de acción, de objeto o modificación de conducta.

Los hablantes que participaron en esta investigación conforman una comunidad de habla. Por esta razón, se espera encontrar patrones de uso compartidos y por tanto, apropiados para cada una de las situaciones estudiadas. Sin embargo, como los entrevistados tienen características sociales diversas, habrá también diferencias en función éstas. Las características de los hablantes que se tomaron en cuenta en esta investigación: sexo, edad, escolaridad y origen.

Es de esperarse que haya variación en función del sexo del hablante pues los trabajos sobre cortesía centrados en el género han mostrado diferencias en los estilos comunicativos de hombres y mujeres.

La edad es una variable que puede indicar un proceso de variación y cambio lingüístico en una comunidad. En un trabajo previo observé que los jóvenes son más tuteantes, de modo que es esperable que el tuteo sea empleado mayormente por personas pertenecientes a los sectores más jóvenes de la población.

La escolaridad es un parámetro que contribuye a definir la posición social absoluta que puede ocupar una persona y que influiría en la selección de ítems lingüísticos con función cortés. Por último, el origen de los hablantes podría mostrarnos patrones divergentes entre personas originarias de comunidades urbanas y rurales.

En este capítulo expondré cómo se realizó el muestreo para seleccionar a los participantes en la entrevista. Veremos por qué se eligieron como variables preestratificadoras de la muestra el sexo, la edad y la escolaridad y como variable postestratificatoria se consideró el origen de los participantes. De igual manera, presentaré

un panorama sobre la obtención de datos en los estudios de cortesía y discutiré los alcances y limitaciones de los diferentes métodos. Enseguida mostraré cómo se diseñó y aplicó la entrevista empleada en esta investigación. Por último, explicaré los criterios que se siguieron en las diferentes etapas del análisis: transcripción, codificación y cuantificación.

## 2.1. INFORMACIÓN DEMOGRÁFICA DE LA CIUDAD DE GUADALAJARA, JALISCO

La ciudad de Guadalajara se fundó el 14 de febrero de 1542 y fungió como capital del reino de la Nueva Galicia; es capital del Estado de Jalisco desde el 27 de mayo de 1824 y, desde la década de 1980, cabecera municipal de la Zona Metropolitana de Guadalajara. La ciudad experimentó un rápido crecimiento poblacional en el siglo XX; a partir de 1950 se la considera una metrópolis y entre 1960 (740,394 habitantes) y 1980 (1'626,152 habitantes) duplicó su población. Este crecimiento acelerado produjo que la mancha urbana se extendiera a otros municipios y que se convirtiera en la segunda zona metropolitana del país<sup>37</sup>.

Según el II Censo de Población y Vivienda realizado por el INEGI en 2005, la población que habita el municipio de Guadalajara había decrecido (1'600,940 habitantes en 2005), pero se incrementó en los municipios colindantes, dando lugar a una zona metropolitana que se extiende a lo largo de ocho municipios. La Zona Metropolitana de Guadalajara comprende los municipios de Guadalajara, Zapopan, Tlaquepaque, Tonalá, Tlajomulco de Zúñiga, El Salto, Ixtlahuacán de los Membrillos y Juanacatlán (ver figura

---

<sup>37</sup> “La conurbación tapatía, con una población cercana a los 4 millones de habitantes, representa una de las doce aglomeraciones de mayor dimensión en América Latina, la segunda concentración demográfica del país [...] ha triplicado su población y su extensión territorial en los últimos 30 años [...] registra un crecimiento demográfico anual cercano al tres por ciento, es decir que cada año se suman casi 100 mil nuevos habitantes, la mitad de ellos provenientes del exterior” (Sainz David *et al.* 2001).

2.1). Su población es de 4'095,853 habitantes, los cuales representan el 61% de la población total del estado de Jalisco, que asciende a 6'752,113 habitantes (INEGI 2005).

Guadalajara ha sido un enclave importante en la actividad económica del país, pues era un punto a partir del cual se distribuían mercancías a la región del Pacífico norte. Actualmente la Zona Metropolitana de Guadalajara es la segunda zona urbana más poblada del país y la tercera ciudad industrial; sus principales actividades son las industrias química, electrónica y alimenticia (Rodríguez Bautista y Cota Yáñez 2006). En la figura 2.1 se muestra el estado de Jalisco, al centro están los municipios que conforman la Zona Metropolitana de Guadalajara; el municipio coloreado en negro es Guadalajara.



Figura 2.1. *Mapa del Estado de Jalisco*



## 2.2. EL MUESTREO

Los datos que analizo provienen de 36 entrevistas que se obtuvieron durante los meses de noviembre y diciembre de 2005 en la ciudad de Guadalajara; cabe mencionar que todas las entrevistas fueron realizadas por mí y que los entrevistados eran todos hablantes nativos de la Zona Metropolitana de Guadalajara<sup>38</sup>. Se realizó un muestreo intencionado porque el objetivo de la investigación es contar con datos de hablantes que compartan ciertas normas sociales y lingüísticas y que tengan características sociales diversas, para obtener con ello patrones de variación sociolingüística. Para realizar el muestreo se consideraron tres variables sociales preestratificadoras (sexo, edad, escolaridad) y para cada una de ellas se definieron varios niveles o variantes.

Se trabajó con 36 hablantes distribuidos equitativamente según las siguientes características: a) sexo (18 hombres y 18 mujeres); b) edad (12 personas para cada uno de los siguientes grupos de edad: 20-39 años; 40-59 años; 60-79 años) y c) escolaridad (12 personas para cada uno de los siguientes grupos de escolaridad: básica, media y superior). Se cuenta así con igual número de personas para cada uno de los cruces entre las tres variables mencionadas. En la tabla 2.1 vemos que para cada una de las posibles combinaciones entre variables se realizaron dos entrevistas (ver apéndice 1, para información detallada sobre los participantes).

---

<sup>38</sup> El hecho de que los hablantes sean todos nativos de la Zona Metropolitana de Guadalajara funciona en este caso como una variable de control; este tipo de variables son aquellas que se mantienen constantes para neutralizar algún efecto potencial que pudiera presentarse en los datos (Hatch y Farhady 1982:16).

Tabla 2.1.  
*Diseño de la muestra*

| <i>Escolaridad</i> | Hombres |       |          | Mujeres |       |          |
|--------------------|---------|-------|----------|---------|-------|----------|
|                    | Básica  | Media | Superior | Básica  | Media | Superior |
| <i>Edad</i>        |         |       |          |         |       |          |
| 20-39 años         | 2       | 2     | 2        | 2       | 2     | 2        |
| 40-59 años         | 2       | 2     | 2        | 2       | 2     | 2        |
| 60-79 años         | 2       | 2     | 2        | 2       | 2     | 2        |

El acercamiento con las personas entrevistadas se realizó siempre a través de contactos de segundo orden (Milroy 1987: 40 y ss.), es decir, recurrí a amigos, conocidos, vecinos y familiares para que me presentaran personas que reunieran las características especificadas en la tabla 2.1. En algunos casos entrevisté a personas con las que ya había tenido algún tipo de contacto previo; en esos casos, el contacto había sido bastante esporádico y había tenido lugar mucho tiempo atrás. Sin embargo, la mayoría de las entrevistas se realizó con personas que eran completos desconocidos para mí. Por lo general, las entrevistas tuvieron lugar en casa de los participantes y/o en su lugar de trabajo; sólo una de ellas se realizó en un café.

### 2.3. VARIABLES SOCIALES

Las variables sociales que se tomaron en cuenta para el muestreo presentado en la tabla 2.1 son las que se usan con mayor frecuencia en los estudios sociolingüísticos. Estas variables se incluyeron porque —además de proporcionar un espectro amplio en cuanto a características de los hablantes— en estudios anteriores han sido de gran utilidad para observar cómo se extienden los cambios lingüísticos o bien cómo se distribuyen, en el espacio social, ciertos ítems lingüísticos variables. Este aspecto se comentará de manera

puntual en el apartado correspondiente a cada variable. Asimismo, consideré una variable postestratificatoria que está relacionada con el lugar de procedencia de los padres de los entrevistados, y que llamo ORIGEN.

### 2.3.1. *Sexo o género*

La variable SEXO o GÉNERO es una de las que se han empleado en sociolingüística desde los estudios pioneros para estratificar los muestreos; además, los datos empíricos que se desprenden de diversas investigaciones han mostrado que esta variable importante para explicar el papel que desempeñan hombres y mujeres en los procesos de variación y cambio lingüístico. En su estudio de Norwich, Trudgill (1974: 93-95) observó que las mujeres eran más conscientes que los hombres con respecto a los significados sociales que conllevaban ciertas variables lingüísticas y señaló como causa probable de esta consciencia el que a los hombres se les valore por la ocupación que desempeñan y a las mujeres por su apariencia<sup>39</sup>. Los estudios que muestran que el sexo es un factor significativo en los procesos de cambio lingüístico son numerosos<sup>40</sup>. Por lo general, se ha observado que en procesos de cambio desde arriba<sup>41</sup> las mujeres son innovadoras y que en procesos de cambio desde abajo son

---

<sup>39</sup> En términos sociológicos, a las mujeres se les valoraría por su posición social adscrita, en tanto que a los hombres por la posición social adquirida. La posición social adscrita es “una posición social (rol) que se asigna al individuo sobre todo a causa de sus características biológicas más significativas y sin tener en cuenta las aportaciones personales (posición adquirida) producidas en el entorno social” (Martínez Riu 2001, *s.v. posición social*).

<sup>40</sup> Ver, por ejemplo, el recuento de Blas Arroyo (2005: 157-189) sobre el comportamiento “generolectal” en comunidades de habla hispana.

<sup>41</sup> En los procesos de cambio lingüístico los términos *desde arriba* y *desde abajo* refieren a varios aspectos: a) el grupo social que inicia el cambio lingüístico; b) el nivel de consciencia que existe respecto a las valoraciones sociales que tiene la variable en cuestión. Los cambios *desde abajo* suelen iniciar en las comunidades de hablantes de clase baja o media y con frecuencia se trata de formas estigmatizadas. Los

conservadoras. Hay, por lo tanto, una aparente paradoja que Labov (2001: 293) fórmula en los términos siguientes: “Women conform more closely than men to sociolinguistic norms that are overtly prescribed, but conform less than men when they are not”. Sin embargo, al analizar ambos tipos de estratificación, Labov observa que es primordial conocer en qué etapa se sitúa un cambio, ya que existen asimetrías de sexo en los modelos de cambio lingüístico; pues, cuando se examinan los datos con detalle, se observa que las mujeres van un paso adelante que los hombres en estos procesos y que sólo en el caso de variables estables las mujeres se comportan de manera conservadora.

En este trabajo usaré los términos *sexo* y *género* para referirme a esta variable. Actualmente se prefiere el uso del término *género* porque refiere a características sociales y culturales no relacionadas exclusivamente con el sexo biológico. De acuerdo con algunos autores el cambio ha sido en el empleo de uno u otro término. Labov (2001: 263) señala que, a pesar de que se emplea el término *género*, los investigadores no miden el grado de masculinidad o feminidad de los hablantes, sino que continúan separando a la población estudiada en dos grupos: hombres y mujeres. Sin embargo, Cheshire (2002) —quien hace una revisión cabal del empleo de ambos términos en la sociolingüística— señala que el sexo se usaba en los primeros estudios variacionistas como una variable demográfica fácil de controlar y con la intención de poder “reproducir” los estudios y que actualmente hay trabajos en los que el único cambio es de término y otros en los que el cambio es de enfoque.

---

cambios *desde arriba* inician en los grupos de clase alta y suelen ser adoptados rápidamente por la clase media que supera incluso a la clase alta en la incorporación de nuevas variantes. Además, los cambios desde abajo no suelen estar sujetos a variación estilística en las primeras etapas. Mientras que los cambios desde arriba suelen ser prestigiosos y se dan “primeramente en los estilos más cuidadosos y conscientes, con la consiguiente *estratificación de estilos*” (Trudgill y Hernández 2007: 62).

Por otra parte, a partir de la discusión suscitada por el trabajo de Robin Lakoff (1975), surge una serie de estudios sobre lengua y género que también ha aportado resultados empíricos que muestran diferencias en la actuación lingüística de mujeres y hombres. Las explicaciones giraron inicialmente en torno a dos grandes ejes: 1) las diferencias lingüísticas entre hombres y mujeres se deben a que, históricamente, las mujeres han estado supeditadas al dominio masculino; 2) estas diferencias existen porque hombres y mujeres se educan en subculturas diferentes. En trabajos más recientes se asume que los dos enfoques no son excluyentes y el interés se centra también en la manera en que los hablantes construyen y modifican identidades de género mediante el empleo consciente de ciertos rasgos lingüísticos (Coates 1998: 413-415; Ecker y McConnel-Ginet 2003: 1-8).

De igual forma, los estudios sobre análisis conversacional proporcionan suficientes datos que revelan diferencias de diversa índole en la manera en que hombres y mujeres estructuran la conversación. Entre los tópicos más estudiados están las estrategias de cesión y toma de turnos (*cf.* por ejemplo, el trabajo pionero de West y Zimmerman 1975 y, con datos del español de México, el de Musselman 2002). Asimismo, en los estudios de cortesía se ha encontrado, de manera recurrente, diferencias basadas en el sexo. Estos resultados son aún tema de debate, pues se discute si es posible afirmar —basándonos en las diferencias observadas— que las mujeres son más corteses que los hombres, o bien si se trata de estilos comunicativos diferentes (ver, entre otros, Holmes 1995; Coates 1998; Mills 2003)<sup>42</sup>.

Es necesario señalar que la evidencia empírica acumulada en las últimas décadas ha contribuido a hacer generalizaciones sobre la incidencia de la variable sexo o género en la

---

<sup>42</sup> El problema de los planteamientos en que se sugiere que las mujeres son más corteses es el mismo de aquellos en que se dice que los hablantes de un país son más corteses que los de otro país, pues lo que se compara es la cortesía absoluta (Leech 1983), es decir, se mide si un grupo (mujeres, argentinos, etc.) emplea con más frecuencia que otro ciertos ítems lingüísticos codificados como corteses.

actuación lingüística, pero no puede esperarse que las tendencias observadas se repitan de una comunidad a otra. En los primeros estudios sobre lengua y género, se sugería la existencia de un lenguaje propio de las mujeres. Según Lakoff (1975), en inglés, algunas características de éste son el uso preciso de términos de color, de ciertos adjetivos “vacíos”, de *tag-questions*, de atenuadores, el empleo de la entonación ascendente en declarativas y de lo que llama formas *supercortesés* como dar las gracias y usar *por favor* para realizar peticiones. Sin embargo, estudios posteriores cuestionan la pertinencia de catalogar ciertos rasgos lingüísticos como propios del lenguaje femenino y de considerar, de manera biunívoca, que cada rasgo lingüístico tiene sólo una función.

En trabajos más recientes se cuestiona si muchos de los rasgos lingüísticos atribuidos a las mujeres se deben en realidad al sexo o más bien a la posición social<sup>43</sup> que éstas ocupan. Una muestra de ello es el trabajo de O’Barr y Atkins (1998), quienes compararon el lenguaje empleado por testigos femeninos y masculinos en una corte estadounidense y observaron que los rasgos que Lakoff señala como propios del lenguaje de mujeres son más bien propios de personas que ocupan posiciones sociales bajas; las mujeres profesionistas y/o de clase media usaron raramente los rasgos descritos por Lakoff. De manera que los autores sugieren que sería más apropiado referirse a esos rasgos como lenguaje de las personas que no tienen poder (*powerless language*).

---

<sup>43</sup> Una posición social es la “ubicación de un individuo, de un grupo o de una clase en una red de relaciones sociales, o bien en una estructura o en un sistema social, independientemente del sujeto que la ocupa en determinado momento” (Gallino 1995, *s.v. posición social*). Es decir, las posiciones sociales “existen en la sociedad independientemente de las personas individuales, pero deben ser ocupadas por las personas adecuadas si la sociedad quiere funcionar y sobrevivir como sistema de posiciones sociales. Una posición individual puede recibir, por quien la ocupa, un carácter individual” (Martínez Rúa 2001, *s.v. posición social*).

### 2.3.2. *Edad*

La edad es una variable fundamental en los estudios de variación y cambio lingüístico, pues si una variable lingüística está relacionada de manera uniforme con la edad de los hablantes se considera como una de las evidencias de un cambio en tiempo aparente. Según esta metodología, los niveles de uso de una variable en el grupo de adultos representarían un estado de lengua anterior y los de los jóvenes el estado actual de la lengua (*cf.* Labov 1994: 43-72).

Los datos empíricos que se han analizado con la metodología de tiempo aparente muestran dos tipos de estratificación. Cuando la presencia de un rasgo lingüístico aumenta o disminuye de manera continua conforme se pasa de un grupo de edad a otro es altamente probable que se trate de un cambio en curso. Sin embargo, en ocasiones, estas diferencias se deben a un fenómeno conocido como *estratificación por edad*, en el cual los individuos van modificando sus frecuencias de uso de un rasgo lingüístico a lo largo de su vida, pero este patrón se repite de generación en generación, por lo que se está frente a un proceso de variación estable<sup>44</sup>.

La muestra que se analiza en esta investigación se conformó con doce personas para cada uno de los siguientes grupos de edad: 20-39 años; 40-59 años; 60-79 años. La inclusión de esta variable ayudará a poner a prueba una hipótesis central de la investigación. Pues si, como suponemos, hay un cambio en curso en el sistema pronominal de tratamientos, éste se reflejará en mayores frecuencias de tuteo para los grupos de edad más jóvenes; además, veremos de qué manera esta variable incide en las otras variables lingüísticas aquí analizadas.

---

<sup>44</sup> Para una noción más amplia del método de tiempo aparente, ver Labov 1994: 43-72.

### 2.3.3. *Escolaridad*

En los primeros trabajos de sociolingüística (Labov 1966; Cedergren 1973; Trudgill 1974, entre otros) una de las variables sociales empleadas fue la de CLASE SOCIAL. Como se sabe, *clase social* es un concepto relacionado originalmente con la posesión de bienes utilizables en el proceso de producción. Sin embargo, en las sociedades modernas es inadecuado definir de esta manera la pertenencia a una clase social, por lo que se construye un índice que incluye, por lo general, ocupación, ingresos, residencia y educación (Mayntz 1967). Estos índices se emplearon en sociolingüística —sobre todo en los trabajos de las décadas de 1960 y 1970 (Milroy y Gordon 2003: 40)— para estratificar a los hablantes de una comunidad en agrupaciones que van desde tres hasta cinco clases sociales.

A pesar de que en diversos estudios se ha mostrado una correlación entre comportamiento lingüístico y clase social, son también muchas las críticas en relación al empleo de esta variable, principalmente por la dificultad para definir cuántas clases sociales son pertinentes y el peso y número de los parámetros que deben conformar este índice en sociedades con características muy diversas a las de sociedades como la estadounidense o la inglesa (Milroy y Gordon 2003: 40-47; Blas Arroyo 2005: 208-217).

En el ámbito hispánico esta variable se ha empleado en diversos estudios (ver el panorama que presenta Blas Arroyo 2005: 213-224), aunque también ha sido común el empleo de otras variables como la OCUPACIÓN y el NIVEL DE INSTRUCCIÓN y se ha mostrado una clara correlación entre el nivel de instrucción y el uso de las formas estándares (Blas Arroyo 2005: 224-232).

Por lo anterior, y por razones prácticas, emplearé aquí la variable ESCOLARIDAD. Me parece que ésta —además de reflejar una mayor o menor familiaridad con la lengua estándar— es, en buena medida, un reflejo del estrato social a que pertenece un hablante, al



menos en el caso de México, donde las oportunidades de acceso a la educación y la permanencia en el sistema educativo están condicionadas por la estratificación social (Casillas Muñoz 1989). A pesar de que en México el acceso a la universidad fue un factor de movilidad social sobre todo en las décadas de 1940 y 1950 (proceso en que las mujeres experimentaron un mayor grado de movilidad que los hombres), el acceso de personas de clase trabajadora a las universidades —que ocurrió sobre todo a partir de 1970— no garantiza que éstos logren movilidad social porque abandonan los estudios o no se gradúan (Lorey 1993).

Para cubrir equitativamente esta variable se buscó a 12 personas que conformaran cada uno de los tres niveles de escolaridad en que se dividió la muestra. En escolaridad *básica* están las personas con educación primaria, es decir, tienen seis años de escolaridad; en escolaridad *media*, están aquellas personas que cursaron educación secundaria, bachillerato, o bien estudios equivalentes (por ejemplo, carreras administrativas como secretaria o tenedor de libros) con una duración total de entre nueve y doce años; finalmente, el grupo de escolaridad *superior* lo conforman aquellas personas que tienen estudios universitarios, ya sea a nivel licenciatura, maestría o doctorado y tienen al menos 16 años de escolarización.

#### 2.3.4. *Origen*

La edad de arribo a una comunidad es un factor determinante en los procesos de adquisición de rasgos lingüísticos del nuevo dialecto; este hecho se ha documentado en diversas investigaciones sociolingüísticas. Por ejemplo, en su estudio de la ciudad de Nueva York, Labov (1966: 187-188) constató que el comportamiento lingüístico de los hablantes que llegaron después de los ocho años a la ciudad era muy diferente al de los neoyorquinos,

y por esta razón consideró como tales sólo a quienes llegaron a la ciudad antes de la edad de ocho años.

La variable PROCEDENCIA ha sido empleada en algunos estudios sociolingüísticos en países latinoamericanos como Panamá (Cedergren 1973) y Puerto Rico (López Morales 1983); en ambos casos se observó que algunos de los fenómenos lingüísticos estudiados eran favorecidos por los hablantes de procedencia rural, mientras que otros eran propios de los hablantes de la capital y fue posible ubicar la propagación geográfica de los cambios lingüísticos<sup>45</sup>. De igual manera, esta variable se ha empleado en estudios variacionistas en España (por ejemplo, Martín Butragueño 1992) y específicamente en el estudio de los tratamientos (Medina López 1993; Morín Rodríguez 2001 y Rodríguez Mendoza 2003).

La población que conforma la ciudad de Guadalajara está compuesta en gran medida por el flujo considerable de migración rural que ocurrió durante el siglo XX. Por esta razón es importante trazar el origen de los inmigrantes, ya que éstos no sólo traen consigo variedades lingüísticas propias, sino que además pueden seguir normas de cortesía diferentes a las de la ciudad de arribo, debido a que han interiorizado una serie de normas de interacción social propias de su lugar de origen.

En un estudio previo sobre formas de tratamiento en la ciudad de Guadalajara (Orozco 2006) utilicé la variable PROCEDENCIA. En esa ocasión, los hablantes se agruparon en torno a tres categorías: i) nacidos en Guadalajara, ii) personas con más de 35 años de residencia

---

<sup>45</sup> En su estudio de Panamá, Cedergren construyó una variable llamada *procedencia* que sería utilizada posteriormente por López Morales en San Juan de Puerto Rico. En estas investigaciones se agrupó a los hablantes considerando el tiempo de residencia en sendas ciudades. Se hicieron cuatro grupos para esta variable: a) personas que nacieron en la ciudad o llegaron a residir allí antes de los seis años; b) personas que llegaron entre los seis y doce años; c) personas que llegaron entre los trece y veinte años y d) los que llegaron después de haber cumplido 21 años (Cedergren 1973: 26; López Morales 1983: 29).

en Guadalajara y iii) personas con un máximo de 15 años de residencia en la ciudad. Los resultados porcentuales mostraron una clara estratificación en los porcentajes de tuteo: el grupo más tuteante fue el de los nacidos en Guadalajara (53%), seguido de cerca por el de los residentes asentados en la ciudad por más tiempo (49%); por último se ubicaron los afincados más recientemente en la ciudad (38%).

Estos resultados mostraron que un mayor tiempo de residencia en la ciudad acerca a los hablantes a la norma de Guadalajara y dieron la pauta para que en esta investigación se seleccionara únicamente personas nacidas en Guadalajara. No obstante, se les preguntó por el lugar de origen de los padres y con los datos obtenidos se construyó un índice; se asignó un valor de 0 para las personas nacidas en Guadalajara o en otra ciudad y un valor de 1 para las personas de origen rural. De esta manera, si ambos padres son de origen urbano, un hablante obtiene un índice de 0, si uno de los padres es de origen rural y otro de origen urbano, se le asigna 1 y, finalmente, si ambos padres son de origen rural, se le asigna 2. Se espera que este índice refleje en cierta medida que las personas cuya familia tiene mayor tiempo de residencia en la ciudad de Guadalajara serán más apegadas a la norma de la ciudad, mientras que aquellas cuyos padres son de origen rural seguirán una norma intermedia entre la norma rural y la urbana.

#### 2.4. LA OBTENCIÓN DE DATOS EN LOS ESTUDIOS DE CORTESÍA

En este apartado veremos cuáles han sido los métodos de obtención de datos en los estudios de actos de habla y de cortesía, con ejemplos del ámbito hispánico; el panorama es extenso, pero en términos generales los datos pueden agruparse en datos naturales y datos elicitados.

En algunas investigaciones sobre actos de habla y cortesía se trabaja con ejemplos aislados que no se sabe si provienen de la propia competencia del investigador; en este tipo

de trabajos el interés es constituir un repertorio de las formas lingüísticas que sirven para codificar la realización de un acto de habla y la cortesía, haciendo abstracción de todo tipo de factores situacionales. Por ejemplo, al comparar a) *se ve que no has trabajado bien* con b) *veo que no has trabajado bien*, Haverkate (1990: 33-34) dice que en el primer ejemplo, gracias al uso del pronombre *se* “el hablante produce una locución cortés”, mientras que en el segundo, debido al uso de la primera persona singular, el hablante manifiesta abiertamente su opinión y por ello “la locución dista mucho de ser cortés”.

En gran número de trabajos se elicitan datos por medio de cuestionarios escritos. Me refiero a los enfoques transculturales, cuyo interés es hacer una comparación de la manifestación lingüística de los actos de habla y del tipo de estrategias preferidas en dos o más culturas, ya sea que se trate de diferentes lenguas (v.g. Blum-Kulka y House 1989; Hoffman 2003), de variedades de una misma lengua (v.g. Delgado 1994), o bien, de su empleo por hablantes nativos y no nativos (v.g. Le Pair 1996). En estas investigaciones se trabaja con datos provenientes de una prueba de composición discursiva (*discourse completion test*, DCT), en el cual se presentan diversas situaciones para ver la relación entre factores situacionales y tipos de estrategias lingüísticas.

Otra fuente de datos en el estudio de la cortesía son los juegos de roles, que al igual que los cuestionarios plantean situaciones hipotéticas; la diferencia estriba en que con esta técnica se trabaja oralmente y cara a cara con un interlocutor (v.g. García 1993, 1996, 1999; Félix-Brasdefer 2002).

Algunos estudios se centran en datos naturales de interacciones diversas (Ružičková 1998), mientras que otros analizan la cortesía en situaciones concretas, por ejemplo, la interacción entre pacientes y recepcionistas en un hospital (Musselman 2000), entre clientes y vendedores en agencias de viajes (Chodorowska-Pilch 1998) o en conversaciones de

familiares y amigos (Hernández Flores 2002). En ocasiones, y de manera alternativa, los investigadores recurren a conversaciones no espontáneas, ya sea entrevistas sociolingüísticas (v.g. Albelda Marco 2004) o bien conversaciones en que se reúne a los participantes con el fin explícito de ser grabados y con la presencia del investigador, quien participa de forma activa en las conversaciones (v.g. Edstrom 2004), o bien, a interacciones videograbadas con otro propósito (v.g. Bravo 1996).

Otra opción para registrar datos naturales es la observación participante. Gracias a esta técnica el investigador observa la interacción sin interferir en su desarrollo evitando con ello la paradoja del observador<sup>46</sup>. Este método proviene de la antropología donde el objetivo principal de estudio no es la lengua. Sin embargo, en los estudios lingüísticos es vital contar con datos que reproduzcan fielmente la interacción verbal, es por ello que esta técnica presenta limitaciones. Para que el investigador no sea percibido como un intruso es necesario que observe interacciones que se desarrollan en ámbitos públicos, o bien que se haya integrado a la comunidad y sea visto como parte de ella para participar en interacciones del ámbito privado y tomar notas. Cuando la observación se realiza en ámbitos públicos, el investigador no tiene datos objetivos sobre las características sociales de los participantes (edad, escolaridad, ocupación). Además, mediante esta técnica, es difícil cubrir una gran variedad de interacciones o bien registrar varias ocurrencias de una misma situación de habla pero con diferentes participantes. Otra de las limitaciones es la imprecisión en la toma de notas, pues es materialmente imposible que el investigador

---

<sup>46</sup> Este termino lo empleó Labov (1972: 209) al observar que: “the aim of linguistic research in the community must be to find out how people talk when they are not being systematically observed; yet we can only obtain these data by systematic observation”.

transcriba simultáneamente a la interacción, por lo que muchos detalles se le escapan o se transcriben de manera inexacta.

En cuanto a datos de textos escritos, se ha recurrido también a datos naturales y no naturales; en trabajos recientes los autores se sirven de páginas de internet (Alcoba Rueda 2004) y chats (Noblia 2004), en estudios con un enfoque diacrónico se emplea textos literarios (v.g. Moreno González 2002), epistolares (v.g. Fontanella de Weinberg) y demás archivos de los que se dispone, sobre todo para analizar el empleo de los tratamientos.

Las limitaciones de este tipo de corpus son varias: si se trabaja con textos literarios se trata de datos que no reflejan fielmente el habla, pues los escritores suelen recurrir a estereotipos lingüísticos para caracterizar a sus personajes. Los textos de datos naturales que se conservan son pocos y, como señala Conde Silvestre (2007: 35-40), se trata de material fragmentario. Las razones son varias, son representativos de un código escrito. Además, difícilmente se tiene información sobre la situación y el contexto en que se crearon y sobre las características sociales de los productores de esos textos. De igual forma, eran pocos los hablantes que escribían, por lo que no se cuenta con datos de hablantes de todo el espectro social. Por otra parte, Iglesias Recuero (2008), opina que el estudio histórico de la cortesía representa una dificultad adicional, pues no es deseable servirse de las categorías empleadas para describir las interacciones sociales de nuestra época para valorar lo que era pragmáticamente apropiado en épocas pasadas.

Sin embargo, trabajar con estos documentos es la única opción para el estudio diacrónico de la cortesía. De hecho, gracias a esta valiosa fuente de datos se ha reconstruido la evolución del sistema de tratamiento pronominal de segunda persona en español y los valores que tenían los pronombres (v.g. Fontanella de Weinberg 1994; Moreno González 2002).

Todos estos métodos de obtención de datos tienen ventajas y desventajas. Como se sabe, los datos naturales son ideales para el estudio de la cortesía porque corresponden a interacciones cotidianas. Sin embargo, con este tipo de datos es difícil estudiar de manera sistemática la estructura de un acto de habla y la manera en que la variación situacional y social incide en ello, pues se trata de datos de situaciones concretas, en ocasiones poco estructurados y grabados de forma azarosa. Por las razones expuestas, los *corpora* basados en cuestionarios han sido la principal fuente de datos en los estudios de actos de habla y de cortesía. Sin embargo, los trabajos con datos obtenidos mediante alguna técnica de elicitación han sido fuertemente criticados porque no corresponden a interacciones reales. Sin embargo, debe tenerse presente que estos estudios han proporcionado información sistemática que permite distinguir cuáles factores son los que determinan la variación de estrategias de cortesía y del empleo de formas lingüísticas. Además, cabe mencionar que esta situación impera en la mayoría de los estudios lingüísticos en que se busca trabajar con datos reales.

#### 2.4.1. *El empleo de cuestionarios en los estudios de cortesía*

Utilizo aquí *cuestionario* (cf. López Morales 1994) como término genérico para referirme a diversos tipos de instrumentos que se emplean para elicitación de datos sobre cortesía; en la bibliografía sobre actos de habla y cortesía suelen usarse también los nombres *prueba*, *test* y *juego de roles*.

Los cuestionarios usados en los estudios de cortesía son de índole diversa, aunque en todos ellos existe una puesta en escena de la interacción, en la que los hablantes “representarán” un intercambio sin encontrarse frente a un verdadero destinatario, por lo

que reflejan sólo parcialmente la interacción en el mundo real; además, las respuestas son una reflexión de lo que los hablantes creen que dirían.

A estas limitaciones, es necesario agregar que si se trata de un cuestionario escrito el hablante tiene que adaptar un intercambio oral a un código gráfico. Por otra parte, al trabajar con un cuestionario se determina que la interacción será de pregunta-respuesta, los participantes asumen que su papel es responder y la situación se asemeja a la de una prueba de conocimientos; por esta razón algunos entrevistados sienten que serán evaluados y se preocupan por su desempeño, de manera que no hay una certeza sobre las respuestas proporcionadas y surgen muchas interrogantes. Por ejemplo, ¿En qué medida las respuestas corresponden a la actuación lingüística de esos individuos en una situación dada? ¿Las respuestas surgen de una reflexión en términos de las normas de cortesía que imperan en la comunidad? Estas interrogantes han sido ampliamente discutidas más allá del ámbito de los estudios de cortesía<sup>47</sup>. Lo importante, me parece, es estar consciente de las limitaciones de este tipo de datos y no generalizar a partir de los resultados obtenidos. Además, debe tenerse presente que gracias a los cuestionarios es posible obtener en poco tiempo una gran cantidad de datos estructurados.

Veamos ahora cuáles son los diferentes tipos de cuestionarios que se emplean en los estudios de cortesía. Lo haremos siguiendo la clasificación de Kasper (2000), quien presenta un panorama muy completo de las maneras de recolectar datos en los estudios de

---

<sup>47</sup> Por ejemplo, desde la teoría de la acomodación (Giles 1984) se ha observado que los rasgos lingüísticos pueden modificarse para lograr ya sea un acercamiento (estrategias convergentes) o un distanciamiento con el interlocutor (estrategias divergentes). Por otra parte, Bell (1984) plantea que el estilo debe ser analizado en función de la audiencia a quien va dirigido el mensaje; considera que los hablantes organizan su discurso en función de los interlocutores y que el estilo se modifica en situaciones en que, además del destinatario, están presentes terceras personas que fungen como árbitros (en el caso de los cuestionarios, el investigador).



pragmática y proporciona un gran número de ejemplos de investigaciones sobre cortesía<sup>48</sup>. Los cuestionarios escritos pueden ser de opción múltiple o bien, abiertos (el término usado en la bibliografía en inglés es *discourse completion test*). En éstos últimos, se escribe la situación seguida de un espacio en blanco que será utilizado por los hablantes. El ejemplo de (1) es una situación en la que el destinatario tiene mayor poder que el emisor y la relación es distante.

(1) La sala de correos:

Eres el nuevo empleado en la sala de correos. A la hora de comer, te das cuenta de que faltan todavía tres paquetes que tienes que preparar. Si tu jefa, Cristina Miranda, a quien has conocido hoy, te ayudara, podrías ir a comer con los demás.

¿Qué le dices a tu jefa?

(Le Pair 1996: 657)

Existen también algunos cuestionarios escritos que son en parte abiertos y en parte cerrados, pues se describe la situación y se presenta un turno del interlocutor proporcionando con ello más información sobre la situación a la vez que se restringe la respuesta del hablante. En el ejemplo (2), el hablante que asumirá el papel de David, lee la situación y la respuesta de Antonio. El hecho de que ésta sea una disculpa ('lo siento') acompañada de una explicación por su comportamiento ('no me había dado cuenta') incidirá en la formulación verbal de la petición que realizará Antonio.

---

<sup>48</sup> Véase también los artículos de Cohen (1996) y Houck y Gass (1996) para tener una visión panorámica del tipo de instrumentos usados para obtener datos en el estudio de actos de habla.

- (2) Escenario: En el compartimento de un tren para no fumadores.

Situación: A David, estudiante de 18 años, le gustan los deportes y la vida sana. Nunca fuma ni bebe alcohol. Viaja en el AVE de Madrid a Sevilla. En Ciudad Real, Antonio joven de edad similar entra en el compartimento del tren y ocupa el último asiento libre al lado de David.

Después de un rato, Antonio enciende un cigarro.

David: .....

Antonio: Uy! lo siento! No me había dado cuenta.

(Ballesteros Marín 2002)

Los cuestionarios orales son conocidos como juegos de roles o pruebas de simulación (*role-play*) y, por lo general, suelen ser videograbados; también los hay abiertos y cerrados. En (3) vemos un ejemplo de una situación comunicativa formulada para conocer cómo se estructura el acto de reprender; en este caso, se indica al hablante la reacción que tendrá su interlocutor.

- (3) Su empleado(a) ha estado llegando tarde al trabajo, saliendo temprano y no ha estado cumpliendo con su labor. Esta mañana Ud. lo(a) llama a su oficina y le habla.

Él/ella no está de acuerdo con Ud.

(García 1996: 668)

Es necesario aclarar que en la bibliografía los términos se usan de manera inexacta, pues si la prueba es escrita se la considera *cuestionario*, mientras que si es oral se la llama *juego de roles*. Para autores como Cohen (1996) y Kasper (2000), el término *juego de roles* debería restringirse a los casos en que se toma el papel de otra persona, mientras que cuando los hablantes responden como si estuvieran en una situación sin tomar el papel de otro, se trata de una “entrevista de juego de roles” donde los hablantes asumen “roles discursivos” que asigna el investigador y recrean situaciones en las que ellos pudieron estar inmersos. A mi parecer, y como veremos más adelante, este tipo de entrevista proporciona

datos más realistas que los cuestionarios (orales o escritos) donde se asumen otras posiciones sociales.

#### 2.4.1.1. Estudios comparativos sobre métodos de obtención de datos

La crítica a este tipo de instrumentos ha motivado una serie de investigaciones en las que se compara el empleo de diferentes herramientas de obtención de datos para ver de qué manera se sesga la información. Los métodos que se comparan son diversos, como diversas son las lenguas en que se han realizado las investigaciones: se han comparado las diferencias al aplicar una misma prueba de manera oral y escrita (v.g. Yuan 2001); pruebas de composición discursiva proporcionando o no la respuesta del oyente (v.g. Rose 1992); juegos de roles y pruebas de composición discursiva (v.g. Rintell y Mitchell 1989; Sasaki 1998; Kasper 2000; Demeter 2007; Félix-Brasdefer 2006a, 2007), datos naturales frente a datos elicitados (v.g. Beebe y Cummings 1996; Yuan 2001; Félix-Brasdefer 2006a, 2007; Urbina Vargas 2008).

De acuerdo con los resultados de algunos autores, no hay diferencias significativas en cuanto a estrategias usadas (Félix-Brasdefer 2006a<sup>49</sup>) y extensión de la respuesta en pruebas orales y escritas (Rintell y Mitchell 1989; Demeter 2007). Sin embargo, en otras investigaciones se observó que se obtienen respuestas “más largas”, más variedad de estrategias comunicativas, más rasgos de habla y respuestas más elaboradas en pruebas orales que en pruebas escritas (Beebe y Cummings 1996; Cohen 1996; Sasaki 1998; Kasper 2000; Yuan 2001; Félix-Brasdefer 2006a; Urbina Vargas 2008).

---

<sup>49</sup> “Se encontró que las estrategias observadas en los cuestionarios escritos y en las simulaciones fueron similares a las del discurso natural, pero su frecuencia y distribución secuencial varió en cada método” (Félix-Brasdefer 2006a: 221).

Los resultados obtenidos por Rose (1992) muestran que las respuestas son más largas y que se usan más movimientos de apoyo y atenuadores cuando la prueba de composición discursiva se presenta sin respuesta del oyente; no obstante, al someter los datos a una prueba estadística de ji cuadrado, se observa que las diferencias no son significativas.

Beebe y Cummings (1996) encuentran bastantes similitudes al comparar datos naturales con datos no naturales, pero indican que en cualquier tipo de cuestionario los hablantes tratan de usar en un solo turno de habla todos los recursos apropiados para cierto acto de habla. En este sentido lo “empacan” y no se observa el proceso de negociación que comúnmente se lleva a cabo en intercambios naturales. Esta limitación no ocurre en cuestionarios orales abiertos, donde no sólo hay que responder oralmente mediante un turno de habla, sino llevar a cabo una interacción completa. En estos casos es posible observar cómo se estructura la conversación y cómo los participantes tienen que negociar (Houck y Gass 1996; Félix-Brasdefer 2006a).

Por otra parte, las ventajas y desventajas de trabajar con cuestionarios (ya sean escritos u orales) como fuente de datos para el estudio de la cortesía han sido señaladas ya por algunos autores. Blum-Kulka y House (1989: 13) afirman que al responder una prueba por escrito, los hablantes proporcionan las respuestas más estereotipadas, lo cual, de acuerdo con las autoras, resulta muy útil para contrastar datos transculturales. Para Hernández Flores (2003: 187) los cuestionarios proporcionan información sobre los hábitos sociales de la comunidad de habla; si al responder un cuestionario se piensa en el deber ser, las respuestas son “fuente de información sobre el conocimiento social compartido, sobre algunas creencias, actitudes y valores propios de esa comunidad”. Beebe y Cummings (1996) resaltan las ventajas de este tipo de datos y señalan que gracias a ellos se obtiene

información sistemática sobre diversos parámetros y es posible “crear una clasificación inicial de las estrategias empleadas en habla natural”.

Sin embargo, como señala Briz (2004), al trabajar con datos monológicos lo que se analiza son intervenciones aisladas y sólo es posible estudiar la cortesía codificada (sujeta a convención) y llegar, a lo sumo, a relacionar formas lingüísticas con actos de habla. En mi opinión, no debe perderse de vista que los datos que se obtengan mediante un cuestionario son producto de una reflexión metalingüística y metapragmática. Con todo, esta información refleja el conocimiento que tienen los hablantes de las normas socioculturales de su comunidad y de las estrategias comunicativas que seguirían en determinadas situaciones porque las consideran apropiadas.

#### 2.4.1.2. Aspectos que deberían considerarse al elaborar cuestionarios

Otros aspectos metodológicos relacionados con el empleo de cuestionarios han sido hasta ahora poco discutidos y es fundamental considerarlos. Se trata de cuestiones puntuales como el muestreo, así como el tipo y número de situaciones que es apropiado incluir en un cuestionario. A pesar de que en la bibliografía sobre cortesía se ha dicho que una ventaja de los cuestionarios es la obtención de información sistemática sobre variación, no se ha discutido lo suficiente cuáles son los parámetros que deberían tomarse en cuenta al elaborar y aplicar un cuestionario.

En la mayoría de cuestionarios se proponen situaciones donde varíen los parámetros para los ejes de poder y distancia. Sin embargo, si se desea obtener información sistemática sobre la incidencia de otras variables extralingüísticas en la manifestación de la cortesía sería necesario contar con cuestionarios que incluyeran más situaciones de habla y que se aplicaran a poblaciones más diversas.

Un problema de los cuestionarios es que suelen estar centrados en un grupo de la población (*cf.* Beebe y Cummings 1996). Lo común es que los estudiantes que asisten a la universidad en que labora el investigador respondan estos cuestionarios, por lo que esa información es representativa de las estrategias que seguirían personas de un grupo de edad y con características socioeconómicas y culturales similares.

Por ejemplo, Félix-Brasdefer (2004) obtiene sus datos de un grupo de 30 estudiantes universitarios que cursan una maestría en español y cuyas edades oscilan alrededor de los 30 años; Lorenzo-Dus (2001) trabaja con 60 estudiantes de entre 20 y 24 años de edad. En algunas investigaciones se presentan los resultados como propios de hablantes de una lengua o variedad lingüística, en otros se acotan, indicando que corresponden a la realización de un acto de habla en una población de estudiantes universitarios.

Por otra parte, hay investigaciones en las que se incluyen participantes de diferentes sexos, edades, niveles educativos y ocupaciones (*v.g.* García 1993, 1996, 1999). Sin embargo, este aspecto ha sido descuidado en los estudios de actos de habla y cortesía y, por sorprendente que parezca, raramente ha sido motivo de críticas. Así lo señala Clyne (2006: 97), para quien la variación pragmática no puede explicarse únicamente con respecto a la situación de habla sino en relación con características de los hablantes. Su crítica se dirige a aquellos trabajos que obtienen datos de un pequeño grupo de hablantes representativo de un subgrupo dentro de una variedad regional de una lengua “multinacional” como el español y en los cuales se presentan los resultados como característicos de la lengua.

Un ejemplo de ello es el trabajo de Blum-Kulka y House (1989: 135), donde se compara la variación de estrategias usadas en la realización de peticiones con hablantes de variedades específicas de inglés, alemán, francés, hebreo y español. Las autoras trabajan con cinco situaciones de petición y sus informantes son todos estudiantes universitarios.

Para el español, sólo informan que los datos corresponden a 40 hablantes del español de Argentina, y a pesar de que advierten que la muestra para el español es pequeña, sugieren que los actos directos son más frecuentes en español que en inglés, como si se tratara de una propiedad de las lenguas independientemente de las normas socioculturales que imperan en las diversas comunidades hispanohablantes o anglófonas<sup>50</sup>.

Ahora bien, si lo que se busca es conocer qué estrategias lingüísticas usan los hablantes para ser corteses, será fundamental trabajar con una gran cantidad de datos, ya que las estrategias varían según el tipo de situación comunicativa. Sin embargo, son raros los cuestionamientos con respecto al número de situaciones que debe incluir un cuestionario para tener datos suficientes sobre la realización de un acto de habla (Cohen 1996).

Por lo general, al elaborar un cuestionario se piensa en una serie de posiciones sociales que sean representativas de diferentes tipos de relaciones en los ejes de poder y distancia y a partir de allí se genera una serie de situaciones cuyo número varía. Por ejemplo, en el estudio de las peticiones, Blum Kulka *et al.* (1989) combinan las variables *poder* (mayor, igual, o menor) y *distancia* (más / menos) para crear ocho situaciones. Por su parte, Holtgraves y Nam Yang (1990, 1992) proponen 27 situaciones que resultan de combinar los factores *poder* (alto, igual, bajo), *distancia* (alta, media, baja) e *imposición* (alta, media, baja), los cuales retoman de la fórmula propuesta por Brown y Levinson (1987) para calcular el peso que tiene un acto de amenaza a la imagen. Meyer (2003) considera, además del contexto o factores sociales, el tipo de petición, es decir, el objetivo que busca el

---

<sup>50</sup> “Though the results of Argentinian Spanish need to be further confirmed with larger samples, there is evidence to suggest that they reliably reflect a general Spanish trend for higher levels of directness than those acceptable in the English speaking world”.

hablante. Clasifica las peticiones según cuatro aspectos: a) el estatus del interlocutor (igual / diferente); b) la familiaridad (baja / alta); c) la simpatía, es decir las opiniones o sentimientos favorables o desfavorables hacia el interlocutor, y d) la resistencia esperada (baja / alta).

El número de situaciones que se plantean en algunos cuestionarios y juegos de roles en el ámbito hispánico es pequeño. Por ejemplo, García (1996), trabaja con una sola situación de habla; Félix-Brasdefer (2006b) con cuatro; Lorenzo-Dus (2001) con nueve. Un cuestionario con un mayor número de situaciones comunicativas proporciona información más completa para encontrar patrones que revelen de manera sistemática cómo intervienen los factores extralingüísticos en la manifestación de la cortesía.

Al trabajar con pocas situaciones suele tenerse un solo dato que codifica un tipo de relación entre los interlocutores; por ejemplo, se plantea una situación en que el destinatario es un amigo, y ésta se codifica como una relación entre iguales en el eje de poder y una relación cercana en el eje de distancia. A partir de ella, los resultados se generalizan para cualquier situación en la que los interlocutores estén en las mismas condiciones en cuanto a las variables poder y distancia. No obstante, habrá otra serie de destinatarios que reúnan estas características (por ejemplo, un compañero de trabajo, un primo o un vecino al que se conoce desde hace largo tiempo) y el hecho de plantear una situación más con alguno de ellos como destinatario ayudaría a tener datos para verificar si cierto patrón se repite y podemos atribuirlo a las características de un destinatario de igual poder y cercano en el eje de distancia.

Otro aspecto que debería enfatizarse es que las situaciones planteadas en los cuestionarios sean lo más realistas posibles y que los hablantes asuman su propia posición social. Si bien los datos de cuestionarios no son datos de actuación, es necesario proponer



situaciones que estén relacionadas con la vida cotidiana de los participantes. Los datos obtenidos son más realistas cuando los participantes recuerdan intercambios cotidianos y los reproducen que cuando se les pide que asuman una posición social diferente a la propia o cuando las preguntas refieren a interlocutores con los que no suelen enfrentarse cotidianamente, o bien a situaciones que no son comunes en su comunidad sociocultural.

En los cuestionarios es común que se mezclen situaciones en las que el hablante asume su propia posición social, con otras posiciones sociales, como policía (Blum-Kulka, House y Kasper 1989), empleado de correos (Le Pair 1996), gerente de una compañía (Lorenzo-Dus 2001), madre de familia (Ballesteros Marín 2002), entre otras. También es común que se planteen situaciones que no son en modo alguno comunes a cualquier comunidad sociocultural (v.g. compartir un cuarto o departamento con otro estudiante) o a personas de cualquier nivel socioeconómico (v.g. comer en un restaurante caro)<sup>51</sup>. Murillo (2008) comenta que cuando empleó un cuestionario elaborado originalmente por Hernández Flores (2002) para aplicarlo en España, algunos hablantes de Nicaragua y El Salvador no respondieron a la situación en que se plantea “organizar una barbacoa”, por no estar familiarizados con ella, pues en estos países lo que se hace es una “carne asada”.

---

<sup>51</sup> Situaciones que conforman el cuestionario propuesto por Blum-Kulka, House y Kasper (1989: 14-15). Llama la atención que este cuestionario ha sido retomado en muchas investigaciones y se plantean las mismas preguntas sin adaptarlas al contexto sociocultural. Una de ellas es una situación que se desarrolla entre *roommates*. Esta situación es muy común en la vida estudiantil en países como Estados Unidos, donde incluso hay residencias para los estudiantes en el campus universitario. En México, sin embargo, cuando los estudiantes asisten a la universidad en la misma ciudad no es tan común que dejen el hogar paterno (quizá por razones económicas, pero también culturales). Sólo los que residen en una ciudad diferente a la de los padres suelen compartir un departamento con otros estudiantes, y en muchos casos suelen alojarse en casa de otras familias.

Ningún autor que se aboque al estudio de los actos de habla y de la cortesía niega la importancia de los factores sociales y situacionales en la variación. Sin embargo, no todos los cuestionarios los incorporan de manera sistemática y son raros los trabajos sobre cortesía con un enfoque sociolingüístico (v.g. Peterson 2004); son pocos los autores que señalan la importancia de recurrir al método sociolingüístico para definir el tamaño de la muestra y las variables sociales que deben incluirse si se opta por trabajar con cuestionarios (v.g. Murillo 2008: 67). En esta investigación se hará uso de la metodología sociolingüística porque la considero una herramienta útil —tanto en el diseño, aplicación del cuestionario y el muestreo, así como en la codificación y análisis cuantitativo de resultados— para acercarse al estudio de la cortesía en comunidades específicas.

## 2.5. LA ENTREVISTA

A continuación, presentaré cómo fueron elaboradas las situaciones de la entrevista y cómo se trató de paliar algunos inconvenientes de la situación de entrevista discutidos en la sección anterior.

### 2.5.1. *Diseño de la entrevista*

Para el diseño de la entrevista me basé en trabajos previos sobre formas de tratamiento y peticiones<sup>52</sup>. La entrevista se puso a prueba en dos estudios piloto. El primero se centró

---

<sup>52</sup> Algunos de los trabajos que consulté antes de elaborar la entrevista son: Lastra (1972); Alba de Diego y Sánchez Lobato (1980); Moreno (1986); Blum-Kulka *et al.* (1989); Holtgraves y Nam-Yang (1990; 1992); Molina (1993); Delgado (1994); Le Pair (1996); Hasbún y Solís (1999); Meyer (2003); Peterson (2004). Durante el proceso de acopio y lectura de bibliografía he ido acumulando información sobre los instrumentos empleados en investigaciones sobre formas de tratamiento y peticiones. Sin embargo, a pesar de que muchas de las preguntas que se hacen en otras investigaciones coinciden con las mías, no las menciono aquí.

únicamente en formas de tratamiento y se realizó en diciembre de 2003 con 22 personas residentes en la ciudad de Guadalajara; los resultados de esa investigación ya fueron publicados (Orozco 2006). Aquí sólo se retoman algunas de las situaciones empleadas en ella.

El segundo estudio piloto fue sobre peticiones. En éste participaron nueve personas residentes en Guadalajara. La prueba se hizo por escrito y se pidió a los participantes que respondieran qué dirían en cada situación y que evaluaran qué tan difícil les resultaría realizar la petición. De esa prueba se retoma únicamente la evaluación de los participantes, pues esos datos sirvieron para construir una escala que corresponde de alguna manera al peso o riesgo de amenaza de un acto de habla propuesto por Brown y Levinson (1987).

Para Brown y Levinson (1987: 74-84) el peso de cualquier acto de amenaza a la imagen se calcula sumando tres factores: distancia social (D), poder relativo (P) y grado de la imposición (G). Ellos aclaran que se trata de una jerarquización que hacen los actores sociales en función del conocimiento compartido.

En nuestro estudio son los propios hablantes de la comunidad quienes asignan el costo que tendría realizar una petición. Para medirlo se propuso una escala de cinco puntos para valorar el grado de dificultad que tendría realizar una petición en cada una de las situaciones planteadas. Para la evaluación se realizó una tabla con una escala de cinco puntos en los que se pretendía reflejar los cinco tipos de estrategias que, de acuerdo con Brown y Levinson (1987: 60), se usarían para realizar un acto de amenaza a la imagen: 1) sin acción reparadora; 2) con acción reparadora, mediante cortesía positiva; 3) con acción reparadora, mediante cortesía negativa; 4) con reserva y 5) no realizar el acto de amenaza a la imagen (ver apéndice 2).

Las respuestas obtenidas mostraron que los hablantes coincidieron en gran medida en sus valoraciones. Se promediaron las respuestas para cada situación y se obtuvo también la desviación estándar. En todas las situaciones la evaluación de los participantes fue coincidente. La desviación estándar fluctuó entre 0.30, para la situación en que hubo más acuerdo ('pedir agua a los vecinos') y 0.69, para la situación en que hubo más desacuerdo ('pedir a un desconocido que llame una ambulancia').

De acuerdo con los promedios obtenidos para cada situación, se realizó una escala para la variable que llamaré *costo de la petición* y que se divide en tres categorías: *costo alto*, *costo medio* y *costo bajo*. Los términos usados son icónicos, pues en *costo alto* se ubican las situaciones de petición que los participantes valoraron como "más difíciles", señalando incluso que optarían por no realizarlas; *costo medio* está constituido por las situaciones que tuvieron un puntaje intermedio; finalmente, en *costo bajo* se agrupa las situaciones que obtuvieron un menor puntaje, es decir, a los hablantes les pareció que no sería difícil realizar esa petición de manera directa. En el apéndice 3 se presenta la lista de situaciones jerarquizada de acuerdo con los promedios obtenidos.

A partir de la valoración de los participantes en esa prueba, podemos hacer algunas generalizaciones en cuanto al costo que tiene realizar una petición. Con respecto al tipo de petición se observó que es más fácil pedir información o una acción que pedir un objeto o modificar la conducta. En el eje de poder es más fácil pedir algo cuando se tiene más poder que el destinatario (v.g. hijo, sobrino) que realizar la petición a alguien de la misma jerarquía; pero es más fácil pedir algo en una relación simétrica (v.g. compañero de trabajo) que cuando se tiene menor poder que el destinatario (v.g. jefe).

En el eje de distancia se observa que entre más cercana es una relación, es más fácil pedir un objeto (v.g. hermano vs. compañero de trabajo). En cuanto a los derechos y

obligaciones preestablecidos se observa que es más fácil pedir algo cuando forma parte de nuestros derechos (v.g. pedirle a alguien que no fume en un lugar público) que pedir algo que no es parte de nuestros derechos (v.g. pedir dinero a un desconocido).

Gracias a los resultados de las dos pruebas piloto, se reformularon algunas situaciones y se agregaron otras, lo que resultó en 82 situaciones: 43 situaciones de saludos y despedidas y 39 de petición. Con el fin de obtener datos sistemáticos de variación de las estrategias lingüísticas, las situaciones comunicativas presentan variación en cuanto a las características del destinatario (sexo, posición social que representa y, en algunos casos, edad) y a los actos de habla que se realizan (saludos y peticiones).

Para codificar los parámetros poder y distancia, se incluyen varias situaciones que son representativas de un mismo tipo de relación, por ejemplo, para las relaciones asimétricas se contrasta el ámbito familiar, el escolar y el laboral (maestro-alumno; madre-hijo; jefe-empleado, etc.). En esta investigación consideré que de acuerdo con las variables PODER y DISTANCIA era necesario contar con nueve tipos de destinatarios (*cf.* 2.6.2).

Las situaciones presentan variación en cuanto a tipos de petición, pues se incluyeron situaciones representativas de cuatro tipos de peticiones (siguiendo la tipología empleada en Meyer 2003): a) petición de objeto; b) petición de información; c) petición de acción; d) petición de modificación de conducta.

En la tabla 2.2 se muestra el tipo de situaciones que se emplearon para ejemplificar cada uno de los cuatro tipos de petición.

Tabla 2.2.  
*Ejemplos de clasificación de las peticiones*

| <i>Petición de</i>       | <i>Situación</i>  |
|--------------------------|---|
| Información              | En la calle, quiere saber la hora y le pregunta a un hombre en pants  |
| Acción                   | Hay invitados a comer y la comida no está lista, ¿Cómo le pide ayuda a sus hijos (sobrinos) que están viendo la tele?           |
| Objeto                   | Un compañero de la oficina compró una película que usted quiere ver y le dice...  |
| Modificación de conducta | Su jefe le dice delante de otros compañeros que ha hecho mal un trabajo. A usted no le agrada, le dice que no lo vuelva a hacer |

Se intentó en todo momento que las situaciones de la entrevista fueran “realistas”, es decir, que se tratara de situaciones en las que los participantes interactúan o podrían interactuar normalmente; y de interlocutores a los que es posible enfrentarse cotidianamente, por ejemplo, saludar a un vecino. Además, en todas las situaciones el hablante asume su propia posición social; en este sentido el instrumento empleado es, según la tipología de Kasper (2000), una entrevista de “juegos de roles”.

Además, se realizó una prueba para analizar las características entonativas de las peticiones y la manera en que los hablantes codificarían la cortesía mediante la entonación. La prueba consistió en la repetición de 16 enunciados<sup>53</sup>; se incluyeron algunas preguntas para contrastar la entonación de interrogativas absolutas con las peticiones.

<sup>53</sup> Los enunciados fueron los siguientes: 1. Te molesta si fumo; 2. ¿Te molesta ese ruido?; 3. Puedes pasarme la salsa; 4. Quieres callarte; 5. Podrías apagar tu cigarro; 6. ¿No vas a ir al cine?; 7. No me invitas al cine; 8. ¿Sabes bailar salsa?; 9. ¿Será posible que llueva?; 10. Será posible que me prestes dinero; 11. Por favor, ayúdame a hacer la tarea; 12. Échame una mano en la cocina; 13. Me urge terminar, ayúdame con mi trabajo; 14. Le encargo mi lugar, no tardo; 15. Me ayudas con mi tarea; 16. Cállate.

Para el análisis entonativo no se recurrió a los datos obtenidos en las 82 situaciones comunicativas porque, como hemos visto, las respuestas proporcionadas en esa parte no nos permiten tener una serie de enunciados que cuenten con las mismas características prosódicas (por ejemplo, el número de grupos acentuales, los tonemas que finalizan con palabras graves, etc.). Además de que la repetición de esta serie de enunciados permitió que los hablantes codificaran la cortesía únicamente mediante modificaciones prosódicas de un mismo enunciado.

Para lograr que la cortesía sólo se codificara mediante la entonación, se les dijo a los participantes que no podrían cambiar ninguna de las palabras que componían el enunciado, que tampoco podrían agregar o quitar palabras y que el único recurso que podían emplear para que se escucharan diferentes era cambiar el “tono” en que fueran dichos.

Enseguida se fue mostrando por escrito en una página cada uno de los enunciados sin signos de puntuación y se especificó que era necesario repetir cada enunciado diciéndolo de manera normal, seca y amable. Cada vez que se mostraba un enunciado se pedían tres lecturas diferentes; la instrucción era a) dígalo “normal”, b) dígalo “seco” y c) dígalo “amable”. El orden de las tres emisiones fue variando en cada enunciado y con cada hablante. Se emplearon los términos *normal*, *seco*, *amable* y *tono* porque me parece que son de uso común para referirse a la manera en que se transmite un mensaje y a la entonación. No es raro escuchar expresiones en las que se emplean estos términos (“lo dijo secamente”, “hablar amablemente” “el tono seco de su voz”). Se asume que los tres tipos de realización corresponden a: i) una forma normal o neutra de la petición, lo cual no significa que no sea cortés, pues al ser la manera evaluada como normal por los hablantes, es una forma pragmáticamente apropiada; ii) una en que se enfatiza la codificación de la

cortesía mediante la entonación y iii) otra más en que se codifica la descortesía; en adelante me referiré a estas realizaciones como *estilo neutro*, *cortés* y *descortés*, respectivamente.

Cada uno de los enunciados se repitió, de manera aleatoria, un total de 6 veces, con lo que se obtuvieron dos emisiones para cada una de las tres opciones mostradas, y en total se cuenta con 3456 datos. Con ellos se podrían contrastar las características entonativas de las peticiones neutras, de las peticiones en un estilo cortés y en uno descortés. De igual manera, se podría contrastar la entonación de las interrogativas absolutas con la de las peticiones. Sin embargo, por la cantidad de datos y debido a que nuestro interés principal es la manifestación prosódica de la cortesía, se decidió que sólo se analizarían datos de peticiones en los estilos neutro y cortés<sup>54</sup>.

En el siguiente apartado se explicará la manera en que se aplicó la entrevista; veremos cómo se trató de paliar algunos de los inconvenientes que se discuten en este apartado y que suelen presentarse al trabajar con una entrevista.

### 2.5.2. *La aplicación de la entrevista*

Intenté que los entrevistados no sintieran que tendrían que responder a una prueba estructurada de manera rigurosa y los dejé hablar libremente, de manera que en muchas ocasiones no fue necesario plantear ciertas preguntas para las cuales ellos habían proporcionado ya una respuesta.

Durante la entrevista cada situación se contextualizó y las situaciones se agruparon en bloques relacionados con diferentes ámbitos (familia, amigos, trabajo, vecinos, etc.);

---

<sup>54</sup> Algunos resultados preliminares sobre la entonación de las peticiones fueron publicados en Orozco 2008.



asimismo, se hicieron preguntas adicionales para obtener información extralingüística de diversa índole (ver apéndice 4).

Por ejemplo, antes de plantear algunas situaciones comunicativas sobre el ámbito laboral, se preguntaba a los entrevistados en dónde trabajaban, qué puesto desempeñaban, desde hace cuánto tiempo laboraban en esa empresa, y sólo entonces se planteaban las situaciones de habla refiriendo al entorno laboral del entrevistado, pues sabemos que los entrevistados reflexionan sobre su comportamiento previo en una situación real que reúna las características de la situación planteada en la entrevista. Su experiencia previa les sirve de marco para responder, de modo que cada persona tiene en mente a un destinatario concreto con el que interactúa cotidianamente; se trata de alguien que llena una posición social, pero con características personales que también influyen en la manera cómo el entrevistado responde. Por ejemplo, al plantear una situación cuyo destinatario es el jefe, suele asumirse que se está ante una relación de poder y distancia. No obstante, las respuestas a cada situación no se codificaron *a priori* porque cada una de las respuestas de los 36 hablantes se habría marcado como una situación en que se está frente a un destinatario de mayor poder y distante.

Sin embargo, muchos de los entrevistados proporcionaron información que mostró que quien ocupa la posición social “jefe” es también alguien que ocupa con antelación la posición social “hermano”, “primo”, “esposo” o “excompañero de escuela”, de modo que en estos casos sería erróneo codificar las respuestas como un dato correspondiente a una situación prototípica entre empleado y jefe. Estos datos no estarían a nuestro alcance al aplicar un cuestionario en que simplemente se plantee una situación del tipo “trabajas en una oficina y tienes que pedirle a tu jefe que te permita salir temprano”.

Veamos un caso concreto, para saber cuál es el tratamiento que se usa con un médico. Primero se preguntó “¿Tiene usted un médico al que siempre recurre?”. Este dato nos informa si al responder el entrevistado tenía en mente a una persona específica, así como el grado de cercanía que existe con esa persona; enseguida se realizaron un par de preguntas para obtener datos sobre formas de tratamiento y peticiones en interacciones paciente-doctor (ver apéndice 4, apartado “médico”, situaciones 72 a 74). Aun así, en los casos en que los participantes respondieron que no interactúan habitualmente con alguien que llene esa posición social o que, por diversos motivos, esa situación no forma parte de su vida cotidiana no se les pidió que dieran una respuesta, como ocurre en otras investigaciones donde lo que importa es tener una respuesta verbal para cada situación planteada.

Como se mencionó anteriormente, me parece que los datos obtenidos son más realistas si los entrevistados recuerdan intercambios cotidianos. De igual forma, considero más valioso saber cuáles interacciones no son habituales para todos los participantes y cuáles sí son compartidas por varios grupos sociales. Igualmente valiosa resultó la información que proporcionaron los entrevistados sobre las razones para no realizar una petición (*cf.* 4.1.8) o para seguir diversas estrategias comunicativas.

Una de las situaciones de la entrevista era “su coche está en el taller (o no tiene coche) y necesita ir al aeropuerto por un paquete, ¿Cómo le pide el coche a uno de sus hermanos?”; esta situación se fue adaptando con base en la información previa que los entrevistados habían proporcionado (*v.g.* la familia no vive en la ciudad, el entrevistado no tiene hermanos, etc.). Veamos el tipo de respuestas que suscitó. Joaquina dijo que ya no maneja, pero no pediría el coche a su hija (4a); Rosa respondió que no maneja y por tanto no pediría un coche prestado pero sí le pediría a su hermana que la lleve al aeropuerto (4b); Lucila explicó que nadie en su familia tiene coche, pero le pediría a un compadre que la

lleve al aeropuerto (4c); Mariano y Bartolo respondieron que no pedirían un coche porque tampoco les gusta prestar sus objetos personales (4d y 4e).

- (4a) yo procuro no molestar a nadie/ ni- ni- yo me muevo ahorita en taxi/ entonces/ si tengo que ir al aeropuerto/ pues contrato un taxi que me lleve [M7S]<sup>55</sup>.
- (4b) pos como le tengo más confianza a Nena/ mi hermana/ la más chica/ ya nomás le digo/ “Nena/ no nos puedes llevar”/ porque no sé manejar yo [M4B].
- (4c) como no tenemos carro/ ninguna de nosotros/ más bien lo que haría sería pedirle a un vecino/ a alguien conocido/ un taxi/ que si me lleva/ o en dado caso/ decirle a mi compadre/ Enrique [M5M].
- (4d) ni me gusta prestar mi coche/ ni me gusta pedirlo prestado/ si acaso/ el de mi mujer/ por alguna emergencia/ pero ni a mi hermano/ ni a mi hija siquiera [H6S].
- (4e) B: ni presto/ ni pido/ ni- ni presto/  
 L: ¿no?  
 B: me dijo de un coche/  
 L: ajá/ un coche  
 B: una mujer/ un coche/ y si tuviera una pistola/ que la tuve/ pos tampoco/ son cosas- hay cosas personales [H7B].

Hay que mencionar también que los datos concernientes a formas pronominales de tratamiento nunca se obtuvieron mediante una pregunta directa del tipo “¿Tutea usted a su hermano?” Éstos se recuperaron de las respuestas a diferentes situaciones de habla (saludos, despedidas y peticiones). Por esta razón, la mitad de situaciones comunicativas que componen la entrevista es sobre saludos, pues a partir de ellas se obtienen usos pronominales sin tener que preguntar explícitamente a los entrevistados si tutearían o hablarían de *usted* a una serie de interlocutores. Se evitó el empleo de un cuestionario con

<sup>55</sup> Los criterios de transcripción empleados en este trabajo se especifican en el apartado 2.6.1.

preguntas directas porque, además de dirigir la respuesta<sup>56</sup>, los términos *tuteo* y *ustedeo*<sup>57</sup> no son claros para todos los hablantes. Por ejemplo, en la prueba piloto sobre formas de tratamiento (Orozco 2006: 137, n. 9) uno de los participantes comentó que él no tuteaba a sus interlocutores, que les hablaba “por su nombre, con el debido respeto”, porque no le gustaba decirles “oye tú”; lo que nos muestra que, para algunas personas, *tuteo* es el uso explícito del pronombre *tú* en función apelativa.

Si bien es cierto que al proceder de esta manera no es posible recuperar información sobre el uso pronominal cuando la respuesta es un saludo del tipo *hola* o *¿Qué tal?*, en los que no hay ninguna forma verbal, la mayoría de respuestas proporciona esta información.

De igual forma, el que los entrevistados respondieran oralmente a la prueba tiene ventajas sobre las pruebas escritas; una de ellas es que los datos orales reflejan de manera más fiel el habla en interacciones cotidianas; otra más es que no hay tanto tiempo de reflexión metalingüística y metapragmática.

Cabe señalar que las entrevistas duraron de una hasta cuatro horas. Dejarlos en libertad para responder a cada una de las situaciones propició que los entrevistados no sólo respondieran lo que dirían en cada situación, sino que proporcionaran información adicional muy valiosa sobre el destinatario (edad, tipo de relación, etc.), sobre actitudes y creencias lingüísticas —por ejemplo, la manera en que los hablantes justifican el

---

<sup>56</sup> En algunas investigaciones sobre formas pronominales de tratamiento se entrega a los entrevistados un cuestionario en donde se enlista una serie de interlocutores y se pide que indiquen, para cada interlocutor, el tratamiento que recibiría ya sea, tuteo, ustedeo. En otros casos, como en el “Cuestionario para el estudio de las formas de tratamiento en Bogotá”, se hacen preguntas como “qué forma usa para hablarle a su papá: tú, usted, sumercé” (PRESEEA 2005).

<sup>57</sup> En este trabajo empleo el término *ustedeo* para referirme al trato de *usted*, independientemente de los valores que conlleve el uso de este pronombre. Para algunos autores, este término se restringe a los casos en que *usted* se emplea como tratamiento de “suma confianza” (por ejemplo, Carricaburo 2010).

seguimiento de una norma y las situaciones en que hacen excepciones— y sobre diversos factores que determinan la variación en el uso pronominal.

Una situación de la entrevista era: “en la mañana cuando llegas a tu trabajo ¿Cómo saludas a tu jefe y a los compañeros?” Al responder, Lucrecia aclaró que hacía seis meses que no trabajaba por un permiso de maternidad, pero explicó cuál era el saludo que daba a quienes trabajaban en la misma oficina que ella; dijo que tenía dos jefes, el dueño de la empresa y su hijo, y sus edades respectivas, 72 y 38 años. Asimismo explicó que su trato variaba dependiendo de la edad, lo que propició una nueva pregunta de mi parte y una matización en su respuesta, en la que vemos que para ella, además de la edad, influye el trato recibido y el sexo del destinatario. En (5) vemos la transcripción de una parte de su respuesta.

- (5) Lu: llegaba y al de vigilancia/ “buenos días”/ y ya me pasaba/ y/ pos donde estaba yo este- pos estaba como en un privadito/ porque era la secretaria del director/ y ya llegaba- Don René era/ y/ “buenos días/ Don René”/ y tenía su hijo/ y ya/ “buenos días René”/ a René le hablaba de *tú*/ y René es el- era el director/ era el hijo/ y Don René era el presidente/ entonces/ a Don René/ de *usted*/ y a René:- a René lo saludaba/ “hola”/ y a Don René/ “buenos días”/ y a- por ejemplo/ al que me tocaba enfrente/ era el director de recursos humanos/ también de *usted*/ “buenos días”/ y ya/ dependiendo del rango de edad/ los saludaba de *usted* o de- o de *tú*/
- L: por la edad, te fijabas mucho-
- Lu: si son más grandes que yo/ les hablo de: *usted*/ y también depende de cómo ellos te traten/ si te hablan de *usted*/ pos de *usted*/ pero y si/ había unos que me hablaban de *tú*/ pero/ yo les hablaba de *usted*/
- L: y si son hombres o mujeres/ también allí haces una diferencia/ o no
- Lu: pues dependiendo/ fijate porque/ no/ si son mujeres/ a la me- aun así les hablaba de *tú*/ aunque estuvieran más grandes que yo
- [M3S].

Aunque no todas las respuestas suelen ser tan extensas, en todas ellas se obtiene información que ha sido de gran utilidad para entender cómo funcionan ciertas normas de cortesía en la comunidad estudiada, así como información sobre las valoraciones de los

hablantes con respecto a las formas que usan, su necesidad de explicar por qué “se desvían de la norma”, etc. Veamos unos ejemplos más. En (6a), Liset explica las razones por las que prefiere tutear a sus padres. En (6b), Jesús no sólo responde cómo saluda a sus abuelos, sino las formas nominales que usan en su familia para dirigirse a ellos. En (6c), vemos que Piedad no tutea a su esposo delante de los pacientes y se dirige a él con la forma nominal *doctor*. Toda esta información no estaría a nuestro alcance al aplicar un cuestionario escrito ya sea con opciones predeterminadas o sin ellas.

- (6a) si los papás se sienten que les faltan al respeto al hablarles de *tú* pues está válido hablarles de *usted*/ en mi caso estoy acostumbrada a hablar de *tú*, pura tuteada y yo me siento muy a gusto se me hace muy cercano/ sí a mí se me hace más cercano y se me hace como amigos pues no son tanto así papás papás  
[M2S].
- (6b) “¿cómo le va?/ ¿cómo ha estado?”/ [...] acostumbramos a decirle a mi abuelita y a mi abuelito materno/ “papá” y “mamá”/ “mamá Rosa”/ “papá Pancho”  
[H4S].
- (6c) le ayudo a mi esposo en el consultorio/ [...] lo trato de *usted*/ [...] soy su instrumentista/ como él es odontólogo/ entonces/ si tiene cirugías o algo pos ya le ayudo/ pero/ allí la relación sí cambia/ [...] por ejemplo/ “Piedad/ pásame/ este- el espejo o dame gasas”/ “claro que sí/ doctor”/ me pongo mucho en mi papel  
[M3M].

Por otra parte, se pidió a los hablantes que imaginaran que estaban frente a cada uno de los interlocutores y respondieran tal y como se dirigirían normalmente a ellos; además, las situaciones de la entrevista se plantearon seguidas de la pregunta “¿Qué le dices?”. Esto se hizo para evitar respuestas en estilo indirecto. Veamos un ejemplo, “estás en el cine, junto a ti está sentado un niño ruidoso que no te deja escuchar, ¿Qué le dices?”. La respuesta que proporcionó Carmina, en (7a), no permite rescatar ni la forma pronominal de tratamiento ni el tiempo verbal usado en la petición; en esos casos formulaba de nuevo la situación,

haciendo énfasis mediante instrucciones como “no me platiques lo que dices, imagínate que en este momento estás en el cine frente al niño, ¿Qué le dirías?”; por lo general, la instrucción ayudaba a obtener respuestas en donde es posible rescatar el uso de formas nominales y pronominales de tratamiento, como se ve en (7b).

(7a) que si se podría callar/ para poder ver la- la película

(7b) mijo te puedes callar tantito/ para poder ver la película  
[M2B].

Me parece que esta manera de obtener los datos proporciona información muy valiosa para el análisis. Algunos de los entrevistados llegaron incluso a recrear el intercambio con su interlocutor; por ejemplo, (8) es la respuesta de Camilo a la situación “¿Cómo saludaría a un tío si lo encuentra en una reunión familiar?” Se observa que el entrevistado da voz a su tío para enseguida responder al saludo, recreando un posible diálogo en el que observamos que él es tuteado y recibe como tratamiento nominal un nombre propio, en tanto que él se dirige a su tío con un título de parentesco (tío) y de *usted*.

(8) “¿cómo has estado Camilo?”/ “no pos bien” y/ “¿cómo te ha ido en tu familia?”/ “bien tío/ y usted?/ ¿cómo está su familia?/ ¿y mis primos?”  
[H2B].

Está claro que no se trata de una interacción real, de manera que no tenemos la certeza de si en realidad éstas son las formas de tratamiento que los hablantes usan y reciben o aquellas que creen usar y recibir. Sin embargo, esta información refleja el conocimiento que tienen los hablantes de las normas sociales que seguirían en determinadas situaciones.

De igual manera, y sin que hubiera sido planeado en la entrevista, se obtuvo información paralingüística sobre la realización de saludos y la petición de la cuenta en un restaurante. Un par de ejemplos los vemos en (9a) y (9b).

- (9a) “hola abuelito/ ¿cómo está?”/ y llego/ le:- le doy la mano/ y le doy un beso/ en la mano  
[M2M].
- (9b) levanto la mano/ y le hago la seña/ y le digo “te encargo la cuenta/ viejo”  
[H2S].

Desde las primeras entrevistas observé que todos los entrevistados tendían a incluir en su respuesta el tipo de saludo paralingüístico (v.g. de mano, de abrazo, de beso, de abrazo y beso, de mano y abrazo, de beso en la frente y beso en la mano). Por esta razón, en las entrevistas subsecuentes se pidió a los entrevistados que también indicaran esa información.

## 2.6. CRITERIOS DE ANÁLISIS DE LOS DATOS

En este apartado veremos cuáles fueron los criterios de transcripción empleados, así como la manera como se definieron, agruparon y codificaron las variables. También se expondrá cuáles situaciones de la entrevista se usaron para ejemplificar cada una de las variantes para PODER y DISTANCIA. Por último, veremos en qué consiste el análisis cuantitativo que se usó en esta investigación.

### 2.6.1. *Criterios de transcripción*

Los criterios de transcripción de las grabaciones se basan en los del Proyecto “Cambio y variación en la Ciudad de México” (Martín Butragueño s.f.), aunque aquí se emplea una versión simplificada (ver tabla 2.3). Los nombres de los entrevistados son pseudónimos; al final de cada ejemplo se presenta entre corchetes la información correspondiente al entrevistado.



Tabla 2.3.

*Criterios de transcripción*

|  |         |
|--|---------|
| Pausa breve (delimita un grupo fónico) | /       |
| Truncamiento, reformulación            | -       |
| Cita en estilo directo                 | “ ”     |
| Fragmento eliminado                    | [...]   |
| Ruidos                                 | <risas> |
| Fragmento ininteligible                | <...>   |
| Interrogación                          | ¿ ?     |
| Apéndices comprobativos                | ?       |
| Énfasis                                | !       |
| Alargamiento                           | :       |

La primera letra indica el género (H o M); el número corresponde al grupo de edad al que pertenece la persona, por ejemplo, el número 2 indica que está en un rango de edad de 20 a 29 años; la última letra, al grado de estudios: bajo (B), medio (M) o superior (S). En los ejemplos se omiten los falsos turnos del entrevistador (v.g. *ujum, sí, claro, ah*), pues sólo sirvieron para mantener abierto el canal de comunicación, mostrando interés en los comentarios de los entrevistados.

Aunque en la base de datos que contiene la transcripción se marcaron de manera doble ciertas palabras de uso muy frecuente cuya pronunciación difería del estándar, en los ejemplos aquí presentados se deja únicamente la palabra tal como fue pronunciada. Algunos ejemplos son el uso de las formas *pos* (pues); *edá* (verdad), *pal* (para el), *ire* (mire); *ahi* (ahí).

### 2.6.2. Criterios de codificación de las variables PODER y DISTANCIA

Las variables fueron clasificadas en dos grandes grupos, ‘características del hablante’ y ‘características del destinatario’. El primero incluye las variables EDAD, ESCOLARIDAD, SEXO y ORIGEN; las variantes para cada una de ellas fueron presentadas en el apartado 2.3. En el capítulo 4, se agregan además las variables TIPO DE PETICIÓN y COSTO DE LA PETICIÓN, que se describieron en el apartado 2.5.1.

Las variables que conforman el grupo ‘características del destinatario’ son el SEXO, así como la relación con el destinatario en los ejes de PODER y DISTANCIA. Para organizar y codificar los resultados de éstas dos últimas, se adaptó un poco la propuesta de Brown y Gilman (1968). De acuerdo con ellos, la asignación de tratamientos pronominales se da en función del tipo de relación que se tenga con el destinatario, ya sea ésta de poder o de solidaridad (*cf.* 1.8.1). Definir una relación en función de uno sólo de estos ejes (poder o solidaridad) es insuficiente, pues éstos no son excluyentes y toda relación puede clasificarse tanto en el eje vertical como en el horizontal. Por eso, todas las respuestas de la entrevista se clasificaron en torno a estas dos variables.

En adelante me referiré a los dos ejes como *poder* y *distancia*; éste último es el concepto usado por Brown y Levinson (1987) en lugar de solidaridad. Lo utilizaré porque considero que es una buena representación visual del eje horizontal de las relaciones. Asimismo, es necesario especificar que emplearé estos términos únicamente para hacer referencia al tipo de relación entre los interlocutores y no a la reciprocidad o no reciprocidad de formas de tratamiento, pues sólo pregunté la forma que usan los entrevistados, pero no la forma que reciben.

Para cada uno de ellos se consideraron tres variantes; propongo para el eje de poder las variantes *mayor poder que el destinatario*, *menor poder que el destinatario* e *igual poder*

que el destinatario; para el eje de distancia, las variantes son *familiaridad con el destinatario*, *trato con el destinatario* y *destinatario desconocido*. La combinación de estas variantes resulta en nueve tipos de relación (ver tabla 2.4).

Tabla 2.4.

*Nueve tipos de destinatarios resultantes del cruce entre poder y distancia*

| <i>Eje de poder</i>     | Mayor                      | Menor                      | Igual                      |
|-------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| <i>Eje de distancia</i> |                            |                            |                            |
| Desconocidos            | Mayor poder y desconocidos | Menor poder y desconocidos | Igual poder y desconocidos |
| Trato                   | Mayor poder y trato        | Menor poder y trato        | Igual poder y trato        |
| Familiaridad            | Mayor poder y familiaridad | Menor poder y familiaridad | Igual poder y familiaridad |

Puesto que cada uno de los destinatarios refleja posiciones sociales, cabe preguntarse si al responder se piensa en una persona específica y se le atribuye carácter individual o bien si se piensa en una posición social y se asume que, de acuerdo con los derechos y deberes, a ésta le corresponde cierto trato. Debido a esto, no se predeterminó la relación entre interlocutores; todas las respuestas se codificaron según la información que proporcionaron los entrevistados. Por ejemplo, se espera que una relación jefe-empleado sea una relación asimétrica y de distancia, aunque hay casos como el de Luciano, actualmente jubilado, quien nos dijo que durante su vida laboral uno de sus jefes fue su primo. En este caso la posición social ‘jefe’ es ocupada por alguien que llena desde antes la posición social ‘primo’ y por tanto es considerado como un igual por Luciano, de modo que esta relación fue clasificada en el eje de PODER como *menor poder que el destinatario* y en el eje de DISTANCIA como una relación de *familiaridad*. En (10) vemos que Luciano es consciente del trato diferente que dispensaba a su primo y a otro jefe cuando se desempeñó como subordinado.

- (10) yo a este jefe le hablaba de *usted*/ era alemán/ el otro era un primo/ así es que ese de *tú*/ <risas>  
[H7M].

Enseguida veremos cómo se definieron las variantes para cada uno de los ejes y cómo se relacionan con las situaciones de la entrevista. Para el eje de poder se consideraron tres variantes: a) tener mayor, b) menor o c) igual poder que el destinatario. La categoría *igual poder que el destinatario* refiere a las relaciones simétricas donde ambos interlocutores se encuentran en una situación de igualdad, ya sea por tener la misma edad o la misma jerarquía en un ámbito dado. Este tipo de situación se ejemplificó en la entrevista con algunas situaciones que tienen lugar entre amigos, hermanos, compañeros de trabajo, de escuela, vecinos, etc. (*cf.* apéndice 4, situaciones 24, 25, 51, 33, 35, 43-46, 49, 50, 55, 56, 58, 60, 62, 64-69). La categoría *mayor poder que el destinatario* incluye relaciones como las que se tienen con prestadores de servicios (*v.g.* mesero; *cf.* apéndice 4, situaciones 8, 9, 11, 14-17, 21-23), así como aquellas en las que el destinatario es alguien de menor edad (*v.g.* hijo, sobrino; *cf.* apéndice 4, situaciones 29, 34, 37, 41, 42). Por último, las relaciones que entran en la categoría *menor poder que el destinatario* son aquellas en que el emisor está en una posición inferior determinada por la jerarquía laboral, familiar, o bien por la edad, o el estatus del destinatario (*v.g.* padres, tíos, abuelos, jefe, profesor, sacerdote, médico; *cf.* apéndice 4, situaciones 27, 28, 30, 32, 39, 40, 47, 48, 74, 78, 79).

El eje de distancia es el eje horizontal de una relación. La distancia tiene que ver con el grado de cercanía (real o subjetiva) que existe entre los participantes sin importar el estatus o jerarquía de cada uno. Es común en algunas investigaciones marcar la distancia en términos de presencia / ausencia (ver, por ejemplo, Blum-Kulka *et al.* 1989). Sin embargo, si se asume que la distancia entre los interlocutores se acorta con la frecuencia de trato, es

necesario contar con una categoría intermedia entre lo que normalmente se ha llamado ‘+distancia’, que usaré para referir únicamente al trato con desconocidos, y ‘-distancia’ que englobaría las relaciones que llamo de familiaridad. Por esta razón, distingo aquí tres niveles para el grado de cercanía que existe entre los interlocutores: a) relaciones donde hay *familiaridad* entre los interlocutores; b) relaciones donde hay *trato* entre los interlocutores; y c) relaciones con *desconocidos*.

La categoría *familiaridad* incluye aquellas relaciones de cercanía, como la familia, los amigos y, en ocasiones, los compañeros de trabajo y los vecinos (*cf.* apéndice 4, situaciones 19, 20, 24, 25, 27-53, 55, 56, 67-69). En las relaciones de *trato* incluyo las relaciones que tienen lugar en el ámbito público, los destinatarios son personas con las que se ha establecido algún tipo de contacto previo y los intercambios pueden variar en cuanto a la frecuencia. Este tipo de relación se ejemplificó con algunas situaciones de la entrevista al proponer destinatarios que ocupan las siguientes posiciones sociales: médico, profesores, cura, la persona que ayuda con la limpieza y, en ocasiones, los vecinos, el jefe y los compañeros de trabajo, entre otros (*cf.* apéndice 4, situaciones 55, 56, 60, 62, 67-69, 75, 78, 79, 80, 82).

En la categoría *desconocidos* se agrupan las relaciones con personas con las que se tiene un contacto fortuito en lugares públicos. Este tipo de intercambios se ejemplifica en la entrevista con destinatarios que prestan algún servicio y cuya posición social es mesero, taxista, cajero, vendedores, así como destinatarios con los que se entabla algún intercambio fugaz, como pedir la hora (*cf.* apéndice 4, situaciones 1-18, 21-23). Toda la información aquí presentada fue codificada de manera exhaustiva en una base de datos.

### 2.6.3. *El análisis cuantitativo*

Los datos que presento fueron analizados cuantitativamente mediante el programa *Goldvarb 2001* (Robinson, Lawrence, y Tagliamonte 2001). Este programa se diseñó originalmente para estudiar reglas variables, pero es de utilidad en cualquier análisis lingüístico en el que se analicen variables nominales o discretas y en el que se quiera sistematizar cómo otras variables (lingüísticas y extralingüísticas) influyen en la variación (Sankoff 1988); además, está diseñado para trabajar con el tipo de datos que se obtienen en lingüística, donde es común tener muestras en las que no hay igual número de datos para cada uno de los niveles o variantes de las diferentes variables analizadas.

Este programa muestra dos tipos de resultados estadísticos. El primero de ellos es de tipo descriptivo, proporciona frecuencias y porcentajes que nos indican únicamente cómo se distribuyen los datos analizados. El segundo es de tipo inferencial; mediante probabilidades, nos muestra el efecto que tienen las variables independientes en la realización de la variable dependiente. Gracias a esto, es posible observar a) que las variables no se distribuyen al azar sino que están condicionadas por otros factores lingüísticos, situacionales o sociales y, b) cuáles son las regularidades o patrones de distribución de una variable.

Es importante señalar que el programa realiza dos pruebas relacionadas con la estadística inferencial: el análisis binomial de un nivel y el análisis binomial de ascenso y descenso, llamado también análisis de probabilidad escalonada. El análisis binomial de un nivel informa sobre la probabilidad de que se realice la variable dependiente en función de todas y cada una de las variables independientes incluidas en el análisis<sup>58</sup>. En cambio, el

---

<sup>58</sup> En estadística el término *factor* se emplea para referir a las variables y el término *nivel* a las variantes de una variable. En el programa *Goldvarb* el término *grupo de factores* se refiere a la variable y el término *factor*

análisis binomial de ascenso y descenso selecciona de entre todas las variables independientes, únicamente aquellas que son significativas para dar cuenta de la variación; lo hace mediante un recorrido ascendente en que va agregando variables al modelo y otro descendente en que va eliminando variables, al final, selecciona los mejores recorridos, es decir, el modelo estadístico más adecuado cuya probabilidad de error será siempre menor a 0.05.

Los pesos probabilísticos se miden de 0 a 1, donde 0 significa que la posibilidad de que se realice una variante es nula y 1 es la certeza total de que esa variante se realizará. Por esta razón, la probabilidad de 0.500 se considera el punto medio a partir del cual se asume que tal o cual variante favorece o desfavorece la presencia de una forma lingüística, es decir, probabilidades menores a 0.500 no favorecen la realización de una variante, aquéllas mayores a 0.500 sí la favorecen.

Para utilizar este programa es necesario definir cuál es la variable o factor que se quiere analizar (variable dependiente) y cuáles son las variables independientes (o explicativas) que se considera inciden en la variación. Asimismo, se decide cuántos niveles o variantes se codificarán para cada una de las variables analizadas (ya sea dependiente o independiente).

En seguida, mostraré un ejemplo del procedimiento que se realizó para analizar los datos. Una hipótesis de esta investigación es que el tuteo se está extendiendo en la ciudad de Guadalajara, así que para ponerla a prueba nos serviremos del método de tiempo aparente y utilizaremos la variable EDAD. La variable dependiente que analizamos es el pronombre de segunda persona singular en función apelativa; éste tiene dos realizaciones o

---

a los niveles o variantes de una variable (véase Ezra Johnson 2009: 361). A lo largo de este texto empleo indistintamente los términos *variable* y *factor*.

variantes, que son los pronombres *tú* y *usted*. La variable independiente será en este caso la edad, para la cual definimos tres niveles o variantes, agrupando a los participantes de la entrevista en tres grupos de edad (*cf.* 2.3.2).

En este trabajo recurriremos tanto a la estadística descriptiva como a la inferencial. Los resultados de la estadística descriptiva nos muestran las frecuencias y porcentajes de realización de una variable (v.g. tuteo y ustedeo en los tres grupos de edad definidos; *cf.* tabla 3.13). Los resultados del análisis binomial de un nivel nos indicarán cuál es la probabilidad de que cada grupo de edad favorezca o no el tuteo. Por último, en el análisis binomial de ascenso y descenso se hace un recorrido donde se consideran todas las variables independientes (v.g. sexo del hablante, sexo del destinatario, distancia entre los interlocutores) y se seleccionan únicamente aquellas que son estadísticamente significativas.

Tagliamonte (2007: 203-204) distingue tres aspectos que suelen considerarse para interpretar los resultados del análisis binomial de ascenso y descenso; éstos son la significatividad estadística, la jerarquía de las restricciones y el rango o peso relativo de cada variable. En este trabajo me basaré en la significatividad estadística porque —aunque sí se realizó un análisis global de todas las variables lingüísticas y extralingüísticas que inciden en la variación de cada una de las variables— resultó más enriquecedor observar con detalle el comportamiento de una variable dependiente en función de cada una de las variables independientes por separado. De igual forma, la discusión de los resultados se presenta de esa manera. Además, se observó que en general la información que se obtiene



gracias al peso relativo de cada variable —ya sea mediante el rango o la jerarquización de variables— no altera demasiado la interpretación de los datos<sup>59</sup>.

En este capítulo mostré cuales fueron los criterios que se emplearon para realizar el muestreo, elaborar y aplicar la entrevista, transcribir los datos y codificar los resultados. De igual manera, expuse un panorama sobre el empleo de las variables sociales incluidas en esta investigación (sexo, edad, escolaridad, origen), así como sobre la obtención de datos en los estudios de cortesía. En el capítulo siguiente presentaré los resultados concernientes al empleo de formas pronominales y nominales de tratamiento.

---

<sup>59</sup> Para información más detallada sobre este programa, se sugiere al lector revisar, entre otros, Guy 1975; Sankoff 1988; Bailey 2002; Paolillo 2002 y Tagliamonte 2006 y 2007.

### CAPÍTULO 3

#### FORMAS DE TRATAMIENTO

En el presente capítulo expondré los resultados del uso de las formas nominales y pronominales para dirigirse a la segunda persona del singular. En la primera parte presentaré los resultados concernientes a las formas pronominales. En la segunda, los resultados relativos a las formas nominales; se presentarán en sendos apartados el empleo del nombre propio, títulos de parentesco, títulos genéricos y títulos profesionales.

Dado que nuestra hipótesis es que el tuteo se está extendiendo, en el apartado de tratamiento pronominal, la descripción de los resultados se centrará en el tuteo. Por esta misma razón, el análisis probabilístico se realizó considerando el tuteo como valor de aplicación. De esta manera observaremos cómo se distribuye el tuteo en los ejes de poder y distancia, qué otros factores lo propician y quiénes son los hablantes que lo favorecen.

Mostraré que tanto el poder como la distancia con el destinatario inciden de manera sistemática en la asignación de los tratamientos. De igual forma, otras variables relacionadas con el destinatario son fundamentales en la selección pronominal. Nos centraremos sobre todo en el sexo, la edad y la apariencia del destinatario. Por otra parte, veremos que los valores relacionados con el tuteo y el ustedeo en la comunidad son respectivamente confianza y respeto.

Se presentarán también los resultados en función de las características de los participantes. Veremos que todas las variables consideradas en el análisis (el sexo, la edad, la escolaridad y el origen) dan cuenta de la variación en la selección pronominal y cuáles son las características de las personas que van a la vanguardia en la extensión del tuteo.

### 3.1. FORMAS PRONOMINALES DE TRATAMIENTO Y CARACTERÍSTICAS DEL DESTINATARIO

En este apartado veremos los resultados concernientes a la relación con el destinatario. Éstos se agrupan en torno a tres variables que fueron analizadas cuantitativamente: poder, distancia y sexo del destinatario (*cf.* 2.6). De igual manera se discutirá cómo influyen otras características del destinatario que no fueron analizadas cuantitativamente; éstas son la edad, la apariencia física del destinatario, su forma de vestir. Por último, se discutirán otros factores que los entrevistados consideran importantes en la selección de los tratamientos.

#### 3.1.1. *Eje de poder*

Presento en este apartado los resultados para las tres variantes del eje de poder descritas en el capítulo anterior (*cf.* 2.6).

##### 3.1.1.1. Igual poder que el destinatario

Los resultados globales indican que el tuteo se da en 81% de casos. En el 19% restante, los hablantes usan *usted*. No es de extrañar el alto índice de *tú*. De hecho en las relaciones entre hermanos, cónyuges, amigos, compañeros de trabajo o de escuela, el 100% de los hablantes tutea. La pregunta que habría que plantear es más bien ¿Quiénes son los hablantes que no tutean? O ¿Quiénes son los destinatarios que a pesar de tener igual poder no son tuteados?

Por una parte, las personas de más edad son quienes aún utilizan *usted* con destinatarios de igual poder. Por ejemplo, el único caso en que se usa *usted* con un primo es el de Joaquina, una mujer de 76 años [M7S]. Mariano, de 79 años, usa *usted* con sus amigos y compañeros de trabajo y explica que su decisión tiene que ver con la norma que imperaba en su juventud (ver 1).

- (1) algunos amigos también/ de *usted*/ aquellos amigos que nos conocimos de *usted*/ sigo hablándoles de *usted*/ nos hablamos de *usted*/ ellos me hablan de *usted*/ y yo les hablo también de *usted*/ [...] pero incluso los compañeros de trabajo/ yo tuve compañeros que siempre nos hablábamos de *usted*/ misma jerarquía/ o jefes/ o subalternos/ de todos/ pero siempre de *usted*/ [...] es que se usaba mucho/ cambió mucho [H7S].

Respecto a los destinatarios que no son tuteados se observa que en 80% de los casos son personas desconocidas. Lo que indica que a pesar de que una relación sea simétrica, el hecho de tratar con un desconocido favorecerá el *ustedeo* (cf. 3.1.3).

### 3.1.1.2. Mayor poder que el destinatario

Para esta segunda variante el tuteo se presentó en 63% de casos y el *ustedeo* en el 37% restante. Es de esperar que en una relación asimétrica la persona con mayor poder tutee y reciba *usted*. En nuestros datos, cuando hay familiaridad con el destinatario, la persona de mayor poder tiende a tutear a sus inferiores jerárquicos. Sin embargo, cuando no hay trato previo (v.g. mesero, taxista, empleado de mostrador; apéndice 5, situaciones 8, 9, 11, 14-17, 21-23) se tiende a usar *usted*.

También hay algunos casos en que en las relaciones de familiaridad y con interlocutores que tienen menor poder se sigue usando *usted*; se trata de los sobrinos y ahijados. Debe aclararse que en estos casos *usted* no tiene el valor de respeto al que refieren los hablantes. Estamos frente al llamado *usted* de enojo o *usted* de cariño<sup>60</sup>.

---

<sup>60</sup> Término acuñado por Weber (1941: 114-115) al comentar que de padres a hijos “*usted* aparece por una alteración de la relación de los hablantes: para los hijos pequeños puede expresar tanto enojo como ternura [...] pero para los hijos que ya han salido de la infancia el *usted* sólo suele anunciar enojo, da cierta solemnidad”. Sobre el empleo de *usted* para dirigirse a los niños, véase también Kany 1970:123 y Eguiluz 1962: 174.

De hecho, algunos entrevistados mencionaron que es común recibir los regaños de los padres con el trato de *usted* y que los adultos suelen emplear este pronombre cuando se dirigen a los niños para reprenderlos. Encontramos 10 casos en que se usó *usted* para dirigirse a un sobrino o un ahijado; dos corresponden a la situación 51 en que se regaña a un niño y los ocho restantes a situaciones de saludo (37, 34, y 29). Puesto que los datos provienen de una entrevista no sabemos si las personas que emplearon *usted* en la situación del regaño, lo usarían también en otras situaciones<sup>61</sup>.

En la tabla 3.1 ejemplifico las diferencias porcentuales de uso pronominal cuando se tiene mayor poder que el destinatario<sup>62</sup>.

Tabla 3.1.  
*Porcentaje de uso pronominal cuando se tiene mayor poder que el destinatario*

| <i>Destinatario</i> | <i>Tú (%)</i> | <i>Usted (%)</i> |
|---------------------|---------------|------------------|
| Taxista             | 9             | 91               |
| Cajero del banco    | 42            | 58               |
| Mesero              | 47            | 53               |
| Ahijados            | 75            | 25               |
| Sobrina             | 91            | 9                |
| Hijo                | 100           | 0                |

### 3.1.1.3. Menor poder que el destinatario

En la tercera variante, menor poder que el destinatario, al contrario de las dos anteriores, el ustededeo es la tendencia general, con 68%; los porcentajes de tuteo llegan apenas al 32%. Es

<sup>61</sup> Véase la reflexión de Hummel (2010) sobre las limitaciones de los cuestionarios en el estudio de los tratamientos. Una de ellas es que los cambios de trato con un mismo destinatario sólo pueden estudiarse mediante la observación directa.

<sup>62</sup> Un recuento detallado de los porcentajes de uso pronominal obtenidos en cada una de las situaciones que conforman la entrevista se presenta en el apéndice 5.

importante detenerse en los casos en que se tutea a un destinatario cuando se tiene menor poder que éste (ver tabla 3.2). Nuestros datos indican que *tú* se usa raramente cuando se tiene menor poder que el destinatario y éste es un desconocido. La situación cambia cuando hay trato o familiaridad con el destinatario; en nuestros datos, en relaciones de familiaridad, algunos entrevistados tutean a los tíos, abuelos o padres o, cuando hay trato, al jefe, al médico, al cura, a los profesores.

Tabla 3.2.

*Cruces de la variante menor poder que el destinatario con el eje de distancia*

| <i>Eje de distancia</i> | <i>Tú (%)</i> | <i>Usted (%)</i> |
|-------------------------|---------------|------------------|
| Desconocidos            | 14            | 86               |
| Trato                   | 22.5          | 77.5             |
| Familiaridad            | 42.5          | 57.5             |

Es de notar que se conjugan muchos factores en la selección pronominal. En la tabla 3.3 vemos el uso pronominal con algunos destinatarios de esta categoría. En el ámbito familiar vemos que el porcentaje de tuteo para el abuelo es de 26% y para el tío se incrementa a 45%. Ambos destinatarios tienen mayor poder y son hombres, la relación que existe con ellos es de familiaridad y, sin embargo, el abuelo recibe un porcentaje menor de tuteo que el tío. Esta diferencia puede deberse a la edad, pero también a la posición jerárquica en el ámbito familiar.

Tabla 3.3.

*Porcentajes de uso pronominal cuando se tiene menor poder que el destinatario*

| <i>Destinatario</i> | <i>Tú (%)</i> | <i>Usted (%)</i> |
|---------------------|---------------|------------------|
| Profesor            | 10            | 90               |
| Médico              | 23            | 77               |
| Abuelo              | 26            | 74               |
| Jefe                | 34            | 66               |
| Tío                 | 45            | 55               |

Por otra parte, se confirma que en relaciones asimétricas es por lo general el hablante con más poder quien pide que se dé el paso de *usted* a *tú*<sup>63</sup> o bien que se mantenga el trato de *usted*; así lo señala Liset en (2).

- (2) Le digo *profe* o por su nombre “oiga *profe*” bueno a veces le digo de *usted* depende del *profe*/ pos si es- si es grande o si él mismo dice “sabes qué háblame de *tú* no me gusta de *usted*” pues- pero hay unos que te dicen de *usted*  
[M2S].

Otro ejemplo lo proporciona Martha, quien recuerda que cuando tenía aproximadamente ocho años su mamá le explicó que entre ellas había una relación de amigas y que a partir de ese momento se tutearían.

- (3) cuando era muy niña/ que tenía como unos ocho años/ de *usted*/ pero luego ella me dijo un día/ este- las los- “tú y yo somos amigas/ verdad?/ entonces las amigas no se hablan de *usted*/ entonces tú y yo vamos a ser amigas/ siempre/ entonces ahora de *tú*”  
[M6B].

#### 3.1.1.4. Recapitulación de los resultados en el eje de poder

En la tabla 3.4 presento, a manera de recapitulación, los porcentajes y pesos probabilísticos del tuteo para las tres variantes del eje de poder. Las probabilidades muestran que el tuteo será favorecido en relaciones simétricas (0.750), así como en aquellas donde se tiene mayor poder que el destinatario (0.636). No así cuando se tiene menor poder que el destinatario (0.088).

---

<sup>63</sup> “There is an interesting residual of the power relation in the contemporary notion that the right to initiate the reciprocal *T* belongs to the member of the dyad having the better power-based claim to say *T* without reciprocation” (Brown y Gilman 1968: 259).

Tabla 3.4  
*Porcentajes y probabilidad de tuteo según eje de poder*

| <i>Eje de poder</i>             | %  | P     |
|---------------------------------|----|-------|
| Igual poder que el destinatario | 81 | 0.750 |
| Mayor poder que el destinatario | 63 | 0.636 |
| Menor poder que el destinatario | 32 | 0.088 |
| log. ver.= -1075.466; p= 0.036  |    |       |

### 3.1.2. *Eje de distancia*

En este apartado presento los resultados concernientes a las tres variantes del eje de distancia (*cf.* 2.6).

#### 3.1.2.1. Familiaridad

En este tipo de relación el tuteo asciende a 78% de casos, mientras que se usa *usted* en el 22% restante. Puesto que en las llamadas relaciones solidarias lo esperable es que se dé un tuteo mutuo, veremos con qué destinatarios no se emplea este tratamiento. En nuestros datos, se destina *usted*, sobre todo, a los suegros, tíos, padrinos y abuelos. La selección del pronombre está determinada en estos casos por el mayor poder del destinatario en la jerarquía familiar.

En la tabla 3.5 podemos comparar cómo asciende el porcentaje de ustededeo con diferentes destinatarios. El tuteo está generalizado en las relaciones entre iguales (*v.g.* amigos, hermanos), pero no en aquéllas donde el destinatario, a pesar de existir familiaridad, tiene más poder que el hablante (*v.g.* tía, abuelo, suegro).



Tabla 3.5.  
*Porcentajes de uso pronominal con destinatarios de la categoría familiaridad*

| <i>Destinatarios</i> | <i>Tú (%)</i> | <i>Usted (%)</i> |
|----------------------|---------------|------------------|
| Amigo                | 100           | 0                |
| Hermana              | 100           | 0                |
| Tía                  | 62.5          | 37.5             |
| Abuelo               | 26            | 74               |
| Padrino              | 22            | 78               |
| Suegro               | 10            | 90               |

Asimismo, el grado de familiaridad varía de un interlocutor a otro y estos resultados se reflejan también en las frecuencias de uso pronominal; un ejemplo de ello lo vemos si comparamos los porcentajes de tuteo que reciben dos destinatarios de la muestra: suegro y abuelo.

Además, se observa que quienes usan *usted* son generalmente los mayores, como Graciana, de 76 años:

- (4) a mi padrino de bautizo/ lo saludaba de- de beso en la mano/ hasta una edad/  
 cuando ya fui más grande/ ya nada más de mano/ “¿cómo le va/ padrino?/  
 ¿cómo está?”  
 [M7M].

De manera que en las relaciones de familiaridad el tuteo no se ha generalizado debido a que algunos destinatarios continúan recibiendo *usted* por su situación jerárquica o edad y a que los hablantes de más edad mantienen el uso del pronombre *usted* (cf. 3.1.2).

### 3.1.2.2. Trato

Los resultados porcentuales indican que no hay una preferencia marcada por el uso de una u otra forma pronominal, pues se tutea en 54% de casos y se ustedea en 46%. Sin embargo, se observa que el tuteo es menor en las relaciones de trato (54%) que en las de familiaridad

(78%). Como sabemos, el paso del *usted* al *tú* puede ocurrir debido a la frecuencia de trato y/o a la confianza que se entabla con el destinatario. En (5), Albino aclara que no se ha dirigido de igual manera a las diferentes personas que se han ocupado de la limpieza de su casa:

- (5) A: de *usted*/ de *usted* normalmente me ha tocado/ aun así jóvenes y todo/  
 L: sin importar la edad que tengan?  
 A: pues es/ más bien la confianza/ si ha habido roce así de confianza/ ya entonces sí/ de *tú*  
 [H4S].

### 3.1.2.3. Desconocidos

Al igual que en la relación de trato, no hay una preferencia marcada por una opción pronominal, pues se tutea en 49% de casos y se ustedea en 51%. Estos resultados nos muestran que, contrario a lo esperado, no se sigue como norma usar el llamado pronombre de respeto (v) para tratar a desconocidos. Al entablar un intercambio comunicativo con un desconocido, la selección pronominal se basa también en factores como la edad, el sexo, la apariencia del destinatario, la formalidad de la situación, etcétera. Aunque estos factores “subjetivos” serán discutidos más adelante (*cf.* 3.1.5), veamos de momento un ejemplo de la interacción mesero-cliente (*cf.* apéndice 5, situaciones 21-23). En (6a), Piedad aclara que su trato pronominal varía según el tipo de restaurante y si éste “es más formal” usa *usted*. En (6b) Antolín reconoce usar tanto *tú* como *usted* en el trato con los meseros, aunque no identifica bien en qué circunstancias. Por último, en (6c) vemos que, en “circunstancias normales”, Petronio pediría la cuenta empleando recursos codificados como corteses (*cf.* el

uso de *poder* en 4.1.4), pero en caso de que el mesero no fuera diligente se dirigiría a él usando la forma nominal *caón*<sup>64</sup>.

- (6a) hola/ buenas tardes/ me puedes traer por favor una cerveza clara/ de- mm bueno/ mejor una oscura/ ahorita que está la Noche Buena/ me traes una Noche Buena/ o una Dos Equis Lager/ por favor/ gracias/ ah/ y me traes un vaso con hielo/ aparte  
[M3M].
- (6b) y yo hablo de *usted*/ ahorita no me acuerdo cómo/ pero yo les hablo de *usted*/ ah no/ es que ya ni me acuerdo/ "me das la cuenta"/ "me da la cuenta"/ es que ahorita no sé decirte/ en qué circunstancia les hablo de *tú*/ [...] claro/ uso las dos  
[H5S].
- (6c) depende de las circunstancias/ no?/ normalmente es- si no te están viendo/ "oye/ me podrías traer la cuenta"/ y si ya se están tardando/ pues ya empiezas a <risas>/ decirle "oye caón la cuenta/ no?"/ pero nada más "la cuenta/ no?" no- ya sin el "podrías"  
[H3S].

#### 3.1.2.4. Recapitulación de resultados en el eje de distancia

En la tabla 3.6 vemos que el tuteo se incrementa conforme se va de una relación entre desconocidos a una de trato y enseguida a una de familiaridad. En cuanto a porcentajes, la frecuencia de uso del tuteo en relaciones de trato (54%) y con desconocidos (49%) no es muy diferente. Sin embargo, los pesos probabilísticos para el tuteo revelan que en una relación con desconocidos el tuteo no es favorecido (0.145), mientras que en una relación

---

<sup>64</sup> *Cáon* es una forma reducida de *cabrón*, forma de tratamiento de uso común entre hombres jóvenes. Palacios (2002: 225) analiza un corpus de conversaciones entre adolescentes poblanos en el que el uso de los términos *cabrón* y *güey* es muy frecuente; comenta que tanto *cabrón* como *güey* son formas de tratamiento que funcionan también como marcadores discursivos; considera que estas palabras han dejado "de ser un insulto" para convertirse "en formas de expresión de solidaridad". En el corpus que la autora analiza están presentes las formas *güey* y su femenino *güeya*, *cabrón* y la forma reducida *ca*.

de trato la probabilidad del tuteo es favorecida, pero apenas por encima de 0.500 (0.529).

Por último, la relación que favorece en mayor medida el tuteo es la de familiaridad (0.756).

Tabla 3.6.  
*Porcentajes y probabilidad de tuteo según eje de distancia*

| <i>Relación con el destinatario</i> | <i>%</i> | <i>P</i> |
|-------------------------------------|----------|----------|
| Desconocidos                        | 49       | 0.145    |
| Trato                               | 54       | 0.529    |
| Familiaridad                        | 78       | 0.756    |
| log. ver.= -1075.466; p= 0.036      |          |          |

### 3.1.3. *Interacción entre poder y distancia*

En las secciones precedentes (3.1.1 y 3.1.2) he presentado los resultados para cada eje — poder y distancia— por separado. Ahora veremos los datos que se obtienen si se combinan las tres variantes del eje de poder con las tres variantes del eje de distancia. En la tabla 3.7 se muestran los porcentajes y pesos probabilísticos para el tuteo.

Tabla 3.7.  
*Porcentajes y probabilidades de tuteo según poder y distancia*

|                               | <i>% de tuteo</i> | <i>Pesos probabilísticos</i> |                    |
|-------------------------------|-------------------|------------------------------|--------------------|
|                               |                   | <i>Favorece</i>              | <i>No favorece</i> |
| Mayor poder y desconocidos    | 45                | ---                          | 0.253              |
| Mayor poder y trato           | 71                | 0.502                        | ---                |
| Mayor poder y familiaridad    | 92                | 0.826                        | ---                |
| Menor poder y desconocidos    | 14                | ---                          | 0.063              |
| Menor poder y trato           | 22                | ---                          | 0.104              |
| Menor poder y familiaridad    | 42                | ---                          | 0.231              |
| Igual poder y desconocidos    | 52                | ---                          | 0.309              |
| Igual poder y trato           | 91                | 0.813                        | ---                |
| Igual poder y familiaridad    | 95                | 0.903                        | ---                |
| log. ver.= -1115.058; p=0.000 |                   |                              |                    |

Los resultados de los cruces entre poder y distancia nos muestran que el tuteo se incrementa gradualmente con el trato. Cuando se tiene mayor poder que el destinatario y éste es desconocido se tutea en 45% de casos; el tuteo aumenta a 71% cuando hay una relación de trato y finalmente en una relación de familiaridad éste llega al 92%. Los pesos probabilísticos confirman la tendencia observada en los porcentajes y nos indican que el tuteo no es favorecido en las relaciones de mayor poder si el destinatario es desconocido (0.253).

En los casos en que se tiene menor poder que el destinatario, observamos el mismo patrón respecto al eje de distancia, pues entre más cercana es una relación mayor es el porcentaje de tuteo. Así, en una relación de menor poder y entre desconocidos el tuteo llega apenas al 14%, sube un poco en una relación de trato (22%) y alcanza 42% en una relación de familiaridad. Las probabilidades nos indican que, sin importar el eje de distancia, las relaciones en que se tiene menor poder que el destinatario no favorecen el tuteo

Respecto a las relaciones simétricas, habíamos comentado que los porcentajes globales de tuteo alcanzan 81%. Sin embargo, si consideramos también el eje de distancia observamos que, a pesar de tener igual poder que el destinatario, en una relación entre desconocidos el tuteo alcanza sólo 52%, incrementándose a 91% cuando hay trato entre los interlocutores, y finalmente a 95% en relaciones de familiaridad. Esta tendencia se confirma en los resultados probabilísticos, pues el tuteo no es favorecido en las relaciones simétricas entre desconocidos (0.309) y sí es favorecido en las relaciones de trato (0.813) y en mayor medida en las relaciones de familiaridad (0.903).

Ahora bien, si consideramos los pesos probabilísticos para la variable distancia, advertimos que una relación entre desconocidos no favorece el tuteo, sin importar si se trata de una relación simétrica o asimétrica. En las relaciones de trato, se favorece el tuteo sólo si

se tiene mayor (0.502) o igual poder que el destinatario (0.813), no así cuando se tiene menor poder (0.104). En las relaciones de familiaridad, vemos el mismo patrón que en las relaciones de trato, se favorece el tuteo siempre y cuando no se tenga menor poder que el destinatario. Por tanto, la frecuencia de trato promueve el tuteo, pero hay casos en que no se dará el paso del *usted* al *tú*, específicamente si se tiene menor poder que el destinatario.

Estos resultados nos muestran que sigue imperando la semántica del poder, pues en todos los casos en que se tiene menor poder nunca se favorecerá el tuteo, mientras que sí se favorece cuando se tiene mayor o igual poder. Sin embargo, observamos también que la semántica de la solidaridad está funcionando, pues en las relaciones de igual o mayor poder no se favorece el tuteo cuando se está ante un desconocido.

#### 3.1.4. *Sexo del destinatario*

La tercera variable que se cuantificó fue el sexo del destinatario. Es necesario recordar que en algunas situaciones no se hizo referencia al sexo del destinatario. De modo que nos centraremos aquí únicamente en los casos en que sí se especificó el sexo del destinatario, por ejemplo, el cajero de un banco, la empleada de una zapatería.

En la tabla 3.8 presento los resultados globales para esta variable, incluyendo las respuestas donde el sexo del destinatario no se especificó. Los resultados muestran una ligera diferencia para ambos grupos, se tutea con mayor frecuencia a las mujeres (69%) que a los hombres (58%).

Tabla 3.8.  
*Uso de formas pronominales de tratamiento según sexo del destinatario*

| <i>Destinatario</i> | <i>Tú</i> |          | <i>Usted</i> |          |
|---------------------|-----------|----------|--------------|----------|
|                     | <i>%</i>  | <i>F</i> | <i>%</i>     | <i>F</i> |
| Hombre              | 58        | 628      | 42           | 464      |
| Mujer               | 69        | 518      | 31           | 231      |
| No especificado     | 66        | 314      | 34           | 165      |

Varios factores podrían estar sesgando estos datos. Uno de ellos sería que en el cuestionario no se tenga un balance adecuado respecto a los destinatarios, es decir, que los destinatarios del sexo femenino sean también aquellos ubicados en la escala inferior de una jerarquía o que se restrinjan a un ámbito específico (comparar, por ejemplo, las situaciones 78 y 82 en el apéndice 5)<sup>65</sup>. Otro factor que debe considerarse es el hecho de que cinco situaciones del cuestionario (*cf.* apéndice 5, situaciones 72, 74, 78, 79, 80) se relacionan con tres destinatarios que recibieron altos porcentajes de ustededeo: doctor, cura y profesor. Se observa que del total de respuestas correspondientes a estas situaciones, 145 corresponden a destinatarios masculinos y sólo 22 a destinatarios femeninos. Sin embargo, se hizo un conteo en el que eliminamos los datos correspondientes a doctor, cura y profesor y las tendencias se mantuvieron: las mujeres reciben *tú* en 70.60% de casos y los hombres en 62.47%.

Otra manera de revisar este posible sesgo fue comparar sólo los datos que corresponden a pares de destinatarios (hombre / mujer) con características idénticas en los

<sup>65</sup> Esta preocupación es compartida por otros investigadores que obtuvieron sus datos mediante el uso de un cuestionario (*cf.* Schwenter 1993: 137 “los hombres tienden a ocupar empleos más altos que las mujeres en estas dos poblaciones”—se refiere a Alicante y la ciudad de México; Hasbún y Solís 1997). Por una parte se busca equilibrar la muestra con tipos de interlocutores diversos, que representen las variables analizadas; por otra, mujeres y hombres suelen ocupar posiciones diferentes —ya sea en el ámbito profesional o familiar—, y esto se refleja en el tipo de interlocutores que conforman la muestra.

ejes de poder y distancia. Es necesario aclarar que esta comparación se hizo únicamente en el ámbito familiar. Los datos correspondientes a éstos corroboran que sí se tutea más a las mujeres. Como vemos en la tabla 3.9, los porcentajes de tuteo para destinatarios femeninos son más altos.

Tabla 3.9.  
*Porcentajes de tuteo según sexo del destinatario*

| <i>Hombre</i> | <i>%</i> | <i>F/N</i> | <i>Mujer</i> | <i>%</i> | <i>F/N</i> |
|---------------|----------|------------|--------------|----------|------------|
| Abuelo        | 26       | 7/27       | Abuela       | 48       | 14/29      |
| Padre         | 50       | 15/30      | Madre        | 57       | 20/35      |
| Tío           | 45       | 17/38      | Tía          | 63       | 30/48      |
| Cuñado        | 84       | 21/25      | Cuñada       | 96       | 24/25      |
| Sobrino       | 86       | 24/28      | Sobrina      | 91       | 29/32      |
| Suegro        | 10       | 2/20       | Suegra       | 4        | 1/23       |

La única excepción es en la relación con los suegros. Sin embargo, si vemos las frecuencias, la diferencia es mínima: hay un caso de tuteo para la suegra, y dos para el suegro. Estos casos corresponden a las respuestas de dos mujeres. Liz, de 23 años —la persona más tuteante de la muestra— quien tutea tanto a su suegro como a su suegra y María, mujer de 68 años, quien sí tuteaba a su suegro, pero no a su suegra. Ella explica que no conoció a su padre y veía a su suegro como tal (7a); aclara que el trato con su suegra difería del que se dispensaban ella y su suegro (7b).

- (7a) M: huy/ él me quería tanto/ que para mí fue mi padre/ y así le decía/  
“papá”  
L: ujum  
M: y él me trataba con mucho cariño/ y decía que yo lo atendía más que  
sus hijos



- (7b) M: yo le decía “mami”/  
 L: y también le hablaba de *tú*/ como a su suegro  
 M: no/ “oiga mami”/ diferente/  
 L: ¿por qué cree que era diferente?  
 M: pos es que ella era mm/ de carácter muy recio/ era diferente el trato  
 [M6B].

Se trata de diferencias mínimas pero indicativas de una tendencia —en igualdad de condiciones— a tutear más a las mujeres<sup>66</sup>. Me parece que, más allá de realizar una encuesta en que se repartan equitativamente destinatarios de ambos sexos, hay que considerar que estas diferencias pueden deberse a la posición social adscrita<sup>67</sup> de las mujeres y a los papeles sociales que tradicionalmente han desempeñado. Si en una sociedad se percibe a las mujeres como personas ubicadas por debajo de los hombres en la jerarquía de poder, es posible entonces que ellas reciban en mayor medida tratamientos menos deferentes que los hombres<sup>68</sup>. En este sentido, cabe preguntarse si la variable sexo del destinatario debe analizarse como uno de los componentes de la variable poder, lo cual

---

<sup>66</sup> Esta tendencia ha sido documentada en otros estudios. Schwenter (1993) encuentra que tanto en Alicante como en la ciudad de México, las mujeres son tuteadas con mayor frecuencia (en la ciudad de México, 12% para los hombres vs. 24% para las mujeres). Otro estudio también con datos de la región de Valencia (Blas Arroyo 2005: 303) corrobora esta tendencia: los hombres reciben *tú* en 33.9% de casos y las mujeres en 49.1%. En Costa Rica, Hasbún y Solís (1997: 150) llegan a conclusiones similares a las de Schwenter: “en situaciones donde un hombre y una mujer tengan características similares (edad, estatus, relación con el hablante), pareciera que el hombre tiende a ser tratado de “usted” con mayor frecuencia que la mujer. Esto podría ser una manifestación de los patrones de conducta imperantes en esta sociedad donde generalmente se percibe al varón como figura de mayor autoridad”.

<sup>67</sup> La posición social adscrita es “una posición social (rol) que se asigna al individuo sobre todo a causa de sus características biológicas más significativas y sin tener en cuenta las aportaciones personales (posición adquirida) producidas en el entorno social” (Martínez Riu 2001).

<sup>68</sup> Sin embargo, Fasold (1990: 30) considera que en las sociedades occidentales —basándose en datos recogidos en Estados Unidos, Italia, Canadá y Suecia— hay una tendencia a que las mujeres reciban formas de tratamiento más deferentes.

explicaría que, sin importar su jerarquía, los hombres reciban formas de tratamiento más deferentes<sup>69</sup>.

Los resultados para el sexo del destinatario muestran que las diferencias cuantitativas son pequeñas. Tanto los porcentajes de tuteo (58% para los hombres; 69% para las mujeres) como los pesos probabilísticos del análisis binomial de un nivel son apenas ligeramente diferentes (la probabilidad de que un hombre reciba *tú* es de 0.489; para una mujer es de 0.500). Además, el sexo del destinatario no fue seleccionado en el análisis binomial de regresión escalonada, lo que sugiere que esta variable es menos importante que las variables poder y distancia, que tienen más peso en la selección de las formas de tratamiento.

Veremos más adelante que el sexo del destinatario sólo es significativo si se relaciona con la variable sexo del hablante (*cf.* 3.2.1.1) y que las mujeres suelen tutear más a los interlocutores de su mismo sexo, de manera que los resultados globales producen porcentajes de tuteo más altos cuando el destinatario es mujer porque se trata de promedios de todos los hablantes (*cf.* tabla 3.12). De hecho, si se cruzan las variables sexo del hablante y sexo del destinatario, ésta última sí es seleccionada en el análisis binomial de ascenso y descenso.

---

<sup>69</sup> Wolfson y Manes (1980: 91) analizan interacciones cliente-empleado de tienda para ver si el trato nominal que reciben hombres y mujeres es diferente. Observan que tanto hombres como mujeres reciben las formas de respeto *sir* y *ma'am* respectivamente, pero sólo las mujeres reciben términos cariñosos como *honey* y *dear*. Las autoras consideran que el uso de estos términos cariñosos por parte de los empleados se parece al que usan los adultos con los niños e implica “that the addressee is in some way subordinate to the speaker.”

### 3.1.5. Otros factores

No se hizo un análisis cuantitativo de otros factores que inciden en la selección de las formas de tratamiento. Sin embargo, los comentarios de los entrevistados muestran que factores como la imagen de una persona, la personalidad, la simpatía, o la “confianza que inspira” son importantes al elegir una forma de tratamiento. En este apartado veremos que éstos contribuyen en la selección de los tratamientos.

#### 3.1.5.1. La edad del destinatario

La edad es un factor en que se basan muchos hablantes para definir qué tratamiento es apropiado (8).

- (8) U: generalmente la edad marca el *usted* o el *tú*/  
 L: y como qué edad crees que-  
 U: de mi edad para arriba/ de *usted*/ de mi edad para abajo de *tú* a todos/  
 <risas> más o menos/ no/ no es- y también muchas veces/ la confianza  
 que te inspire la persona  
 [H6M].

Asimismo, parece existir una especie de consenso en la comunidad: a los mayores se les debe respeto y una de las maneras de manifestarlo es mediante el uso de los tratamientos. Esta opinión la manifestaron de manera reiterada los entrevistados, aunque observaron también que esta norma está cambiando. En (9), Jesús dice que tanto él como sus hermanos trataban a su padre de *usted* e identifica este tratamiento como una norma antigua.

- (9) estamos a la chapa antigua/ no?/ de- los mayores de *usted*  
 [H4S].

Una investigación realizada en Guadalajara (Nowikow, en prensa) apoya nuestro planteamiento. En ésta se indagó qué factores son importantes en la selección del

tratamiento pronominal para dirigirse a un desconocido. Para ello, Nowikow realizó un cuestionario con una lista cerrada de razones que se consideran para tutear a un desconocido. De todas ellas, la edad —real o subjetiva— del destinatario fue el factor más importante: si un destinatario es percibido como persona joven entonces será tuteado<sup>70</sup>.

En una investigación sobre tratamientos en una comunidad rural de Toledo, Moreno Fernández (1986: 115) preguntó a sus informantes a qué interlocutores solían ustedear y en las respuestas estaban las personas de mayor edad que el hablante y las personas ancianas. También Molina (1993: 252) indagó cuáles eran los factores determinantes para definir el trato pronominal y el 90% de los entrevistados respondió que uno de ellos era la edad.

En algunas investigaciones se controlan muchos factores, como la edad del destinatario, mediante preguntas en que se plantea una misma situación para todos los entrevistados (por ejemplo, “trabajas en una fábrica, tu jefe tiene 50 años...”). En esta investigación no se cuantificaron los datos sobre la edad del destinatario porque no se mencionó sistemáticamente en las situaciones de la entrevista (con excepción de las situaciones 3, 4, 5, 6, 67, 68 y 69; apéndice 5). Esto se hizo porque, como se mencionó anteriormente (*cf.* 2.5.2), las situaciones de la entrevista se diseñaron de modo que cada entrevistado respondiera cómo se dirige a interlocutores “de carne y hueso” con los que interactúa cotidianamente. Así al plantear una situación con el jefe como destinatario se contextualizaba en el ámbito laboral del entrevistado, pero no se pedía información sobre la edad del jefe.

---

<sup>70</sup> Las otras opciones pueden englobarse en: a) tutear es el comportamiento habitual del hablante; b) tutear es una norma impuesta por la empresa donde se labora, y c) el tuteo es motivado por el aspecto y/o comportamiento informal del interlocutor.

Sin embargo, si comparamos la edad (o el posible rango de edad) de algunos destinatarios de la entrevista, veremos que sí hay diferencias cuantitativas en cuanto a la asignación de tratamientos pronominales.

Las situaciones 67, 68 y 69 tenían como destinatario un vecino, y lo único que variaba era la edad. Las respuestas indican que si el vecino es menor que el hablante, recibe 88% de tuteo; si es de la misma edad que el hablante, recibe un 78% de tuteo, y si es mayor que el hablante, no es tuteado (0%). Las situaciones 3, 4 y 6 tenían como destinatario una mujer desconocida de edades diferentes. La mujer de 15 años fue tuteada en 91% de casos, mientras que las mujeres de 30 años fueron tuteadas en 29% y 49% de casos (*cf.* tabla 3.10).

Ahora bien, podemos contrastar los datos de una serie de destinatarios del ámbito familiar, ubicándolos en tres generaciones y ver los porcentajes de tuteo que reciben. Si agrupamos a los destinatarios de una generación mayor que la del hablante (abuelos, suegros, padres, padrinos, tíos), obtenemos un porcentaje de tuteo de 41%. Los destinatarios de la misma generación que el hablante (cuñados, hermanos, primos, cónyuge, compadres) reciben en promedio 92.5% de tuteo. Mientras que los destinatarios de una generación menor que el hablante (hijos, sobrinos) son tuteados en 95.5% de casos.

De igual manera, en algunas investigaciones en que sí se ha cuantificado la edad, se muestra que a medida que el destinatario es más joven aumentan las frecuencias de tuteo<sup>71</sup> y que ésta es más importante que la clase social a la que pertenece el destinatario (*cf.* Hasbún y Solís 1997).

---

<sup>71</sup> *Cf.* por ejemplo, Schwenter (1993: 137). Los resultados globales de las ciudades de Alicante y México indican que el tuteo se incrementa conforme la edad del destinatario disminuye; éste va de 3% con interlocutores de 51 y más, a 17% con personas de entre 26 y 50 años y llega a 38% en el grupo de 0 a 25 años.

Por otra parte, aunque al parecer la variable poder engloba de alguna manera a la variable edad, éstas pueden entrar en conflicto. En algunos casos la selección se define en función de la edad y en otros, de la jerarquía. En (10), Gervasio comenta que incluso ahora que tiene 66 años, sigue dirigiéndose de *usted* a un profesor, lo que nos indica que la selección pronominal se realiza, en este caso, en función de la jerarquía.

- (10) en ese caso sería de *usted*/ porque yo sentiría que el profesor estaba/ más allá que yo/ o sea que su- su conocimiento/ le da una jerarquía/ mayor a la mía/ acabo de terminar una carrera/ la carrera de licen- la licenciatura en artes visuales/ y me dirijo a mis maestros/ aunque sean más jóvenes que yo/ de *usted*  
[H6S].

En otros casos, la selección pronominal se define en función de la edad. Esto se observa cuando un hablante se relaciona con dos destinatarios de la misma jerarquía, pero de edades diferentes. Por ejemplo, en la jerarquía familiar, los tíos (tías) tienen una posición de mayor poder; sin embargo, en los siguientes ejemplos vemos que muchos hablantes no dispensan el mismo pronombre a todos ellos y que la edad es fundamental para determinar el tratamiento (11a-d). Sin embargo, en la selección pronominal se entremezclan múltiples factores como el estatus adquirido<sup>72</sup>. En (11b) el trato diferente está relacionado con el estado civil del destinatario; en (11c) con el carácter del destinatario, y en (11d) se mezclan la edad, el estado civil del destinatario y la frecuencia de trato.

- (11a) generalmente/ les hablo de *usted*/ excepto una tía que es más o menos de mi edad/ que sí- sí le hablo de *tú*  
[M4S].

---

<sup>72</sup> El término *estatus adquirido* refiere a la posición que adquiere un individuo (a lo largo de su vida) en relación a otras personas de su entorno (cf. Martínez Riu 2001). Me parece que la posición social de una persona cambia al contraer matrimonio. Sin embargo, no queda claro si los hablantes dispensan a sus tíos un trato diferenciado en función de su estado civil, o bien en función de su edad, pero relacionando edad y estado civil por el hecho de que los tíos de mayor edad han contraído matrimonio.

- (11b) curiosamente/ a e- a dos/ de las tías solteras/ que yo las conocí solteras/ les hablaba de *tú*/ y a los que ya estaban casados les hablaba de *usted*/ y mi tío fulano/ zutano/ a ellas no les decía *tías*/ Carmela y Anita/ ya una de ellas murió/ y ya nomás quedó Anita/ pero/ a los que conocí solteros/ de *tú*/ [<...>] y por su nombre/ y a los que conocí casados/ eran *mi tío Luis*/ *mi tía*- [M7S].
- (11c) dependiendo/ si son tíos jo:viales/ o como más o menos de mi edad/ porque tengo tíos que tie- que es cinco años mayor que yo/ por su nombre/ pero si son tíos así más grandes/ sí tíos/ tíos/ no por su nombre/ tío/ nada más/ "hola tío/ ¿cómo estás?"/ o "tía"  
[H2M].
- (11d) bueno/ de mis tías/ que también nos criamos en la casa/ a las que vivían en la casa/ les- les saludaba de *tú*/ o les decía / "buenos días Margarita" o "tía Chata/ ¿cómo estás?"/ pero/ a las que ya estaban casadas/ les hablaba de *usted*/ [...] y ya los más grandes/ que eran Elvira/ Juanita/ mi tía Chuy/ mi tía Lupe/ ya eran de *usted*/ no vivían en la misma casa/ no los veía con frecuencia/ había como más respeto/ para con ellos/ otro trato/ de ellos para conmigo/ y yo para con ellos  
[M7M].

### 3.1.5.2. Otros factores subjetivos

En ciertas preguntas se planteó a los entrevistados una situación comunicativa con un desconocido sin indicar la edad o el sexo, y al responder, algunos de ellos aclararon que no siempre usarían la misma forma pronominal. En los ejemplos (12a y 12b) vemos que al dirigirse a un desconocido, tanto Gervasio como Aidé tendrían en cuenta varios aspectos del destinatario.

- (12a) además hay muchas cuestiones/ por ejemplo/ la- la cara/ en ocasiones la cara es amable/ y entonces te permite!/ hablar de *tú*/ pero en ocasiones/ es una cara adusta/ y entonces/ tú hablas de *usted*/ porque no quieres importunar a la gente/ no? también tiene que ver  
[H6S].

- (12b) “ay/ no me cuidas tantitito”/ o “me cuida”/ depende de- de la clase de persona que sea/ si joven o eso/ le di- o “te encargo tantito mi lugar”/ o “me lo cuidas tantito/ no me tardo nada/ voy a tomar agua/ o una pastilla/ a comprar una botella de agua”/ o lo que sea  
[M6S].

De hecho, sabemos que en la selección de un tratamiento entran en juego varios factores. Por eso es difícil (tanto para el analista como para el hablante) distinguir si la selección se hace en función de tal o cual factor. En (13), Albino reconoce que su trato varía debido a razones como “la confianza” o la edad del destinatario. Sin embargo, al preguntarle si existe una norma para la edad, dice que no se trata de la edad sino de “la imagen” de la persona o “de la confianza” que infunde.

- (13) A: depende de la persona/ es como se le habla/ o sea/ no a todas se les habla igual/ <...> la mayoría de veces es de *usted/ ey/* ya en la confianza pos es más confianza o más chicos/ es cuando es de- los tutea uno/  
L: a partir de qué edad sería?  
A: no hay edad/ yo creo que es la- la imagen verdad? o la confianza  
[H4M].

Asimismo, es importante señalar que los hablantes no siguen reglas fijas para todos los destinatarios que ocupan una misma posición social. En el ejemplo (14) vemos que Jael ha variado en la selección pronominal (*tú/usted*) y nominal (nombre propio/título genérico) para dirigirse a los diferentes jefes que ha tenido.

- (14) yo por lo general le digo- no sé- yo veo a las personas/ y como que de repente algo en el interior te hace decir o pensar/ pos como que le digo *jefe/ no?/* como que un poquito más de respeto o si lo veo un poquito más acá/ pos ahí *Manuel/ fulano/* y ya [...] lo que te digo como que mucho va de la mano *jefe/ jefe usted/ y: fulanito tú*  
[H2S].



### 3.1.5.3. La apariencia del destinatario

La manera de vestir incide también en la valoración sobre el estatus del destinatario y es otro factor que determina el uso de los tratamientos. En la entrevista se planteó la siguiente situación comunicativa: “Estás en la calle, no traes reloj y necesitas saber la hora, le preguntas a...” y se propusieron pares de destinatarios que diferían en cuanto al sexo, la edad y la vestimenta. Los seis interlocutores son: un hombre en pants, un hombre vestido de traje, una mujer de 30 años vestida con pantalón de mezclilla, una mujer de 30 años vestida con traje sastre, una joven de 15 años vestida con uniforme escolar y un joven de 15 años también vestido con uniforme escolar.

Considero que la forma de vestir es una manera concreta de representar el estatus del destinatario. Otra manera es indicando la profesión o el puesto que alguien desempeña en la jerarquía de una empresa. Sin embargo, por razones prácticas, las preguntas sobre la situación ‘pedir la hora’ indicaban cómo está vestido el destinatario.

Todos los factores mencionados incidieron en la selección pronominal. Los dos destinatarios más jóvenes son los que reciben *tú* de manera casi generalizada (con 91% y 100%); de hecho, algunas personas respondieron que el criterio en que se basan es la edad del destinatario, como lo indica Roberto en (15) al responder cómo se dirigiría al chico de 15 años.

- (15) “oye/ disculpa- ya le habla uno/ ya no de *usted*/ porque es- es una persona joven/ una persona mayor/ ps "oiga usted"  
[H7M].

De igual manera, observamos que en promedio las mujeres son tuteadas con más frecuencia que los hombres. Si nos centramos en las diferencias en cuanto a la vestimenta, vemos que las personas que visten de manera más formal son menos susceptibles de ser

tuteadas. En la tabla 3.10 podemos comparar los porcentajes de tuteo que recibe un “hombre de traje” (6%) y un “hombre en pants” (25%), así como “una mujer de 30 años vestida con traje sastre” (29%) y “una mujer de 30 años vestida con pantalón de mezclilla” (49%).

Tabla 3.10.  
*Formas pronominales usadas al preguntar la hora a un desconocido*

| <i>Destinatario</i>                                    | <i>Tú (%)</i> | <i>Usted (%)</i> |
|--|---------------|------------------|
| Un hombre de traje                                     | 6             | 94               |
| Una mujer de 30 años vestida con traje sastre          | 29            | 71               |
| Un hombre en pants                                     | 25            | 75               |
| Una mujer de 30 años vestida con pantalón de mezclilla | 49            | 51               |
| Una joven de 15 años con uniforme escolar              | 91            | 9                |
| Un joven de 15 años con uniforme escolar               | 100           | 0                |

#### 3.1.5.4. Respeto y confianza

De acuerdo con las valoraciones de los hablantes, vemos que los significados sociales aunados al tuteo (confianza) y al ustedeo (respeto) parecen estar bien delimitados. Así, la mayoría relacionó, de manera recurrente, los términos *confianza* con tuteo y *respeto* con ustedeo; el término *respeto* fue mencionado 71 veces y *confianza* 97. De tal forma que, según estos comentarios, cada uno de estos tratamientos manifiesta si el hablante siente respeto o confianza hacia su interlocutor; así lo vemos, por ejemplo, en la respuesta de Guillermina (16a) quien relaciona el trato de *usted* con el respeto.

Asimismo, los hablantes perciben una especie de desviación a la norma en los casos en que no coincide el tratamiento pronominal con el sentimiento que experimentan hacia su interlocutor. Así lo señala Piedad al responder cómo saluda a su madrina (ver 16b).

Petronio no recuerda cómo saludaba a sus tíos porque los respetaba, pero sentía que podía tratarlos como amigos y define su trato como una forma intermedia entre *tú* y *usted* (ver 16c).

- (16a) A: de *usted*/ mucho respeto/  
 L: ajá/ así era con todos los jefes de otros trabajos/ de *usted*?  
 A: sí/ todo el tiempo/ es el respetito  
 [M7B].
- (16b) también es con mucho respeto/ aunque le digo de *tú*  
 [M3M].
- (16c) era un trato como de *usted*/ pero a la vez como de *tú*/ o sea como de/ ya entrando en confianza  
 [H3M].

Esta relación que hicieron los hablantes de nuestra muestra coincide con los resultados de Covarrubias (1999). Ella realizó una investigación etnográfica sobre la comunicación de los trabajadores de una empresa en la ciudad de Veracruz; allí también el trato de *usted* se relacionó con situaciones en que es necesario “manifestar respeto” y el trato de *tú* con situaciones de “confianza”.

Si de acuerdo con la percepción de los hablantes confianza y respeto son los parámetros que se emplean en la asignación de formas pronominales de tratamiento, queda por discutir en qué medida es posible equiparar confianza con las relaciones de familiaridad en el eje de distancia y de igualdad en el eje de poder y respeto con las relaciones con destinatarios de mayor poder y con desconocidos.

### 3.2. FORMAS PRONOMINALES Y CARACTERÍSTICAS DE LOS HABLANTES

Como se mencionó anteriormente (*cf.* 2.3) el análisis de las variables sociales es fundamental para trazar la difusión de un cambio lingüístico; es por ello que veremos ahora

cómo se distribuye el uso pronominal de acuerdo con algunas características sociales de los hablantes. Los resultados se presentarán en cuatro apartados correspondientes a sendas variables. Tres variables preestratificadoras (sexo, edad, escolaridad) y una postestratificatoria (origen).

### 3.2.1. Sexo del hablante

A primera vista, el análisis cuantitativo indica que en el trato pronominal no hay diferencias basadas en el sexo del hablante; ésta es la única variable en que los porcentajes de uso pronominal son iguales (ver tabla 3.11).

Tabla 3.11.  
*Uso de formas pronominales de tratamiento según sexo del hablante*

|        | <i>Tú</i> |          | <i>Usted</i> |          |
|--------|-----------|----------|--------------|----------|
|        | <i>%</i>  | <i>F</i> | <i>%</i>     | <i>F</i> |
| Hombre | 63        | 723      | 37           | 431      |
| Mujer  | 63        | 737      | 37           | 429      |

Sin embargo, si se hace un cruce entre las variables sexo del destinatario y sexo del hablante o sexo del hablante y edad los datos revelan una conducta diferente de hombres y mujeres.

#### 3.2.1.1. Cruce de las variables SEXO DEL HABLANTE y SEXO DEL DESTINATARIO

Los resultados porcentuales de la tabla 3.12 nos muestran que el sexo del destinatario no es importante en la selección del tratamiento para el grupo de hombres, pues ellos tienen frecuencias iguales de tuteo para destinatarios masculinos (62%) y femeninos (63%). En cambio, para las mujeres el sexo del destinatario sí es determinante; sus frecuencias de

tuteo son mayores sí el destinatario es otra mujer. Las diferencias son notables, pues el tuteo se incrementa en 22 puntos porcentuales cuando se dirigen a otra mujer<sup>73</sup>.

Tabla 3.12.

*Porcentajes y probabilidades de tuteo según sexo del hablante y del destinatario*

| <i>Sexo del hablante</i>                           | <i>Sexo del destinatario</i> |       |       |       |
|--|------------------------------|-------|-------|-------|
|  | Hombre                       |       | Mujer |       |
|  | %                            | P     | %     | P     |
| Hombre   | 62                           | 0.538 | 63    | 0.419 |
| Mujer  | 52                           | 0.420 | 74    | 0.588 |
| Hablaante femenino: log. ver.= -490.455; p= 0.012  |                              |       |       |       |
| Hablaante masculino: log. ver.= -549.618; p= 0.026 |                              |       |       |       |

Los comentarios de las entrevistadas confirman estos resultados. En (17) Lucrecia responde cómo saluda a los encargados de la tienda de barrio donde regularmente compra. La situación que se planteó no especificaba el sexo del destinatario, pero ella hizo la diferencia, señalando además que la razón por la que varía su tratamiento está relacionada con el sexo del destinatario.

- (17) “buenos días”/ porque ni sé cómo se llaman/ pero sí/ a la muchacha le digo/ “buenos días/ ¿cómo estás?”/ sí le hablo de *tú*/ y al de la caja/ pos le hablo de *usted*/ porque- pos no sé- así como que me educaron/ los hombres de *usted*/ <risas> ay sí/ a los hombres sí/ como que de *usted*/ bueno/ no me educaron así/ pero no sé porque/ los hombres/ pos no me dan la confianza/ como para tutearlos  
[M3S].

En el ámbito laboral, algunas de las entrevistadas siguen también esa norma. Al recordar cómo se dirigía a sus compañeros de trabajo, Graciana ahora jubilada, dijo que

<sup>73</sup> Blas Arroyo (2005: 302-305) comenta que en un estudio que realizó en la ciudad de Valencia las principales “diferencias generolectales se advierten sobre todo, en el tratamiento dirigido a los miembros del sexo contrario”. Sin embargo, la estratificación que encuentra es opuesta a la aquí observada. En Valencia, las mujeres no varían mucho su tratamiento en función del sexo del interlocutor (usan *tú* en 51% de casos para dirigirse a un hombre y en 50% cuando el destinatario es una mujer); mientras que los hombres tutean más a los de su grupo (39%) que a las mujeres (15.4%).

trataba a los hombres de *usted* y a las mujeres de *tú* (ver 18). Sin embargo, hay que considerar que los compañeros de Graciana no tenían el mismo estatus que sus compañeras y que el trato con ellos era menos frecuente.

- (18) depende el grado de confianza/ por ejemplo/ a los obreros/ que teníamos menos contacto/ eran de *usted*/ y a las compañeras mujeres/ a todas de *tú* [M7M].

De igual forma, Sandra, una profesora de 53 años, señala que no tutea a sus colegas hombres a menos que sean muy jóvenes; en cambio, a las mujeres sólo las trata de *usted* si son de mayor edad (ver 19); además indica que esta distinción la hace también fuera del ámbito laboral. Vemos pues que aunque la variable edad es decisiva en la selección pronominal, a igual edad será el sexo del destinatario el que defina el tratamiento.

- (19) S: salvo que esté muy chiquito- o sea muy joven el hombre/ entonces sí le hablo de *tú*/ si no no/  
 L: y en general/ haces esa diferencia en los trabajos-  
 S: en toda mi vida/ siempre lo hago/  
 L: ajá/ hombres-  
 S: a los hombres les hablo de *usted*/  
 L: de *usted*  
 S: y a las mujeres de *tú*/  
 L: ajá/ si son mujeres más grandes/ por ejemplo cuando-  
 S: si son más grandes que yo/ les hablo de *usted*/  
 [M5S].

Estos resultados sugieren que las mujeres tienden a tutear a los destinatarios del mismo género y a usar *usted* con los hombres. Lo que abre la posibilidad de que, para ellas, el sexo del destinatario sea un componente de la variable distancia (*cf.* Brown y Levinson 1987: 29-33); es decir, que el hecho de pertenecer al mismo sexo sea un factor de identidad grupal y las personas del otro sexo se perciban como ajenas al grupo.

Los comentarios de los hombres van en dos sentidos. Algunos de ellos sienten que no hacen diferencias basadas en el género (20a); pero otros sí creen que varían su tratamiento

en función del sexo del destinatario, aunque éste no tiene que ver con el uso pronominal. Por ejemplo, en (20b) Jerónimo dice que al dirigirse a un desconocido sí varía su trato y que a un hombre no le pediría información usando fórmulas corteses. En (20c) Jael comenta que saluda de manera diferente a sus amigos en función del sexo; a las mujeres las saluda de beso y a los hombres chocando manos, además usa formas nominales como *güey* y *cabrón* sólo para sus amigos y emplea cumplidos con sus amigas.

- (20a) yo pienso que sería lo mismo/ el género no importa  
[H4B].
- (20b) si es un hombre/ siempre: se le- se le pide de frente/ sin *por favor*/ ni nada  
[H6B].
- (20c) L: a los hombres?  
J: “quihubo güey”/ “¿cómo estás?”/ este- “¿cómo te ha ido?/ cabrón”/ “qué milagro/ caón”  
L: a una mujer?  
J: “hola/ qué milagro/ ¿cómo estás?”/ qué- qué guapa/ te has puesto/ ¿cómo te ha ido? qué bueno que te veo”  
[H2S].

Como se recordará, el sexo del destinatario no fue seleccionado en el análisis probabilístico con los datos de los 36 entrevistados (*cf.* 3.1.4). Por esta razón se separaron los datos de hombres y mujeres y se realizaron sendos análisis. Los pesos probabilísticos del análisis binomial de regresión escalonada indican que el sexo del destinatario es importante para ambos grupos. Vemos que las mujeres favorecen el tuteo cuando el destinatario es otra mujer (0.588) y no lo favorecen cuando es hombre (0.420), mientras que los hombres favorecen el tuteo cuando el destinatario es un hombre (0.538) y no lo favorecen cuando se trata de una mujer (0.419).

### 3.2.1.2. Cruce de las variables SEXO DEL HABLANTE, PODER y DISTANCIA

Las diferencias encontradas en la asignación pronominal en función del destinatario no se limitan al sexo. Se observa también un comportamiento diferente de hombres y mujeres en cuanto a las variables poder y distancia.

En el eje de poder, vemos que en las relaciones asimétricas las mujeres hacen distinciones más marcadas, pues cuando tienen mayor poder que el destinatario sus porcentajes de tuteo alcanzan el 70%, pero cuando son ellas quienes tienen menor poder que el destinatario, lo tutean sólo en 26% de casos. Para los hombres las diferencias no son tan marcadas, pues ellos tutean en estos mismos casos, en 57% y 39% respectivamente (ver figura 3.1).

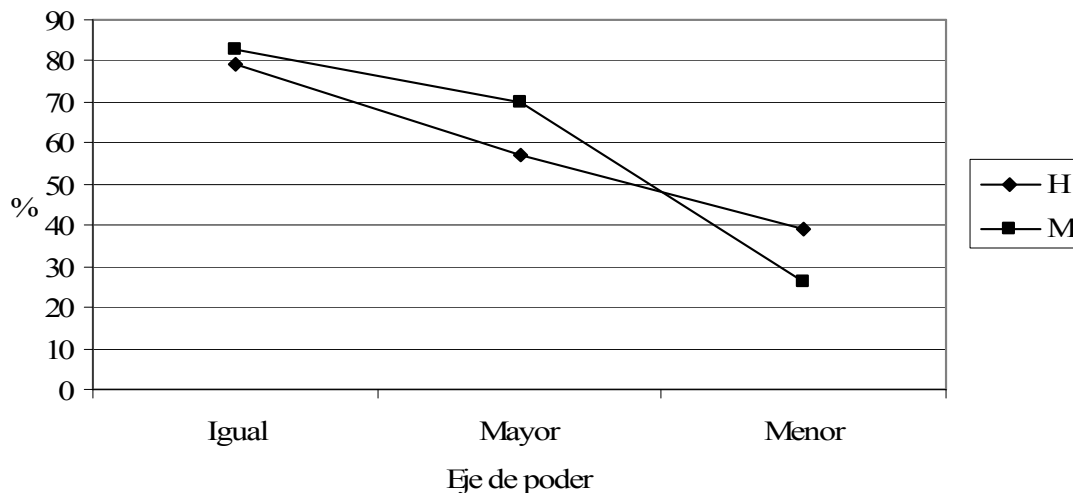


Figura 3.1. *Porcentajes de tuteo en el eje de poder*

En el eje de distancia se observa también un comportamiento diferenciado (ver figura 3.2). En el trato con desconocidos las mujeres tutean en 57% de casos y los hombres sólo en 40%.



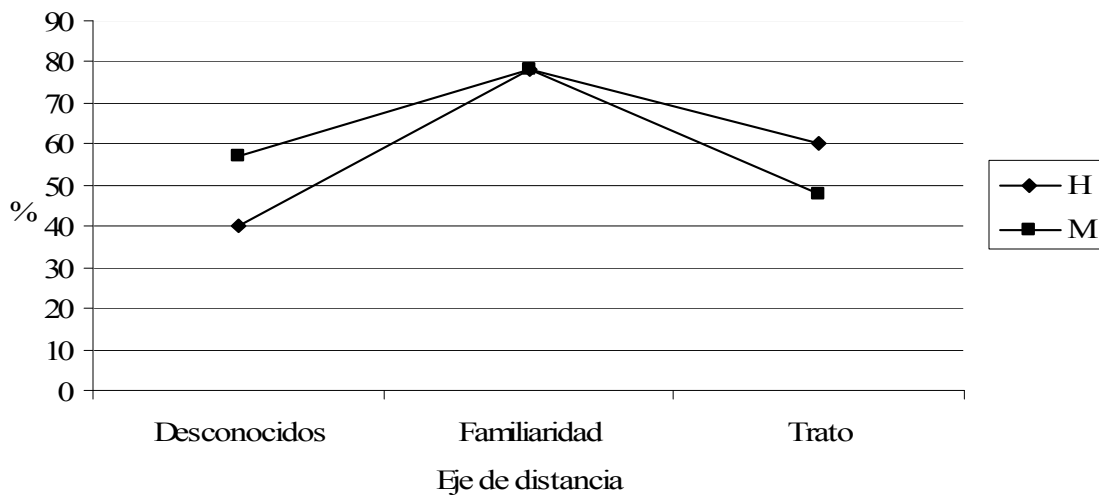


Figura 3.2. Porcentajes de tuteo en el eje de distancia

Lo anterior sugiere que las mujeres buscan, desde el primer intercambio comunicativo, crear un acercamiento con su interlocutor mediante el tuteo. Para las relaciones de trato el patrón se revierte, pues las mujeres tienen porcentajes menores de tuteo (48%) que los hombres (60%); en este caso se trata de interacciones en las que ya están preestablecidos los derechos y obligaciones entre los interactantes y quizá las mujeres sean más sensibles a este tipo de normas, de manera que a través del trato pronominal tratan de ser solidarias, pero son también más deferentes.

### 3.2.1.3. Cruce de las variables SEXO DEL HABLANTE y EDAD

Otra diferencia interesante surge cuando cruzamos las variables sexo y edad, pues la frecuencia de tuteo en el grupo de mayor edad es menor para las mujeres y este patrón se revierte en el grupo de jóvenes, donde las mujeres alcanzan una frecuencia superior a la del grupo de hombres. Además, los hombres no han variado sus frecuencias de uso pronominal, pues los porcentajes de tuteo son prácticamente iguales para los tres grupos de edad: 62%

en el grupo de 60 a 79 años; 61% en el grupo de 40 a 59 años y 61.5% en el grupo de 20 a 39 años. En cambio, en el caso de las mujeres observamos un patrón lineal, y la frecuencia de tuteo se incrementa de manera inversamente proporcional a la edad. Los porcentajes son de 57% en el grupo de 60 a 79 años; se elevan a 64.5% en el grupo de 40 a 59 años, y llegan hasta 68% en la franja etaria de 20 a 39 años (ver figura 3.3).

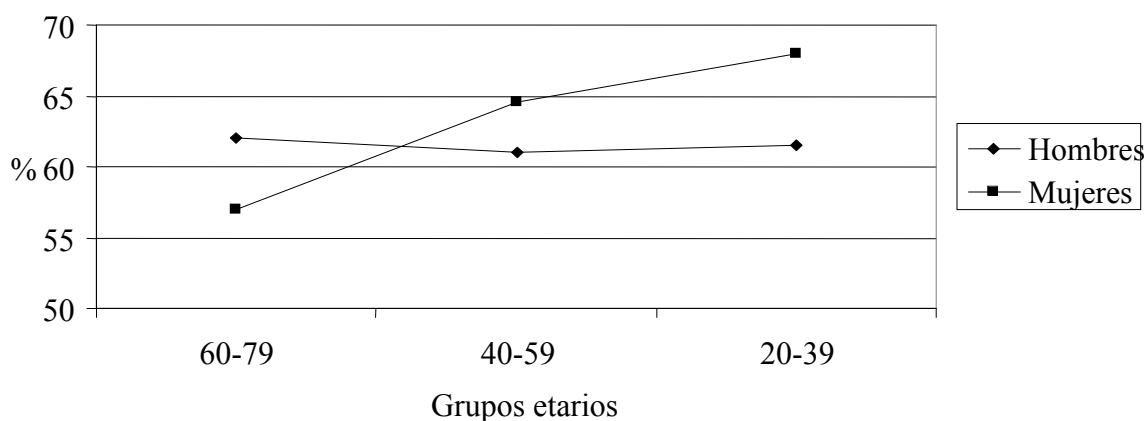


Figura 3.3. *Porcentajes de tuteo según edad y sexo del hablante*

Si bien las diferencias son pequeñas, los resultados del análisis binomial de un nivel confirman los resultados porcentuales. La probabilidad de que un hombre tutee es de 0.477; ésta se eleva un poco en el caso de las mujeres, quienes alcanzan una probabilidad de 0.523. De igual forma, al separar a los hablantes por sexo, los resultados del análisis binomial de regresión escalonada indican que en la selección del tuteo la edad no es importante en el grupo de hombres: la variable no es seleccionada; mientras que sí lo es en el grupo de mujeres: la variable sí es seleccionada. Los resultados probabilísticos confirman la distribución porcentual, la probabilidad de tuteo se incrementa a medida que disminuye la edad. Las mujeres adultas obtuvieron una probabilidad de 0.448, las del grupo de edad

intermedio, 0.461 y las más jóvenes, 0.594. . Estos resultados sugieren que son las mujeres quienes han contribuido a la extensión del tuteo.

Supongo que los resultados reflejan en alguna medida los cambios sociales experimentados en la sociedad mexicana, en la que los hombres han ocupado una posición social de poder y la mantienen (al igual que mantienen sus frecuencias de tuteo). En cambio, la vida social de las mujeres se restringía, por lo general, al ámbito del hogar, donde se desempeñaban como amas de casa; pero en los últimos años su posición social ha cambiado, se han incorporado a la vida estudiantil y laboral. Los cambios se manifiestan también en el aumento en sus frecuencias de tuteo, que incluso han superado a las de los hombres para ubicarse a la vanguardia en la difusión de este cambio lingüístico<sup>74</sup>.

Estos resultados corroboran el comportamiento cortés diferenciado de hombres y mujeres (*cf.* por ejemplo, Holmes 1995), así como el papel innovador de las mujeres en procesos iniciales de cambio lingüístico, sobre todo en los llamados cambios *desde arriba*. En estos casos los rasgos lingüísticos que están en proceso de cambio son, o bien prestigiosos, o bien no están estigmatizados (*cf.* entre otros, Labov 2001: 261-322).

### 3.2.2. *Edad*

La variable edad es fundamental en esta investigación, porque gracias a la metodología de tiempo aparente (Labov 1994: 43-72) nos permitirá perfilar cómo se ha ido modificando el sistema pronominal de tratamiento de la segunda persona singular. Resultados de una

---

<sup>74</sup> En otras comunidades se ha observado un patrón similar. En Quintanar de la Orden, Moreno (1986:104) observó que en el grupo de hablantes mayores de 50 años son los hombres quienes usan más frecuentemente *tú*, pero en los grupos menores de 50 años las mujeres incrementan sus frecuencias de tuteo y rebasan a los hombres.

investigación preliminar (Orozco 2006) indican que la frecuencia de uso del tuteo es mayor cuanto más joven es un hablante.

Agrupé a los hablantes en tres franjas de edad que corresponderían a tres generaciones. Éstas son: a) de 20 a 39 años; b) de 40 a 59 años y c) de 60 a 79 años. En la tabla 3.13 vemos que las diferencias entre los grupos extremos son mínimas, pero hay un incremento constante de tuteo conforme se va del grupo de mayor edad al de menor edad. Asimismo, los resultados probabilísticos del análisis binomial de un nivel indican que el grupo de 20-39 favorece el tuteo (0.551), mientras que los grupos de 40-59 (0.478) y de 60-79 (0.467) no lo favorecen.

Tabla 3.13.  
*Porcentajes y probabilidades de tuteo según edad del hablante*

| <i>Grupo etario</i>            | <i>%</i> | <i>F</i> | <i>P</i> |
|--------------------------------|----------|----------|----------|
| 20-39                          | 65       | 532      | 0.551    |
| 40-59                          | 63       | 476      | 0.478    |
| 60-79                          | 60       | 450      | 0.467    |
| log. ver.= -1072.182; p= 0.000 |          |          |          |

En la sección previa (*cf.* 3.2.1) vimos que estos resultados se modifican cuando se separa a los hablantes por sexo. De manera que cuando observamos los resultados globales las diferencias son pequeñas, pero éstas se incrementan si nos concentramos en el grupo de mujeres. Los resultados individuales lo corroboran: la persona más tuteante de la muestra es una mujer de 23 años con estudios superiores (90.14%;  $p= 0.819$ ), mientras que la persona menos tuteante es también una mujer con estudios superiores, pero de 77 años (40%;  $p=0.292$ )<sup>75</sup>.

<sup>75</sup> En el apéndice 6 se presentan los porcentajes y probabilidades de tuteo para cada uno de los 36 entrevistados.

Asimismo, es importante señalar que estamos ante un fenómeno que puede tener dos tipos de estratificación, la propia de un cambio en curso y también una estratificación por edad<sup>76</sup>. Una de las evidencias del cambio mediante el método de tiempo aparente es que haya variación etaria en la frecuencia de empleo de un ítem lingüístico. Pues, de acuerdo con Labov (1994: 84), cuando hay cambio generacional los hablantes mantienen a lo largo de sus vidas la frecuencia de una variable, pero suelen darse incrementos regulares en los valores que adoptan. Es común que los incrementos ocurran de una generación a otra y desemboquen en un cambio lingüístico.

Los resultados de ésta y otras investigaciones (Lastra 1972; Kim Lee 1989; Schwenter 1993; Reid y Comajoan 2005, Orozco 2006) muestran —con datos de México— que los jóvenes tienen frecuencias de tuteo mayores que las personas de mayor edad. Este tipo de estratificación puede ser propia de un cambio en curso. Además, los hablantes del grupo de edad adulta reconocen que la norma que ellos aprendieron está cambiando.

- (21) bueno/ el hablar de *usted*/ es una señal de respeto/ pero también/ con el tiempo/ la costumbre ha cambiado/ ya ahora nadie te habla de- de *usted*/ aun cuando estés ya anciano/ ya todos te dicen de *tú*/ sobre todo la gente joven [M7M].

Guillermina no recuerda cómo saludaba a sus padrinos, pero indica que la norma para marcar el respeto era usar *usted*.

- (22) pues ya ni me acuerdo/ también hace tantos años/ pues yo creo que de *usted*/ como te digo/ que había más respeto antes [M7B].

---

<sup>76</sup> Labov (1994: 83-84) distingue cuatro posibles patrones de cambio. No hay variación si el individuo y la comunidad se mantienen estables, ni cuando la comunidad se mantiene estable pero los individuos cambian. En ese caso se trata de estratificación por edad. En cambio sí hay un cambio en curso cuando la comunidad es inestable, pero los individuos son estables; lo mismo ocurre en situaciones en las que tanto el individuo como la comunidad son inestables.

Algunas personas manifiestan que el respeto se ha perdido porque ya no se sigue la norma de su juventud. Es interesante observar cómo un cambio de normas puede provocar conflictos intergeneracionales. Cuando los hablantes de mayor edad eran jóvenes, el respeto se manifestaba mediante el trato de *usted*. Sin embargo, los hablantes más jóvenes crecieron en una comunidad en la que el tuteo se está extendiendo, de manera que para ellos el empleo de *tú* no tiene la misma valoración que para los hablantes de mayor edad, que sienten que se ha perdido el respeto.

En (23a) y (23b) vemos el conflicto de Magdalena respecto a los valores de *usted*, pues por una parte indica que la generación mayor que ella era más rígida con el trato de *usted* y por esa razón ella dispensaba ese trato a su suegra (23a) y saludaba a sus tíos (23b) respetuosamente y, por otra, a pesar de que le agrada que no existan “barreras” en el trato entre parientes, siente que se ha perdido el respeto.

(23a) a mi suegra sí le hablaba de *usted*/ porque también era muy dada ella/ de que- de que el abuelito se respetaba

(23b) a uno le inculcaron pues que los- este- con mucho respeto/ verdad? ahorita ya no/ ahorita ya no se respetan/ ahí- y ahorita no/ ahorita ya se perdió/ verdad?/ pues no es que se haya perdido/ es que hay más confianza/ yo me imagino/ es que antes/ se veía uno así como: pos como bie- como que/ era más- como que había una barrera/ entre- entre así- entre lo- el tío y la- los sobrinos/ y ahora no/ ahora se ven por igual  
[M6B].

Otro de los entrevistados, Uriel, recuerda que en la década de los setenta y en el ámbito laboral empezó a cambiar el trato entre compañeros de trabajo.

(24) cuando yo entré al banco/ pos fue/ eso de hablarse de *tú*/ se dio de los setentas para acá/ más o menos/ yo entré en el sesenta y cuatro/ y todos nos hablábamos de *usted*/ compañeras y compañeros/ [...] y después de los setenta y cuatros/ por ahí/ todos de *tú*  
[H6M].

Incluso algunas personas jóvenes, educadas seguramente de manera más conservadora, tienen una norma clara sobre qué destinatarios no debían ser tuteados. Así lo señala Petronio, de 32 años en (25).

- (25) bueno/ en mi casa se usaba hasta de besarle la mano al abuelo/ al padrino/ al abuelo/ entonces/ se ha perdido ya eso/ por ejemplo/ ya mi hermana la menor/ ya no le tocó eso/ pero sí/ llegar con mis abuelos y hablarles de *tú*/ huy!/ era así como un pecadote  
[H3M].

Por otra parte, me parece que los incrementos de tuteo de una generación a otra no son tan grandes porque los hablantes aumentan sus frecuencias de tuteo a lo largo de su vida, es decir, estamos también frente a un patrón de estratificación por edad. Labov (1994: 84) define este patrón como aquel en que los individuos cambian su comportamiento lingüístico a lo largo de sus vidas, mientras que la comunidad se mantiene estable. En los estudios de tiempo aparente se ha encontrado que las personas pueden variar en el uso de ciertos ítems lingüísticos de acuerdo con los papeles sociales que desempeñan durante su vida. Es común, por ejemplo, que los grupos de edad intermedia preocupados por el ascenso social prefieran emplear variantes prestigiosas, pero una vez que llegan a la edad adulta, y con ella a la jubilación, disminuyen sus frecuencias de uso de esas variantes.

En el caso de las formas pronominales de tratamiento, el cambio se debe a la posición social que las personas adquieren con la edad. Hemos visto que se usa *usted* para dirigirse a personas con mayor poder; ahora bien, si en la mayoría de los intercambios cotidianos alguien se encuentra frente a personas que tienen menor poder, las probabilidades de que use *usted* como forma de tratamiento son mínimas, y esto ocurre en general con las personas adultas. En la jerarquía familiar, su papel es alto; están retirados del ámbito

laboral y difícilmente se encuentran frente a personas de mayor edad, por lo tanto, las probabilidades de que usen *tú*, aumentan. Así lo señala Luciano, hombre de 79 años:

- (26) ahora tengo ya casi ochenta/ ¿a quién no he de tutear?/ tuteo a los míos/ de ochenta años  
[H7M].

En (27) vemos también que Antolín, de 54 años, tenía un conflicto respecto a los tratamientos pronominales debido a su edad y a la edad de sus destinatarios, pero ahora tutea de manera más generalizada.

- (27) Hubo una época en que yo tenía treinta y tantos/ cuarenta y tantos años/ que se me empezó a hacer muy: autoconsciente el *tú* y el *usted*/ [...] el *tú* y el *usted*/ en una época se me complicaron/ y ahora pos ya el *usted* es cuando quiero distanciarme/ por razones de clase que yo considero necesario/ o por razones de desagrado/ o por razones de respeto/ todo junto/ pero- pero muy deliberado/ si no/ mi *tú* es mucho más: universal e indiscriminado/ mi *tú* creo que tiende a ser más abarcante ahora/ pero hubo el momento en que yo ya tenía edad para hablar de *tú* con gente/ y les hablaba de *usted* porque yo los veía grandes/ eran mis contemporáneos/ o- o me llevaban 10 o 5 años/ pero creo que ahora tiendo a hablar mucho más de *tú*  
[H5S].

En resumen, estamos frente a un patrón de cambio comunitario en el que hay un cambio generacional aunado a un cambio individual de los hablantes. Los datos con respecto a la variable edad nos muestran por una parte que hay un incremento en las frecuencias de tuteo en los grupos de edad más joven y por otra parte, que los hablantes incrementan sus frecuencias de tuteo a lo largo de su vida.

### 3.2.3. *Escolaridad*

Los datos porcentuales muestran una clara correlación entre escolaridad y tuteo, pues, aunque las diferencias son pequeñas, a mayor escolaridad hay mayor tuteo (ver tabla 3.14).



Las personas con educación básica alcanzan 56%, mientras que los grupos de educación media y superior están ligeramente por arriba, con 66% cada uno de ellos.

Tabla 3.14.

*Uso de formas pronominales de tratamiento según escolaridad del hablante*

| <i>Grupo</i> | <i>Tú</i> |          | <i>Usted</i> |          |
|--------------|-----------|----------|--------------|----------|
|              | <i>%</i>  | <i>F</i> | <i>%</i>     | <i>F</i> |
| Básica       | 56        | 430      | 44           | 333      |
| Media        | 66        | 529      | 34           | 274      |
| Superior     | 66        | 501      | 34           | 253      |

Observamos que los porcentajes de tuteo son iguales para los grupos con escolaridad media y superior. Sin embargo, los resultados probabilísticos indican que el grupo de escolaridad media lidera la extensión del tuteo, pues es el grupo que favorece en mayor medida el tuteo (0.576), abajo se encuentra el de escolaridad superior (0.501), cuya probabilidad apenas rebasa el punto en que puede considerarse favorecedora, mientras que el de escolaridad básica no favorece el tuteo (0.419).

### 3.2.3.1. Cruce de las variables EDAD y ESCOLARIDAD

Ahora bien, si relacionamos edad y escolaridad tendremos una visión más clara de cómo se ha extendido el tuteo. En la figura 3.4 vemos que los hablantes con escolaridad media son quienes tienen las frecuencias de tuteo más altas para las franjas etarias desde 40 y hasta 79 años; éstas sólo son superadas por el grupo de escolaridad superior en la franja de 20 a 39 años. Asimismo, vemos que las frecuencias de tuteo se incrementan en estos dos grupos conforme se es más joven. Por otra parte, el grupo de escolaridad básica se encuentra siempre por debajo de los otros dos y, a diferencia de éstos, alcanza las frecuencias más altas en el grupo de edad de 40 a 59 años.

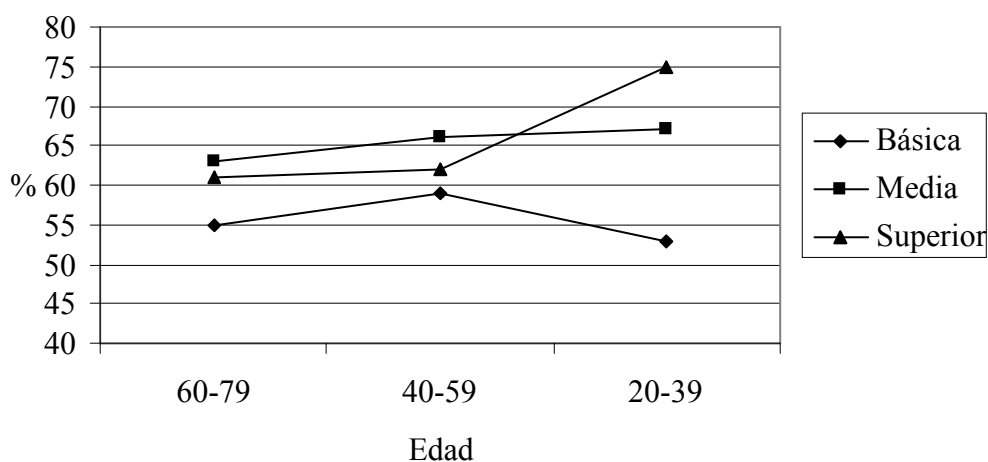


Figura 3.4. *Porcentajes de tuteo según edad y escolaridad*

Asimismo, los pesos probabilísticos del análisis de regresión escalonada muestran que el grupo de escolaridad básica no favorece el tuteo; el grupo de escolaridad media sí lo favorece en todas las franjas de edad y el grupo de escolaridad superior sólo favorece el tuteo en la franja etaria de 20 a 39 años (ver tabla 3.15).

Tabla 3.15

*Porcentajes y probabilidades de tuteo para las variables edad y escolaridad*

| <i>Edad</i> | <i>Baja</i> |          | <i>Media</i> |          | <i>Superior</i> |          |
|-------------|-------------|----------|--------------|----------|-----------------|----------|
|             | <i>%</i>    | <i>P</i> | <i>%</i>     | <i>P</i> | <i>%</i>        | <i>P</i> |
| 20-39 años  | 53          | 0.401    | 67           | 0.548    | 75              | 0.642    |
| 40-49 años  | 59          | 0.464    | 66           | 0.537    | 62              | 0.493    |
| 50-79 años  | 55          | 0.423    | 63           | 0.504    | 61              | 0.477    |

log. ver.= -1512.060; p= 0.000

De manera que estamos frente a un cambio iniciado por el grupo de escolaridad intermedio, que en la etapa más reciente ha sido alcanzado y superado por el grupo de

escolaridad superior. Este tipo de estratificación social es propio de procesos de cambio en curso en los que los grupos intermedios van a la vanguardia<sup>77</sup>.

#### 3.2.4. Origen

En la tabla 3.16 vemos los resultados obtenidos para esta variable. Las personas cuyos padres son de origen rural tutean en 58% de casos, aquellos que tienen un padre de origen rural, en 61% y aquellos cuyos padres son de origen urbano, en 73%.

Tabla 3.16  
*Uso de formas pronominales de tratamiento según origen del hablante*

| <i>Grupo</i>   | <i>Tú</i> |          | <i>Usted</i> |          |
|----------------|-----------|----------|--------------|----------|
|                | <i>%</i>  | <i>F</i> | <i>%</i>     | <i>F</i> |
| Rural          | 58        | 638      | 42           | 457      |
| Rural – Urbano | 61        | 372      | 39           | 235      |
| Urbano         | 73        | 450      | 27           | 168      |

Los hablantes citadinos reconocen que las personas provenientes de poblaciones rurales no comparten la norma de la ciudad. Por ejemplo, a Luciano le parece extraño que un conocido suyo use *usted* para dirigirse a su madre:

- (28) todavía conozco gente que es así/ sobre todo en los ranchos y en los pueblos/ gente que viene de esos lugares/ son respetuosos en ese sentido/ le hablan de *usted*/ a todos los allegados de mayor edad que ellos tienen/ a los abuelos/ a los tíos/ a los padres/ conozco uno que/ qué más confianza que le puede tener a una mamá!/ y no le habla de *tú*/ [...] “oiga ma”/ o “madre”/ “oiga esto”/ de *usted*/ yo no/ no/ [...] nosotros somos citadinos [H7M].

<sup>77</sup> Los resultados de diferentes investigaciones sociolingüísticas han demostrado que los grupos intermedios son los innovadores en los procesos de cambio lingüístico. Labov (2001:188) propone, a partir de esta evidencia empírica, un principio de distribución curvilínea que sintetiza como “linguistic change from below originates in a central social group, located in the interior of the socioeconomic hierarchy”.

El papel innovador de los centros urbanos con respecto a los tratamientos ha sido señalado en otras investigaciones. Según datos de Hasbún y Solís (1999), en Costa Rica el pronombre *usted* es más frecuente entre la población de áreas rurales que entre la de áreas urbanas. En Brasil, Head (1981) observa que es en las ciudades con mayor crecimiento económico y demográfico donde se emplea en un mayor porcentaje el pronombre de solidaridad (T). Fontanella de Weinberg (1999: 1416-17) menciona también el carácter conservador de las comunidades rurales; compara datos propios con los de otros investigadores y observa que en las comunidades rurales o de carácter conservador (Buenavista del Norte en Tenerife y Catamarca, Argentina) se mantienen aún los usos asimétricos pronominales en las relaciones padres-hijos y abuelos-nietos, mientras que en las ciudades de Madrid y Bahía Blanca el tratamiento en la relación padres-hijos es simétrico (*tú-tú; vos-vos*).

Podríamos postular que el tuteo se difunde geográficamente de los núcleos urbanos a los núcleos rurales. Por tanto, no es de extrañar que las personas cuyos padres crecieron en un núcleo urbano sean quienes van a la vanguardia del cambio; mientras que el comportamiento más conservador es el de las personas cuyos padres (ya sea uno o ambos) provienen de núcleos rurales. Los pesos probabilísticos del análisis binomial de regresión escalonada confirman que las personas cuyos padres son ciudadanos favorecen el tuteo (0.661). En contraste, los grupos de origen rural no lo favorecen; si ambos padres son de origen rural obtienen una probabilidad de 0.457 y si uno de los padres es de origen rural, de 0.410.

### 3.2.5. *El comportamiento individual y el comportamiento de grupo*

En los apartados anteriores hemos visto los datos que resultan de agrupar a los hablantes según las variables SEXO, EDAD, ESCOLARIDAD y ORIGEN. Se esperaría que al analizar los resultados por hablante su comportamiento individual coincida con el grupal y, de hecho, las tendencias grupales se confirman. Por ejemplo, los grupos que favorecen el tuteo fueron las mujeres, los jóvenes, las personas con escolaridad media y superior y de origen urbano. Si revisamos quiénes son los diez hablantes con frecuencias de tuteo más altas, vemos que siete son mujeres; cinco pertenecen al grupo de edad de 20 a 39 años; todos tienen escolaridad media o superior y siete son de origen urbano. De todos ellos, la única persona que reúne todas esas características (ser mujer, joven, de escolaridad superior y origen urbano) es Liset, de 23 años, quien es también la persona más tuteante de la muestra, con 90.14% de tuteo (se encuentra en el extremo superior derecho de la figura 3.5, con el número 36).

Sin embargo, el comportamiento de algunos hablantes es contrastante. A manera de ejemplo, compararemos los datos de dos mujeres del grupo de edad de 60 a 79 años. Aidé, de 65 años y origen rural, reúne sólo dos características de los hablantes tuteantes (ser mujer y tener estudios superiores), pero se encuentra entre los más tuteantes (70%). Joaquina, por su parte, tiene 76 años, escolaridad superior y es de origen rural-urbano; ésta última característica le daría ventaja sobre Aidé, y sin embargo Joaquina es la persona menos tuteante de la muestra, pues su porcentaje llega apenas a 40% (se encuentra en el extremo izquierdo de la figura 3.5, ubicada con el número 1)<sup>78</sup>.

---

<sup>78</sup> En el apéndice 6 se presenta los porcentajes y probabilidades de tuteo por hablante.

Otros factores que no se cuantificaron pueden propiciar las diferencias entre los hablantes. Por ejemplo, en el caso de Joaquina y Aidé éste podría ser la ocupación. Aidé trabajó toda su vida como empleada en una institución bancaria. De hecho, su licenciatura la cursó después de los 30 años, cuando ya estaba inserta en la vida laboral. Su carrera fue una carrera ascendente, pues llegó a desempeñar puestos a nivel gerencial. En cambio, Joaquina ingresó al ámbito laboral una vez terminada su carrera universitaria, cuando empezó a dar clases en la misma universidad donde estudió y posteriormente a trabajar como socia de un laboratorio, pero una vez que contrajo matrimonio dejó de ejercer su profesión para dedicarse de tiempo completo a las labores del hogar.

Es igualmente importante recordar que los datos agrupados según las variables sexo, edad, escolaridad y origen son un promedio de los resultados de todos los hablantes, lo cual no permite ver qué tan grandes son las diferencias entre ellos, pero si desagregamos los datos veremos que los porcentajes de tuteo por hablante varían considerablemente, pues éstos van del 40 al 90% (ver figura 3.5).

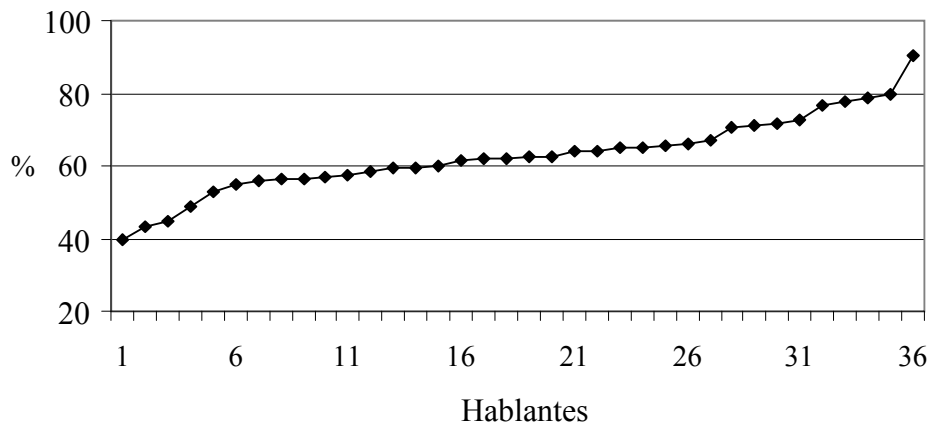


Figura 3.5. *Hablantes ordenados según porcentajes de tuteo*

Por ejemplo, en cuanto a la variable sexo del hablante vimos que son las mujeres quienes van a la vanguardia en el tuteo. Sin embargo, algunas de ellas fueron las menos tuteantes de la muestra. En la figura 3.5, vemos que en los extremos se encuentran las mujeres; en el extremo inferior izquierdo se ubican dos mujeres del grupo de mayor edad, Joaquina (con el número 1) y Guillermina (número 2) con 40% y 43% de tuteo respectivamente. En el extremo superior derecho se encuentran dos mujeres jóvenes: Liset (número 36) con 90.14%, cuyos porcentajes de tuteo están muy por arriba del promedio, pues supera con más de 10 puntos porcentuales a Laura (número 35), la segunda persona más tuteante, que alcanza un porcentaje de 79.63%. En la parte central de la figura 3.5, con los números 15 al 22, se encuentran ocho hombres cuyos porcentajes de tuteo van del 60 al 64%, resultado que coincide con los datos globales para los hombres, quienes tuvieron un promedio de tuteo del 63%.

Si nos centramos en la variable escolaridad, vemos que los diez hablantes más tuteantes tienen escolaridad media o superior. Mientras que en el extremo opuesto, el de los diez menos tuteantes, cinco de los hablantes tienen escolaridad baja. Con respecto a la edad, los hablantes más tuteantes suelen ser los más jóvenes, a excepción de Gervasio, Aidé y Graciana. Y los menos tuteantes suelen ser los mayores, a excepción de Roberto, Carmina y Camilo, todos jóvenes pero de escolaridad baja.

Esta dispersión en los datos nos muestra que estamos frente a un fenómeno con alta variabilidad. La dispersión nos muestra también cómo el tuteo se va extendiendo de un grupo de hablantes a otro y también la manera en que cada persona (independientemente de las variables sociales cuantificadas) lo incorpora a un mayor o menor número de situaciones comunicativas. En un extremo se encuentran rezagados en el proceso de cambio algunas mujeres, los hablantes de mayor edad, y algunos con menor nivel de escolaridad;

mientras que a la vanguardia del cambio van los hablantes más jóvenes, en su mayoría mujeres y de escolaridad media o superior. En la franja intermedia se ubican hablantes de todas las edades, la mayoría de los hombres (11 de 18) y los de escolaridad básica y media.

### 3.3. FORMAS NOMINALES DE TRATAMIENTO

En este apartado presento los resultados concernientes al uso de formas nominales de tratamiento. Cabe recordar que en la entrevista no se pidió a los hablantes que respondieran si usaban una forma nominal o pronominal para dirigirse a los diferentes destinatarios que la conforman. Las preguntas eran abiertas y se tiene información del uso de formas nominales únicamente en los casos en que los hablantes usaron una; de manera que no se consideran aquí los casos de ausencia de forma nominal. Los resultados se discutirán considerando cada tipo de forma nominal por separado y con base en el total de datos obtenidos para cada una de ellas, por lo que en cada sección se trabajará con diferentes frecuencias<sup>79</sup>.

Al igual que con las formas pronominales de tratamiento, en cada sección presentaré el empleo de las formas nominales en función del tipo de relación que se tiene con el destinatario en los ejes de poder y distancia, así como de las características de los hablantes. No discutiré en este trabajo la diferencia entre presencia / ausencia de una forma nominal, aunque estoy consciente de que también constituye una estrategia de (des)cortesía.

---

<sup>79</sup> Ver apéndice 7 si se quiere conocer, de manera detallada, todas las formas que recibió cada uno de los destinatarios del cuestionario.



### 3.3.1. *Nombre propio* (NP)

En esta categoría agrupo todos los NP, antropónimos o nombres de pila, así como los apodos. Incluyo a los hipocorísticos si se trata de modificaciones morfológicas que sufren los nombres propios, pero no así si se trata de un hipocorístico de un nombre común<sup>80</sup>.

De los 334 datos de NP, 209 (62.6%) no tienen modificaciones morfológicas, mientras que los 125 restantes (37.4%) presentan algún tipo de modificación. Las modificaciones encontradas son el uso de diminutivos (*Raulito, Juanita, Alejandrino, Petrita, Esperancita*); apócope (*Guille, Rafa, Bea, Heri, Cristi*); aféresis (*Lupe*); formaciones hipocorísticas (*Pepe, Chucho, Chivis, Memo*), así como la conjunción de varios procesos de modificación (*Francisco › Pancho › Pancholín; Antonio › Toño › Toñito; Manuel › Manuelillo › Lillo*).

En la tabla 3.17 presento la distribución de los NP según el eje de poder.

Tabla 3.17.

*Uso de nombre propio según eje de poder*

| <i>Relación con el destinatario</i> | <i>%</i> | <i>F</i> |
|-------------------------------------|----------|----------|
| Igual poder que el destinatario     | 58       | 193      |
| Mayor poder que el destinatario     | 24       | 80       |
| Menor poder que el destinatario     | 18       | 61       |
| Total de nombres propios            | 100      | 334      |

Vemos que éstos se emplean mayormente en relaciones simétricas, pues el 58% de casos corresponde a relaciones de igual poder que el destinatario, mientras que las relaciones asimétricas constituyen el 42% de casos, de los cuales 18% corresponden a

<sup>80</sup> *Hipocorístico* según el DLE viene del gr. *ὑποκοριστικός*, que significa ‘acariciador’; se trata de un nombre que “en forma diminutiva, abreviada o infantil, se usa como designación cariñosa, familiar o eufemística”.

relaciones en que se tiene menor poder que el destinatario y 24% cuando se tiene mayor poder que el destinatario.

Los resultados para el eje de distancia se presentan en la tabla 3.18. Se observa que el nombre propio se emplea principalmente en relaciones de familiaridad, con 63% de casos, y el 37% restante corresponde a relaciones de trato. Estos resultados coinciden con Brown y Ford (1974 [1961]), en cuyos datos los nombres propios, los nombres múltiples (para dirigirse a la misma persona) y los hipocorísticos se usan de manera recíproca cuando hay intimidad en la relación.

Tabla 3.18.  
*Uso de nombre propio según eje de distancia*

| <i>Relación con el destinatario</i> | <i>%</i> | <i>F</i> |
|-------------------------------------|----------|----------|
| Desconocidos                        | 0        | 0        |
| Trato                               | 37       | 123      |
| Familiaridad                        | 63       | 211      |
| Total de nombres propios            | 100      | 334      |

Asimismo, el NP es más frecuente en relaciones donde el tuteo es favorecido, pues al relacionar formas nominales con formas pronominales vemos que cuando se usa un NP se tutea en 93.7% de casos, mientras que se usa *usted* sólo en 6.3%.

En la tabla 3.19 se presentan los resultados probabilísticos. Las variables que fueron seleccionadas en el análisis binomial de ascenso y descenso, es decir que inciden en la selección del NP son el eje de poder<sup>81</sup>, el sexo del destinatario, así como la edad, la escolaridad y el origen de los hablantes.

<sup>81</sup> No fue posible incluir el eje de distancia en el análisis probabilístico porque los nombres propios no se usan con desconocidos; en estos casos el programa no permite obtener pesos probabilísticos para la variable que presenta una distribución de este tipo.

Tabla 3.19  
*Probabilidad escalonada para el empleo de nombre propio*

|                                 |       |
|---------------------------------|-------|
| <i>Eje de poder</i>             |       |
| Mayor                           | 0.463 |
| Igual                           | 0.575 |
| Menor                           | 0.411 |
| <i>Sexo del destinatario</i>    |       |
| Hombre                          | 0.475 |
| Mujer                           | 0.630 |
| <i>Edad del hablante</i>        |       |
| 20-39 años                      | 0.442 |
| 40-59 años                      | 0.574 |
| 60-79 años                      | 0.487 |
| <i>Escolaridad del hablante</i> |       |
| Básica                          | 0.593 |
| Media                           | 0.467 |
| Superior                        | 0.438 |
| <i>Origen del hablante</i>      |       |
| Rural                           | 0.407 |
| Rural-urbano                    | 0.553 |
| Urbano                          | 0.617 |
| log. ver. = -936.098; p = 0.001 |       |

Las variantes que favorecen el empleo de nombre propio son: tener igual poder que el destinatario (0.575) y que el destinatario sea mujer (0.630). Los hablantes que lo favorecen son los del grupo de edad de 40 a 59 años, (0.574), los de escolaridad básica (0.593) y los de origen urbano (0.617) y rural-urbano (0.553).

### 3.3.1.1. Apodos o sobrenombres

Según el *DLE*, *apodo* es el “nombre que suele darse a una persona, tomado de sus defectos corporales o de alguna otra circunstancia” y *sobrenombre* es el “nombre que se añade a veces al apellido para distinguir a dos personas que tienen el mismo” y en una segunda acepción, el “nombre calificativo con que se distingue especialmente a una persona”. En el habla coloquial ambos términos se usan de manera indistinta.

La situación de entrevista es poco propicia para que los hablantes empleen sobrenombres. Por esta razón se recabaron pocos datos donde se emplea un apodo, pero esto no significa que los hablantes no usen apodos en situaciones reales. Sólo en 22 casos los hablantes dijeron usar algún apodo; algunos de ellos son formas bastante generalizadas (por ejemplo, *güero*, *morena*, *negro*). Los otros sobrenombres registrados son:

(29) *panqué*, *bocinas*, *pitufos*, *bolita*, *camellín*, *hot cake* [xot kejk], *pato*, *venadita*

De estos 22 casos, 17 corresponden a relaciones de familiaridad y cinco a relaciones de trato; en el eje de poder, 16 corresponden a relaciones de igual poder que el destinatario, cuatro a relaciones de mayor poder y únicamente dos casos a relaciones de menor poder. Como podemos observar, los apodos se utilizan en relaciones en las que hay gran cercanía —en ambos ejes— entre los interlocutores. Además, en todos los casos en que se empleó un apodo, también se tuteó al destinatario.

Es posible que se usen apodos con función referencial en relaciones asimétricas o de poca cercanía, pero éstos se emplean con función apelativa sólo en casos de cercanía con el interlocutor. Al respecto, Goffman (1971) comenta que los nombres forman parte del territorio de una persona y por eso el derecho de usar ciertos nombres para dirigirse a uno está reservado a algunos interlocutores.

Una propuesta diferente es la de Cortés (1999: 4044-4045). Según este autor, el pronombre *usted*, los títulos genéricos, los títulos profesionales, los hipocorísticos y los sobrenombres son propios de la cortesía formal (cortesía negativa según Brown y Levinson). Mientras que los nombres propios, apellidos y títulos de parentesco son propios de la cortesía informal (cortesía positiva según Brown y Levinson). Sin embargo, en

nuestros datos tanto los sobrenombres como los hipocorísticos son empleados en relaciones informales o de cercanía y el apellido en relaciones en relaciones formales o distantes.

### 3.3.2. *Títulos de parentesco* (TP)

En este apartado agrupo los títulos usados en el ámbito familiar, ya sea que se trate de vínculos consanguíneos o rituales adquiridos a través de redes sociales, como el compadrazgo. La relación de compadrazgo da lugar a una triada de relaciones con sus respectivas formas de tratamiento: *padrino/madrina*; *ahijado/ahijada* y *compadre/comadre*. Con frecuencia estas relaciones se establecen con personas con las que hay un vínculo consanguíneo; por esta razón y por el papel que desempeña la relación de compadrazgo en el ámbito familiar, incluyo estas formas de tratamiento con los títulos de parentesco.

En la tabla 3.20 se presenta un listado de los TP empleados en las relaciones de parentesco incluidas en el cuestionario.

Tabla 3.20.

*Lista de títulos de parentesco que emplearon los entrevistados*

| <i>Relación</i> | <i>Títulos de parentesco</i>   |
|-----------------|--|
| Abuelos         | <i>Abue, abuela, abuelo, abuelita, abuelito, grande</i> (para dirigirse a la abuela), <i>ma</i> + nombre propio, <i>pa</i> + nombre propio |
| Padres          | <i>amá, apá, jechu, jefa, jefe, ma, madre, mamá, mami, papá, papi, padre, pa</i>   |
| Hermanos        | <i>carnal, carnala, carnalito, hermana, hermano</i>  |
| Hijos           | <i>hijo, hija,</i>   |
| Tíos            | <i>tía, tía</i> + nombre propio, <i>tío, tío</i> + nombre propio, <i>mi tía</i>  |
| Sobrinos        | <i>sobrina, sobrino</i>  |
| Primos          | <i>prima, primo</i>  |
| Compadres       | <i>comadre, compadre, comadrита, comaye</i>  |
| Padrinos        | <i>madrina, nina, nino, padrino</i>  |
| Ahijados        | <i>ahijado</i>   |
| Cuñados         | <i>cuñada, cuñado, cuñis</i>   |
| Suegros         | <i>suegro, suegra</i>  |

Aunque los TP se emplearon en todas las relaciones, en la tabla 3.21 vemos que éstos se utilizan primordialmente cuando el destinatario tiene una jerarquía más alta en el ámbito familiar. De manera que en una relación asimétrica es frecuente que el familiar de más jerarquía reciba un TP (73%) mientras que es raro que lo reciba el familiar de menor jerarquía (3.5%); asimismo en relaciones simétricas el uso de TP en función apelativa es poco frecuente (23.5%). Para Brown y Gilman (1968) el uso asimétrico de los títulos es un residuo de la semántica del poder; según sus datos, a pesar de que en algunos pares de relaciones se pasó al empleo recíproco de T, el interlocutor de mayor jerarquía usa un nombre propio y el de menor jerarquía un título.

Tabla 3.21.  
*Uso de título de parentesco según eje de poder*

| <i>Relación con el destinatario</i> | <i>%</i> | <i>F</i> |
|-------------------------------------|----------|----------|
| Igual poder que el destinatario     | 23.5     | 59       |
| Mayor poder que el destinatario     | 3.5      | 9        |
| Menor poder que el destinatario     | 73       | 184      |
| Total                               | 100      | 252      |

En la tabla 3.22 se presenta las formas pronominales empleadas en relaciones de parentesco; vemos que el trato de *usted* predomina cuando el destinatario es alguien de mayor jerarquía en el ámbito familiar (61.5%), mientras que el tuteo impera cuando el destinatario tiene menor (87.5%) o igual (80%) jerarquía. Los pesos probabilísticos del análisis binomial de regresión escalonada confirman que tener menor poder que el destinatario favorece el uso de un título de parentesco (0.868).

Tabla 3.22.  
*Formas pronominales usadas en relaciones de parentesco según eje de poder*

| <i>Relación con el destinatario</i> | <i>Tú (%)</i> | <i>Usted (%)</i> |
|-------------------------------------|---------------|------------------|
| Igual poder que el destinatario     | 80            | 20               |
| Mayor poder que el destinatario     | 87.5          | 12.5             |
| Menor poder que el destinatario     | 38.5          | 61.5             |

Los datos de las tablas 3.21 y 3.22 nos indican que en el ámbito familiar se sigue manifestando el respeto a las personas de mayor jerarquía mediante el trato de *usted* conjuntamente con el empleo de un TP. De hecho algunos hablantes señalaron que la forma más adecuada para dirigirse a un familiar de mayor jerarquía es mediante un TP; en los ejemplos (30a) y (30b) vemos las opiniones de un par de entrevistados.

- (30a) C: a todos les digo *tíos*/ y a las tías también/ a todos les digo *tíos*  
 L: hay gente que les llama por el nombre/ tú cuál crees que sea mejor  
 C: pos yo pienso que el indicado es *tío*/ no?/ porque pos por nombre es como si estuviera hablando uno con- con/ o sea con personas que no son de la familia/ y pus ya un tío pues pos ya/ como que es más respeto decirle *tío* a por su nombre/ yo pienso  
 [H2B].
- (30b) al tío no le digo por su nombre/o sea porque/ es como- yo así considero que es lo correcto/ como “tío”/ “hola tío”/ es como por decirle/ ya- ya pues “tía fulanita”/ o “tío fulanita”/ pos ya es conjugarlo/ edá?/ pero el “tío”/ sí es importante/ ahí no sé- ahí se le habla- pos el “tío” sí es respeto/ edá?/ siempre se le habla de *usted*  
 [H4M].

Los resultados del análisis binomial muestran que las variables que inciden en el uso de los TP son el eje de poder, el sexo del destinatario y la edad y escolaridad de los hablantes (ver tabla 3.2.3). Tener menor poder que el destinatario favorece altamente el empleo de TP (0.868), y asimismo que el destinatario sea mujer (0.659); con respecto a las características de los hablantes, presentan una probabilidad favorable los que tienen entre 20 a 39 años (0.559) y los de escolaridad básica (0.576).

Tabla 3.23

*Probabilidad escalonada para el empleo de títulos de parentesco*

| <i>Eje de poder</i>             |       |
|---------------------------------|-------|
| Mayor                           | 0.196 |
| Igual                           | 0.460 |
| Menor                           | 0.868 |
| <i>Sexo del destinatario</i>    |       |
| Hombre                          | 0.474 |
| Mujer                           | 0.659 |
| <i>Edad del hablante</i>        |       |
| 20-39 años                      | 0.559 |
| 40-59 años                      | 0.498 |
| 60-79 años                      | 0.434 |
| <i>Escolaridad del hablante</i> |       |
| Básica                          | 0.576 |
| Media                           | 0.462 |
| Superior                        | 0.462 |
| log. ver.= -639.893; p= 0.019   |       |

Hay que recordar que los hablantes más jóvenes ocupan una posición jerárquica inferior en el seno familiar, por lo que no resulta extraño que favorezcan el empleo de TP. Por otra parte, se observó que las personas con escolaridad básica subrayaron que para ellos lo adecuado en una relación jerárquica de parentesco es emplear un TP (*cf.* ejemplo 30a). En el ejemplo (31) vemos el comentario de Roberto, quien reúne todas las características de los grupos que tienden más al uso de TP (ser hombre, joven, con escolaridad básica y de origen rural).

- (31) R: yo a ellos les saludo como *padrino*/ como aquí en el trabajo tengo un padrino/ Poncho/ “qué onda padrino/ ¿cómo le ha ido?”/ y él sí me dice *ahijado*/ “qué onda ahijado”/ y ya le digo “qué onda padrino/ si me puede hacer favor/ de ayudarme a/ amarrar el camión/ amarrar el tráiler”/ le habla uno con confianza sin dejar lo de padrino
- L: ¿nunca?
- R: nunca/ nunca/ nunca/ así lo haiga visto ahorita y así lo haiga visto en- a dos tres minutos cuatro/ o así tenga días sin verlo/ le hablo de *padrino*/ es muy importante para mí/ eso
- [H3B].



### 3.3.3. *Títulos genéricos* (TG)

Usaré el término *título genérico* para los nombres comunes que no refieren ni al parentesco ni a la profesión. Éstos indican el tipo de relación que existe entre los interlocutores (amistad, vecindad, laboral) o alguna característica que comparte el destinatario con un grupo de personas (edad, estado civil, forma física). Enseguida vemos la lista de TG que los entrevistados emplearon:

*amigo, amiga, bebé, caballero, cabrón, caón, camarada, chamacos, chaparrita, chata, chatita, chavo, chicas, chico, chicos, chiquillo, chiquita, chiquito, compa, compañera, compañero, cuate, don + nombre, doña + nombre, gorda, gordo, güera, güerito, güero, güey, hijo, hija, hijos, jefe, joven, hija, mijis, mijo, morena, moreno, muchacho, negro, niña, niño, niños, papi, pelón, peshosho, reina, rey, señor, señor + nombre, señor + apellido, señora, señora + nombre, señorita, supervisor, tocayo, vecina, vecinita, vecino, viejo, vieja, mi amor, mi bebé, mi cuate, mi chulo, mi hermosa, mi niño, mi niño precioso, mi reina, mi niña, mi vida*

Al igual que con las demás formas nominales, se relacionó el uso de TG con los destinatarios que los reciben. Los resultados porcentuales en el eje de poder (ver tabla 3.24), muestran que éstos se usan sobre todo cuando se tiene igual (39%) o mayor poder (42%) que el destinatario. En los casos en que se tiene menor poder que el destinatario su empleo es poco frecuente (19%). Sin embargo, los resultados del análisis binomial de regresión escalonada indican que la probabilidad de que se emplee un título genérico es la mismas cuando se tiene menor o igual poder que el interlocutor (0.469), mientras que cuando se tiene mayor poder que el destinatario ésta se eleva un poco (0.574).

Tabla 3.24.  
*Uso de títulos genéricos según eje de poder*

| <i>Relación con el destinatario</i> | <i>%</i> | <i>F</i> |
|-------------------------------------|----------|----------|
| Igual poder que el destinatario     | 39       | 145      |
| Mayor poder que el destinatario     | 42       | 154      |
| Menor poder que el destinatario     | 19       | 70       |
| Total                               | 100      | 369      |

En el eje de distancia (ver tabla 3.25) vemos que casi la mitad de los TG se emplearon para dirigirse a un desconocido (48%); los resultados del análisis binomial de regresión escalonada indican que este tipo de destinatario es el único —de este eje— que favorece el empleo de TG (0.624).

Tabla 3.25.  
*Uso de títulos genéricos según eje de distancia*

| <i>Relación con el destinatario</i> | <i>%</i> | <i>F</i> |
|-------------------------------------|----------|----------|
| Desconocidos                        | 48       | 178      |
| Trato                               | 20       | 75       |
| Familiaridad                        | 32       | 116      |
| Total                               | 100      | 369      |

Por otra parte, los títulos genéricos que se emplean en cada tipo de relación son y tienen funciones diferentes. Por esta razón, la relación entre el empleo de formas pronominales y TG no nos indica que exista una preferencia por uno u otro de los pronombres de tratamiento, pues se tutea en 46% y se ustedea en 54%. Con desconocidos se emplean títulos genéricos como *señor, señora, señorita, amigo, amiga, cuate, hijo, mijo* y *mija* y su función es llamar la atención del interlocutor para iniciar un intercambio comunicativo. Cuando hay familiaridad o trato con el destinatario vemos que los títulos se acompañan de un nombre (v.g. *doña Chayo, don Juan*), de un posesivo (v.g. *mi bebé, mi*

rey), se usan con diminutivo (v.g. *chaparrita*, *chiquito*, *vecinita*). Por último, los casos de título + apellido se usaron exclusivamente en el ámbito laboral para dirigirse al jefe (v.g. *señor Huerta*, *señor Larios*).

Estos resultados concuerdan con los mencionados por Brown y Ford (1974 [1961]): se usa un título sin nombre para dirigirse a personas desconocidas y cuando el trato no es recíproco la persona con menos poder usa un título más apellido para dirigirse a la persona de más estatus.

Por último, los resultados del análisis binomial de ascenso y descenso indican que las variables que inciden en el empleo de TG son poder y distancia, así como el sexo, la edad y el origen de los hablantes (ver tabla 3.26).

Tabla 3.26

*Probabilidad escalonada para el empleo de títulos genéricos*

| <i>Eje de poder</i>           |       |
|-------------------------------|-------|
| Mayor                         | 0.574 |
| Igual                         | 0.469 |
| Menor                         | 0.469 |
| <i>Eje de distancia</i>       |       |
| Desconocidos                  | 0.624 |
| Trato                         | 0.452 |
| Familiaridad                  | 0.436 |
| <i>Sexo del hablante</i>      |       |
| Hombre                        | 0.459 |
| Mujer                         | 0.540 |
| <i>Edad del hablante</i>      |       |
| 20-39 años                    | 0.540 |
| 40-59 años                    | 0.540 |
| 60-79 años                    | 0.413 |
| <i>Origen del hablante</i>    |       |
| Rural                         | 0.595 |
| Rural-urbano                  | 0.458 |
| Urbano                        | 0.372 |
| log. ver.= -992.479; p= 0.008 |       |

Las variantes que favorecen el empleo de un TG son: tener mayor poder que el destinatario (0.574) y que el destinatario sea un desconocido (0.624). Los hablantes que

favorecen el empleo de TG son las mujeres (0.540), las personas de origen rural (0.595) y los grupos de edad de 20 a 59 años (0.540).

### 3.3.4. *Títulos profesionales* (TPr)

En este apartado se presentan los TPr que se utilizaron en la entrevista. Cabe señalar que éstos corresponden básicamente a personas que desempeñan las profesiones de profesor, médico, sacerdote y mesero (cf. apéndice 5, situaciones 21, 22, 23, 72, 74, 78, 79, 80). Además, algunos entrevistados se sirven de otros TPr de uso común para dirigirse a su jefe; se trata de los títulos *ingeniero* y *licenciado* (cf. apéndice 5, situaciones 54, 57, 61, 63). En la tabla 3.27 se presenta la lista de TPr empleados por los entrevistados.

Tabla 3.27.

*Lista de títulos profesionales que emplearon los entrevistados*

| <i>Relación</i>       | <i>Títulos profesionales</i>   |
|-----------------------|--|
| doctor                | <i>doctor, doctora, doc, galeno, médico</i>  |
| sacerdote             | <i>padre, señor cura</i>   |
| profesor              | <i>madre</i> (cuando la profesora es monja), <i>maestra, maestro, profesor, profesora, profe</i> |
| ingeniero             | <i>ingeniero, inge</i>   |
| abogado <sup>82</sup> | <i>licenciado, lic [lik]</i>   |
| mesero                | <i>mesero</i>  |

Al relacionar el uso nominal y pronominal se observó que los TPr van generalmente acompañados del trato de *usted* (91%); sólo en 9% de casos se empleó el tuteo, y en todos ellos había una relación previa entre los interlocutores. De igual forma, los TPr se emplean

<sup>82</sup> No sabemos si en las respuestas del cuestionario los destinatarios que recibieron esta forma eran abogados, pero en todos los casos se empleó para dirigirse al jefe. Prototípicamente, la forma de tratamiento *licenciado* se usa para dirigirse a un abogado; sin embargo, este trato se ha generalizado para dirigirse a destinatarios que han cursado alguna licenciatura.

mayoritariamente (96%) cuando se tiene menor poder que el destinatario (ver tabla 3.28); los resultados del análisis binomial de regresión escalonada son concordantes, pues en el eje de poder, la única relación que favorece el empleo de títulos profesionales es tener menor poder que el destinatario (0.961).

Tabla 3.28.  
*Uso de títulos profesionales según eje de poder*

| <i>Relación con el destinatario</i> | <i>%</i> | <i>F</i> |
|-------------------------------------|----------|----------|
| Igual poder que el destinatario     | 3.4      | 5        |
| Mayor poder que el destinatario     | 0.6      | 1        |
| Menor poder que el destinatario     | 96       | 143      |
| Total                               | 100      | 149      |

En el eje de distancia (ver tabla 3.29) se observa que los TPr se usan básicamente en relaciones de trato (93%) y raramente cuando existe familiaridad con el destinatario (5%). Los resultados porcentuales indican que cuando el destinatario es desconocido el uso de un título no es común (2%). Esto se debe a que los entrevistados suelen tener una relación de trato con las personas que ocupan la posición social médico, sacerdote y profesor. Sin embargo, los resultados del análisis binomial de regresión escalonada muestran que tanto la relación con desconocidos (0.657) como la relación de trato (0.867) favorecen el empleo de títulos profesionales. Es decir, es esperable que se emplee un TPr al relacionarse por primera vez con una persona que ocupe la posición social de médico, sacerdote o profesor.

Tabla 3.29.  
*Uso de títulos profesionales según eje de distancia*

| <i>Relación con el destinatario</i> | <i>%</i> | <i>F</i> |
|-------------------------------------|----------|----------|
| Desconocidos                        | 2        | 3        |
| Trato                               | 93       | 139      |
| Familiaridad                        | 5        | 7        |
| Total                               | 100      | 149      |

Por otra parte, los resultados del análisis binomial de ascenso y descenso indican que las variables que inciden en su empleo son poder y distancia, y el sexo del destinatario, así como la edad y el origen de los hablantes. Las variantes favorecedoras son tener menor poder que el destinatario (0.961), que la relación sea de trato (0.867) o entre desconocidos (0.657) y que el destinatario sea hombre (0.629). Sin embargo, es importante recordar que esto se debe a que el grueso de los destinatarios que reciben TPr son hombres (113 de 149).

Tabla 3.30  
*Probabilidad escalonada para el empleo de títulos profesionales*

|                               |       |
|-------------------------------|-------|
| <i>Eje de poder</i>           |       |
| Mayor                         | 0.134 |
| Igual                         | 0.348 |
| Menor                         | 0.961 |
| <i>Eje de distancia</i>       |       |
| Desconocidos                  | 0.657 |
| Trato                         | 0.867 |
| Familiaridad                  | 0.156 |
| <i>Sexo del destinatario</i>  |       |
| Hombre                        | 0.629 |
| Mujer                         | 0.452 |
| <i>Edad del hablante</i>      |       |
| 20-39 años                    | 0.388 |
| 40-59 años                    | 0.622 |
| 60-79 años                    | 0.495 |
| <i>Origen del hablante</i>    |       |
| Rural                         | 0.499 |
| Rural-urbano                  | 0.616 |
| Urbano                        | 0.391 |
| log. ver.= -278.027; p= 0.014 |       |

Los hablantes que favorecen el uso de TPr son el grupo de edad de 40 a 59 años (0.622) y las personas de origen rural-urbano (0.616). El grupo de edad que favorece el empleo de TPr suele apearse más a las normas por encontrarse inserto en la vida laboral, donde la formalidad de los intercambios comunicativos hace necesario el empleo de TPr. En cambio, algunas personas que integran el grupo más joven son estudiantes y los del grupo de mayor edad suelen estar retirados del ámbito laboral.

### 3.4. RECAPITULACIÓN

En este capítulo hemos relacionado la variación en el empleo de las formas nominales y pronominales de tratamiento con dos grupos de variables: a) las características de los destinatarios y b) las características de los hablantes.

Con respecto a los destinatarios de las formas de tratamiento, observamos que las tres variantes empleadas para poder y distancia fueron productivas para explicar en gran medida la variación en el empleo de los tratamientos. Es de notar que en todos los casos éstas fueron seleccionadas como decisivas en la selección de las formas de tratamiento pronominales y nominales. Vimos también que el sexo del destinatario es una variable que incidió en la selección de formas pronominales así como de nombres propios, títulos de parentesco y títulos profesionales.

Adoptar los conceptos de *poder* y *distancia* resultó de gran utilidad para observar que tanto el eje vertical como el horizontal de una relación son determinantes en la asignación de tratamientos. Esta clasificación fue bastante útil para obtener un panorama sobre la asignación de las formas nominales y pronominales de tratamiento. Además, a pesar de que los conceptos de *poder* y *distancia* son estáticos, las tres variantes empleadas para cada eje fueron productivas para explicar en gran medida la variación en el empleo de los tratamientos.

Sin embargo, hay que mencionar también que, contrario a lo señalado por Brown y Gilman, poder y solidaridad no son excluyentes, de manera que es necesario que toda relación se clasifique tanto en el eje vertical o de poder, como en el horizontal o de distancia. Además, vimos que los hablantes no se basan únicamente en estos dos ejes para seleccionar las formas de tratamiento; la edad, el sexo y la apariencia del destinatario son algunos de los aspectos que han de considerarse. Por otra parte, se observó también que de

acuerdo con la percepción de los hablantes ‘confianza’ y ‘respeto’ son los parámetros que se emplean en la asignación de formas pronominales de tratamiento.

Sobre las características de los hablantes, observamos que todas las variables consideradas mostraron patrones de estratificación que nos permiten trazar la extensión del tuteo. Los resultados indican que el avance del tuteo empezó en el grupo de escolaridad media, seguido por el de escolaridad superior. Asimismo, la variable origen mostró que en los grandes núcleos urbanos como Guadalajara el tuteo está más generalizado y los núcleos rurales o ciudades pequeñas son más conservadoras. De igual manera, el sexo del hablante fue una variable que incidió en la asignación pronominal, pues son las mujeres jóvenes quienes van a la vanguardia en el tuteo. La variable edad del hablante nos permitió, —siguiendo la metodología del tiempo aparente— observar que hay un cambio en curso en cuanto al empleo de formas de tratamiento pronominales.

De igual manera, las valoraciones de los hablantes indican que hay un cambio en curso en las normas de la comunidad, pues a pesar de que los significados sociales aunados al tuteo (confianza) y al ustedeo (respeto) parecen estar bien delimitados, los hablantes reconocen que es posible tutear a un interlocutor y manifestar respeto<sup>83</sup>. Además, no debe olvidarse que a pesar de que el tuteo se extiende, los tratamientos nominales sirven para codificar aspectos relacionados con la jerarquía de los interlocutores en ámbitos diversos, con el estatus profesional y con el grado de cercanía entre los interlocutores.

Por último, tenemos un panorama del estado actual del sistema de tratamientos. En el caso de los tratamientos pronominales hemos visto que con algunos destinatarios el tuteo es la norma (familiaridad, siempre y cuando no se tenga menor poder que el destinatario). De

---

<sup>83</sup> Por lo que deberían redefinirse los valores del tuteo. Por ejemplo, el *DLE*, en la entrada para tutear, señala que “con su uso se borran todos los tratamientos de cortesía y de respeto”.



igual manera, el ustedeo sigue vigente en relaciones con desconocidos, sin importar que sea una relación simétrica o asimétrica. Por otra parte, en algunas relaciones no hay un trato definido; me refiero a los casos de familiaridad y menor poder que el destinatario donde la norma que antes era vigente (ustedeo) se está modificando y el tuteo se está extendiendo a esas relaciones.

Para los tratamientos nominales vimos que su asignación refleja también el tipo de relación que se tiene con el destinatario y que hay una fuerte correlación entre el empleo de éstos y los usos pronominales, de manera que es común, por ejemplo, que quien recibe un título profesional o de parentesco reciba también *usted*. Asimismo, vimos que en algunas relaciones asimétricas se tutea, pero se sigue usando un título para marcar la relación de poder.

Los resultados aquí presentados serán de utilidad para futuras investigaciones que se realicen en la ciudad de Guadalajara con datos de interacción, pues se cuenta ya con patrones que nos muestran cuáles son los tratamientos más frecuentes —y, por tanto, apropiados— en diversas situaciones comunicativas y con destinatarios de diferentes ámbitos. Estas investigaciones podrían centrarse en la manera en que la asignación de un tratamiento sirve como un mecanismo de posicionamiento frente al interlocutor (v.g. estrategias convergentes o divergentes; Giles 1984). De igual manera, habría que investigar la manera en que la asignación de los tratamientos pronominales y nominales contribuye a que, en la interacción, los participantes interpreten los intercambios comunicativos como (des)cortesos.

## CAPÍTULO 4

### PETICIONES

En este capítulo haré una descripción de los rasgos lingüísticos más frecuentes en la realización de peticiones. Veremos el tipo de secuencias antepuestas y pospuestas a la petición para luego caracterizar la estructura básica de las peticiones; enseguida, presentaré cada uno de los rasgos lingüísticos cuantificados y comentaré su distribución en relación con las variables extralingüísticas.

Como se recordará (*cf.* 2.5.1), las variables extralingüísticas analizadas en la realización de peticiones son poder, distancia, sexo del destinatario, tipo de petición y costo de la petición, además de las relacionadas con los hablantes: sexo, edad, escolaridad y origen. Posteriormente, se presentarán los resultados que se obtienen al considerar cada una de las variables extralingüísticas como variable dependiente. La exposición se hará de la misma manera que con las variables lingüísticas.

Se mostrará que en la interacción los hablantes seleccionan, de entre los recursos lingüísticos disponibles, los que son pragmáticamente apropiados y que por esta razón no es adecuado un modelo aditivo, que suponga que una petición será más cortés cuantas más formas lingüísticas “corteses” acumule.

#### 4.1. VARIABLES LINGÜÍSTICAS

Como se mencionó anteriormente (*cf.* 2.5.1), la entrevista se compone de 39 situaciones de petición que al ser respondidas por 36 hablantes, resultarían en un total de 1404 datos. Sin embargo, se eliminaron dos situaciones que propiciaron un reclamo. Se trata de las situaciones 16 y 65 (*cf.* apéndice 4). Además no se tiene respuesta para algunas situaciones

porque los hablantes no tienen ese tipo de relación. De manera que este análisis se realiza con 1001 datos, más 167 casos en que la respuesta fue que no se realizaría la petición. Estos últimos serán discutidos más adelante (*cf.* 4.1.8), pues revelan información sobre los motivos que llevan a los hablantes a no realizar una petición.

Por razones de claridad en la exposición, veremos en el primer apartado cuál es la estructura de una petición. En los apartados siguientes presentaré cada variable lingüística por separado. Sin embargo, no debe olvidarse que en una petición se emplean varias de ellas; de hecho, los casos en que sólo se emplea una son la excepción.

Cabe mencionar que no se decidió *a priori* cuáles serían las variables lingüísticas que se analizarían. Más bien, a partir de los datos se observó cuáles eran los patrones que se seguían y cuáles los recursos lingüísticos más frecuentes y entonces se procedió a cuantificarlos. Con respecto al análisis cuantitativo, es necesario mencionar que cada variable lingüística fue considerada como variable dependiente y para cada una se realizaron dos análisis estadísticos con el programa *Goldvarb*. En el primero de ellos la variable se relacionó con las variables extralingüísticas, lo que nos permitirá conocer cómo inciden las variables pragmáticas y sociales en su empleo. En el segundo se relacionó con las demás variables lingüísticas; estos datos nos ayudarán a vislumbrar patrones en la estructura lingüística de las peticiones, pues nos mostrarán la probabilidad de que varios rasgos lingüísticos se presenten en conjunción con la variable analizada, lo que nos indicaría que un grupo de variables lingüísticas coexisten porque todas ellas son pragmáticamente adecuadas para usarse en ciertos contextos.

Presentaré datos porcentuales y probabilísticos para la distribución de las variables; los datos probabilísticos corresponden al análisis binomial de ascenso y descenso o de

probabilidad escalonada, es decir que se presentarán únicamente los resultados que resultaron estadísticamente significativos para la variable en cuestión (cf. 2.6.3).

#### 4.1.1. *Estructura de la petición*

Las peticiones, como cualquier acto de habla, se enmarcan en un evento de habla y se componen de varios movimientos (cf. 4.1.5). Los datos aquí analizados no nos permiten ver el proceso de negociación que tiene lugar en interacciones reales. Sin embargo, las respuestas obtenidas nos muestran cómo en un solo turno de habla los hablantes acompañan su petición de una serie de secuencias que tienen diferentes funciones.

Beebe y Cummings (1996) señalaron ya la posibilidad de que al elicitar datos mediante cuestionarios, los hablantes agrupan en un turno de habla los recursos que en una interacción cara a cara emplearían a lo largo de varios turnos (cf. 2.4.1.1). De manera que en nuestros datos tenemos una petición que se acompaña de secuencias de apertura del intercambio, secuencias mediante las que se explican las causas o razones por las que el hablante realiza la petición, otras en las que se hace una promesa o se ofrece algún tipo de recompensa, se ofrecen alternativas, o se verifica la posibilidad de que el interlocutor realice el acto pedido, entre otras.

En la bibliografía sobre peticiones (cf. Blum-Kulka *et al.* 1989) se ha distinguido dos grupos de secuencias que acompañan a la petición, las apelativas (*alrterers*) y los movimientos de apoyo (*supportive moves*)<sup>84</sup>. Estos últimos comprenden secuencias que

---

<sup>84</sup> En este trabajo no llamaré movimientos de apoyo a estas secuencias porque sigo a Goffman (1971), para quien los movimientos de apoyo son actos que muestran simpatía (por ejemplo, interesarse por el otro, por su salud, sus sentimientos, atenderlo bien, prestarle objetos y proveerle servicios). Mientras que las secuencias de tipo remedial incluyen explicaciones y disculpas, y su función es hacer aceptable un acto que pudiera percibirse como ofensivo.

sirven para verificar si será posible realizar la petición o comprometer al oyente, así como razones para realizar la petición, promesas y amenazas; todas ellas se utilizan para persuadir al oyente. También están los preparadores, que son una serie de formas que sirven para introducir las razones que justifican la realización de una petición (v.g. *es que, fíjate que, qué crees, hijole*).

En la tabla 4.1 se esquematizan los diferentes órdenes en que se presentaron las secuencias que componen las peticiones. Se usa el paréntesis para indicar que hay dos órdenes posibles: uno en que se emplea la estructura que va entre paréntesis y otro en que no se emplea.

La estructura más simple es una petición directa sin ningún tipo de secuencia pospuesta o antepuesta, por ejemplo, al dirigirse a un mesero *me das la cuenta*, o a un desconocido en la calle, *me regalas la hora*. Las peticiones pueden realizarse sin ninguna secuencia previa y tener secuencias pospuestas, o bien presentarse con secuencias previas y sin secuencias pospuestas, aunque en algunos casos la petición se acompaña tanto de secuencias antepuestas como pospuestas.

Estas secuencias son de varios tipos, algunas agregan algún marcador de cortesía (v.g. *por favor, si no es mucha molestia*); hay secuencias apelativas (v.g. forma nominal de tratamiento); explicativas (*préstame dinero, porque se me olvidó mi cartera*); promesas (*préstame dinero y mañana te lo regreso*); recompensas (*préstame tu camioneta y te doy para la gasolina*); secuencias paliativas (*préstame tu libro, ya que lo desocupes; ayúdame, cuando tengas tiempo*) y secuencias en que se verifican condiciones preparatorias (*traes reloj, regálame la hora, tienes dinero, préstame*).

Tabla 4.1.  
Órdenes encontrados en la estructura de las peticiones

|                       |                       |   |                      |          |                     |  |
|-----------------------|-----------------------|---|----------------------|----------|---------------------|--|
|                       |                       |   | PETICIÓN             |          |                     |  |
|                       |                       |   | PETICIÓN             | +        | <i>por favor</i>    |  |
|                       |                       |   | PETICIÓN             | +        | secuencia apelativa |  |
|                       |                       |   | PETICIÓN             | +        | explicación         | + reiteración de petición                |
|                       | secuencia apelativa   | +   | ( <i>por favor</i> ) | +        | PETICIÓN            |  |
|                       | (secuencia apelativa) | +   | PETICIÓN             | +        | (promesa)           |  |
|                       | (secuencia apelativa) | +   | PETICIÓN             | +        | opciones            |  |
|                       | (secuencia apelativa) | +   | PETICIÓN             | +        | explicación         | + (promesa)                              |
| (secuencia apelativa) | +                     | (explicación)                             | +                    | PETICIÓN | +                   | (recompensa)                             |
| (secuencia apelativa) | +                     | (explicación)                             | +                    | PETICIÓN | +                   | <i>por favor</i> + (secuencia paliativa) |
| (secuencia apelativa) | +                     | explicación                               | +                    | PETICIÓN | +                   | promesa                                  |
| (secuencia apelativa) | +                     | explicación                               | +                    | promesa  | +                   | PETICIÓN                                 |
| (secuencia apelativa) | +                     | verificación de condiciones preparatorias | +                    | PETICIÓN |                     |  |
| explicación           | +                     | verificación de condiciones preparatorias | +                    | PETICIÓN |                     |  |
| explicación           | +                     | promesa                                   | +                    | PETICIÓN | +                   | <i>por favor</i>                         |

Bajo la categoría de secuencias apelativas grupo marcadores discursivos con función fática (*mira/oye*), saludos y formas nominales de tratamiento; todos ellos se discutirán de manera detallada más adelante (*cf.* 4.1.7.2).

Las promesas son frecuentes cuando se pide prestado un objeto, pues es común que se prometa regresarlo. Por ejemplo, una de las situaciones de la entrevista era la petición de una película a un compañero de oficina. Entre las respuestas, fue común que se realizaran

promesas de regresarla en un breve lapso (*mañana sin falta te la traigo güey; luego te la regreso; mañana te la traigo/ a primera hora aquí la tienes*).

En 1a y 1b, hay una explicación de la necesidad de realizar la petición (*este medicamento le urge mucho a mi papá; se me olvidó sacar de la tarjeta*); además una promesa de regresar el dinero prestado (*ahorita en cuanto se lo lleve/ regreso a pagarte/ el dinero; en cuanto saque de la tarjeta/ yo te los devuelvo*). Las explicaciones fueron muy frecuentes en nuestros datos y serán discutidas más adelante (*cf.* 4.1.7.6).

- (1a) sabes qué/ me faltan diez pesos/ este medicamento le urge mucho a mi papá/ tenme confianza y ahorita en cuanto se lo lleve/ regreso a pagarte/ el dinero [M4M].
- (1b) sabes qué!/ se me olvidó sacar de la tarjeta/ no seas malito/ en cuanto saque de la tarjeta/ yo te los devuelvo/ me los prestas en este momento/ por favor [M3M]

En cuanto a los preparadores, algunos de ellos sirven para desambiguar la fuerza ilocutiva del acto por realizarse, un par de ejemplos son *con una molestia* y *te puedo pedir un favor* que advierten al interlocutor que se realizará un acto directivo. Otras expresiones frecuentes en nuestros datos fueron *sabes qué* (2a), *fíjate que*, *qué crees* (2c) y *es que* (2a y 2b). Es de notar que estas secuencias no anteceden necesariamente a la petición, más bien sirven para introducir la secuencia explicativa que puede estar antepuesta como ocurre en (2b) o pospuesta como en (2a).

- (2a) eh/ hola qué tal/ de casualidad no tendrá por ahí: cambio/ o monedas que me pueda cambiar/ **lo que pasa es que** quiero hablar por teléfono/ y pues no/ no traigo monedas para llamar [H2S]
- (2b) **ay sabes qué/ es que** estoy buscando trabajo y necesito un certificado médico/ no sé si me puedas dar uno [H2M]

- (2c) oiga/ **qué cree**/ que aquí en este punto/ ya me atoré/ no me acuerdo/ o no entendí/ qué tal si volvemos a repasar o me explica/ porque no doy una [M6S].

En los apartados siguientes me centraré en la secuencia principal, la petición. Se presentarán de manera detallada algunos de los recursos lingüísticos más frecuentes. Muchos de ellos tienen lugar exclusivamente en la secuencia donde se realiza la petición (v.g. desfocalización temporal), otros aparecen tanto en la petición como en las secuencias que la acompañan (v.g. atenuadores, intensificadores, estructuras condicionales).

#### 4.1.2. *Desfocalización del eje temporal*

En este apartado veremos cuál es la distribución global de las formas verbales usadas en la realización de peticiones. La forma no marcada para realizar este acto de habla sería mediante el imperativo o el presente de indicativo, no obstante, es común que se empleen otras formas verbales.

Autores como Brown y Levinson y Haverkate sugieren que los movimientos del centro deíctico de la enunciación constituyen una estrategia de cortesía negativa. Brown y Levinson (1987: 204-205) llaman *operaciones de punto de vista* a los movimientos del centro deíctico de tiempo, persona y lugar; consideran que la cortesía se incrementa a medida que el tiempo empleado se aleja del presente (hacia el pasado). Según Haverkate (1994: 185-194), tanto el pospretérito como el copretérito —al alejarse del centro deíctico— crean una distancia metafórica y tienen un efecto atenuador, por lo que sugiere llamarlos *condicional* e *imperfecto de mitigación*, respectivamente. Haverkate (1979: 111-112) dice que en español, los únicos movimientos del centro deíctico posibles en la realización de directivos se dan mediante pretérito de subjuntivo y condicional. En un



trabajo posterior (1994: 185) comenta que “en los actos exhortativos, la manipulación de la coordenada de tiempo se hace con el empleo de dos paradigmas verbales: el condicional y el pretérito imperfecto”.

En nuestros datos se documenta el empleo de pospretérito, pretérito de subjuntivo, copretérito y futuro en la realización de peticiones. Si bien todos ellos se alejan del momento de la enunciación, creo que no es su valor temporal lo que motiva su empleo, sino sus valores modales. Valdría la pena analizar ampliamente los valores temporales y modales de cada uno de ellos y discutir si es o no adecuado hablar de desfocalización temporal, pero esto queda fuera de los límites de la presente investigación. De modo que sólo comentaré, de manera sucinta, algunos de los valores modales que se han atribuido a estas formas verbales y que, a mi parecer, determinan que todas ellas se empleen para realizar peticiones.

Rojo y Veiga (1999: 2913 y ss.) distinguen usos rectos y usos dislocados en las formas verbales; los usos dislocados consisten en la “alteración en el significado temporal expresado por cada forma respecto del que constituye su uso recto, con la consecuencia de que el cambio de contenido temporal viene acompañado también de un cambio en el contenido modal”. El futuro y el pospretérito comparten un rasgo de incertidumbre; el pretérito de subjuntivo y el pospretérito uno de irrealidad; además, el copretérito, al intercambiarse en el habla coloquial con el pospretérito adquiere también un valor de irrealidad. Para Alarcos (1978: 107), los usos corteses o de “modestia” del copretérito, pospretérito y pretérito de subjuntivo se deben a la perspectiva de alejamiento que comparten todos ellos.

En este trabajo agrupé el presente de indicativo, el imperativo y las peticiones sin una forma verbal explícita, por ser formas en que no hay una desfocalización del centro déictico

temporal; asimismo, relacioné las formas en pospretérito, pretérito de subjuntivo, copretérito y futuro, por ser formas en que hay una desfocalización del centro deíctico temporal, porque considero que todas ellas comparten valores modales y que su uso está motivado por razones pragmáticas.

Nótese que las formas desfocalizadas fueron poco frecuentes, constituyen apenas el 19% de los datos. En contraparte, el presente de indicativo es la forma más usada para realizar una petición, pues se registra en el 63% de las peticiones; le sigue el imperativo con 17% de casos, y con apenas 1% las peticiones sin verbo explícito (ver tabla 4.2).

Tabla 4.2.  
*Tiempo verbal en que se realiza la petición*

|                         | <i>Frecuencia</i> | <i>Porcentaje</i> |
|-------------------------|-------------------|-------------------|
| Presente de indicativo  | 628               | 62.7              |
| Imperativo              | 168               | 16.8              |
| Pospretérito            | 126               | 12.6              |
| Pretérito de subjuntivo | 43                | 4.3               |
| Copretérito             | 19                | 1.9               |
| Futuro                  | 7                 | 0.7               |
| Sin verbo explícito     | 10                | 1.0               |
| Total                   | 1001              | 100               |

#### 4.1.2.1. Formas verbales sin desfocalización

Veremos primero los resultados globales para las formas verbales sin desfocalización y después la distribución y particularidades de cada una de ellas. Los resultados del análisis binomial de ascenso y descenso muestran que las variables extralingüísticas que favorecen la no desfocalización son el tipo de petición, la relación con el destinatario en los ejes de

poder y distancia, el sexo del destinatario, así como el sexo y la escolaridad de los hablantes (ver tabla 4.3).

Tabla 4.3.  
*Probabilidad escalonada para las formas verbales sin desfocalización*

| VARIABLES EXTRALINGÜÍSTICAS                                |       |
|--|-------|
| <i>Tipo de petición</i>                                    |       |
| Información  | 0.381 |
| Acción   | 0.501 |
| Objeto   | 0.544 |
| Modificación de comportamiento                             | 0.763 |
| <i>Eje de poder</i>  |       |
| Mayor  | 0.492 |
| Menor  | 0.347 |
| Igual  | 0.549 |
| <i>Eje de distancia</i>                                    |       |
| Familiaridad   | 0.622 |
| Trato  | 0.493 |
| Desconocidos   | 0.454 |
| <i>Sexo del hablante</i>                                   |       |
| Hombre   | 0.546 |
| Mujer  | 0.458 |
| <i>Escolaridad del hablante</i>                            |       |
| Básica   | 0.434 |
| Media  | 0.599 |
| Superior   | 0.464 |
| VARIABLES LINGÜÍSTICAS                                     |       |
| Tuteo  | 0.567 |
| <i>Poder</i>   | 0.261 |
| Peticiones centradas en el hablante                        | 0.301 |
| Variables extralingüísticas: log. ver.= -455.394; p= 0.039 |       |
| Variables lingüísticas: log. ver.= -410.800; p= 0.000      |       |

Con respecto al tipo de petición, se observa que las peticiones de modificación de comportamiento (0.763), las de petición de objeto (0.544) y las de petición de acción (0.501) las favorecen, no así las de petición de información (0.381).

La relación con el destinatario también es determinante. En el eje de poder sólo las relaciones entre iguales favorecen la no desfocalización (0.549) y, aunque en las relaciones asimétricas no es favorecida, la probabilidad es más alta cuando se tiene mayor poder que

el destinatario (0.492) que cuando se tiene menor poder que el destinatario (0.347). En el eje de distancia su uso es favorecido únicamente en las relaciones de familiaridad (0.622) y ni la relación de trato (0.493) ni la relación entre desconocidos (0.454) favorecen su empleo.

Con respecto a las características de los hablantes vemos que los hombres favorecen ligeramente las formas sin desfocalización (0.546). La variable escolaridad también fue seleccionada como significativa, aunque no se observa una estratificación clara, pues el grupo de escolaridad media es el único que la favorece (0.599) y los grupos extremos no.

Por último, tres factores lingüísticos fueron seleccionados. El tuteo con una probabilidad favorecedora (0.567); este resultado nos indica que ambos recursos suelen presentarse de manera conjunta y en relaciones de igual poder y de familiaridad (*cf.* tabla 3.7). Las perífrasis con *poder* y las peticiones centradas en el hablante son dos variables seleccionadas, pero con una probabilidad no favorecedora, es decir, no es esperable que éstas se empleen cuando las peticiones se realizan mediante formas verbales sin desfocalización. Más adelante veremos que estos dos recursos favorecen la desfocalización temporal (*cf.* 4.1.4 y 4.1.5). El conjunto de resultados nos indica que estas formas verbales serán empleadas en relaciones cercanas y entre iguales donde impera el tuteo. Los resultados de tipo de petición indican que son las peticiones de información las que no favorecen su empleo. Esto se debe a la estructura de la entrevista pues la mayoría de situaciones en que se pide información se realizan frente a interlocutores desconocidos y en la esfera pública.

#### 4.1.2.2. Presente de indicativo

Como vimos en la tabla 4.2, las peticiones en presente de indicativo son las más frecuentes (63%). Su empleo es muy común en situaciones transaccionales donde las actividades que realizan los participantes están bien delimitadas (v.g. banco, restaurante, librería). En (3a-3d) vemos que se trata, por lo general, de peticiones formuladas de manera precisa, pues en todas hay referencia al agente y a la acción deseada, y en este sentido son peticiones directas.

- (3a) mesero/ por favor/ este- me trae la cuenta de/ esta mesa  
[M6B].
- (3b) me das la hora/ por favor  
[H4M].
- (3c) oiga/ no me cuida tantito mi lugar (en la fila del banco)  
[M4B].
- (3d) oye disculpa/ sí me puedes dar el libro que está allá arriba  
[H2M].

Los resultados probabilísticos (ver tabla 4.4) indican que las variables tipo de petición y escolaridad de los hablantes son favorecedoras del indicativo<sup>85</sup>. Se observa que ni la petición de objeto (0.410) ni la petición de modificación de conducta (0.378) favorecen el empleo del presente de indicativo. En cambio, la petición de información (0.553) y la de acción (0.530) sí lo favorecen. Este resultado nos muestra que en situaciones donde impera la necesidad de obtener algo de manera rápida y que sabemos que no será costoso para el interlocutor, se usa una forma verbal no marcada; mientras que se emplearán, en mayor medida, formas desfocalizadas cuando se pide un objeto o la modificación de conducta.

---

<sup>85</sup> En este caso, las variables poder y distancia no fueron seleccionadas. Según Haverkate (1979: 111) el tipo de interlocutor sí sería determinante, pues el presente de indicativo se usaría para dar órdenes (y, por tanto, con interlocutores con menor poder) y el pretérito de subjuntivo para realizar peticiones.

Tabla 4.4.  
*Probabilidad escalonada para el presente de indicativo*

| VARIABLES EXTRALINGÜÍSTICAS                                |       |
|--|-------|
| <i>Tipo de petición</i>                                    |       |
| Información  | 0.553 |
| Acción   | 0.530 |
| Objeto   | 0.410 |
| Modificación de comportamiento                             | 0.378 |
| <i>Escolaridad del hablante</i>                            |       |
| Básica   | 0.455 |
| Media  | 0.553 |
| Superior   | 0.491 |
| VARIABLES LINGÜÍSTICAS                                     |       |
| Tratamiento nominal  | 0.433 |
| Atenuadores  | 0.356 |
| <i>No + petición</i>                                       | 0.592 |
| Variables extralingüísticas: log. ver.= -640.766; p= 0.049 |       |
| Variables lingüísticas: log. ver.= -640.171; p= 0.031      |       |

Otra variable seleccionada fue la escolaridad. Sin embargo, no hay una estratificación clara, pues el grupo de escolaridad media es el único que favorece el empleo del presente de indicativo; además, las diferencias con los grupos extremos son pequeñas.

Con respecto a las variables lingüísticas, fueron seleccionadas tres, pero dos de ellas con una probabilidad desfavorable, es decir, no es esperable que se empleen cuando se usa el presente de indicativo; éstas son el tratamiento nominal (0.433) y los atenuadores (0.356). La tercera variable lingüística seleccionada es la petición antecedida por una negación, como la de (3c); de acuerdo con el análisis probabilístico, es probable que la negación se emplee conjuntamente con el presente de indicativo (0.592). Si bien es cierto que aproximadamente 72% de los ejemplos que tienen una estructura *no + petición* están en indicativo, esto no significa que la presencia de una motive la otra. La correlación se hizo simplemente porque ambos recursos suelen presentarse juntos, pero veremos más adelante que el análisis probabilístico relaciona también la forma *no + petición* con pretérito de subjuntivo (*cf.* 4.1.2.7) y que es común e futuro (*cf.* 4.1.2.9).

#### 4.1.2.3. Imperativo

Puesto que las oraciones declarativas, interrogativas e imperativas constituyen tipos básicos en las lenguas, se les considera como formas gramaticalizadas (Dik 1997: 237) o prototípicas (Givon 1986) para transmitir tipos básicos de ilocuciones. Por esta razón, se ha sugerido que el imperativo es la forma no marcada para realizar un acto directivo. Por ejemplo Haverkate (1979) dice que en los actos directivos impositivos (ordenar, pedir, rogar) las oraciones imperativas son las no marcadas tanto desde el punto de vista semántico como desde el “alocucionario”. Es decir, que son la forma lingüística que los hablantes consideran más adecuada porque no generaría problemas de interpretación y tampoco reticencia del oyente para realizar el acto pedido. Sin embargo, considero que esta perspectiva es inadecuada, pues no hay una correspondencia biunívoca entre estructuras sintácticas y actos de habla (véase una discusión al respecto en Lyons 1980; Brown y Levinson 1987: 132; Curcó 1998: 142-146; Garrido Medina 1999 y Vázquez Laslop 2001: 57-70, entre otros).

Por otra parte, y en contraposición con esta idea, se ha señalado que en conversaciones ordinarias son pocos los casos en que los hablantes usan imperativos (ver, por ejemplo, Searle 1975<sup>86</sup>; Labov y Fanshel 1977<sup>87</sup>). Por tanto, al menos en términos de frecuencia, el imperativo sería una forma marcada. De hecho, en nuestros datos encontramos que se usa el imperativo sólo en 17% de casos<sup>88</sup>.

---

<sup>86</sup> “Ordinary conversational requirements of politeness normally make it awkward to issue flat imperative sentences (e.g. *Leave the room*) or explicit performatives” (Searle 1975: 64).

<sup>87</sup> “The simple imperative [...] is rarely used in actual conversational interaction” (Labov 1977: 79).

<sup>88</sup> Mulder (1998: 262-263) reportó que en obras de teatro en español peninsular, el 46.37% de los directivos se realiza con imperativos y concluye que “el estereotipo de un directivo en español es un enunciado en que la

Además, de acuerdo con nuestros datos, cuando se usa el imperativo son raros los casos en que no se emplea ningún tipo de mecanismo atenuador<sup>89</sup>; cuando esto ocurre es porque el destinatario es un niño, como en (4a), o en situaciones de urgencia, como en (4b). En relación con los tipos de petición, el imperativo se utiliza sobre todo para pedir un objeto (4c), dinero (4d) o una acción, pero no para pedir información. Respecto a los tipos de interlocutores, se observó que el imperativo es más frecuente cuando se tiene igual poder que el destinatario (50%) y cuando se trata de una relación de familiaridad (40%).

- (4a) **cállate** (a un niño desconocido que hace ruido en el cine)  
[H2M].
- (4b) **llámale** a la ambulancia (a un desconocido en la calle)  
[M3B].
- (4c) pos **préstamela**/ no güey?/ luego te la regreso  
(petición película compañero trabajo)  
[H2S].
- (4d) oiga/ ma/ **présteme** dinero pal camión/ no?  
[H3M].

Las variables extralingüísticas seleccionadas en el análisis probabilístico fueron: poder, distancia, tipo de petición, sexo y edad de los hablantes (ver tabla 4.5).

---

acción a que es incitado el oyente se especifica literalmente, en el que se hace una referencia literal al oyente, del que no se modifica la proposición principal y cuyo tipo de oración es imperativo”.

<sup>89</sup> En un trabajo sobre percepción de la cortesía, en el que se compara la percepción de mexicanos y españoles, Curcó y De Fina (2002: 123) observaron que los mexicanos no valoran como cortés el uso del imperativo sin algún tipo de mecanismo atenuador. Los resultados indican que los mexicanos valoraron como menos cortés el uso del imperativo sin atenuadores (con respecto a los españoles) y tanto mexicanos como españoles valoraron más cortés el uso de un interrogativo frente a un imperativo (*oye mueve tu coche, por favor* vs. *oye, ¿mueves tu coche, por favor?*).



Tabla 4.5  
*Probabilidad escalonada para el imperativo*

| VARIABLES EXTRALINGÜÍSTICAS                               |       |
|---|-------|
| <i>Tipo de petición</i>                                   |       |
| Información   | 0.268 |
| Acción  | 0.512 |
| Objeto  | 0.685 |
| Modificación de comportamiento                            | 0.804 |
| <i>Eje de poder</i>                                       |       |
| Mayor   | 0.559 |
| Menor   | 0.336 |
| Igual   | 0.512 |
| <i>Eje de distancia</i>                                   |       |
| Familiaridad  | 0.668 |
| Trato   | 0.580 |
| Desconocidos  | 0.397 |
| <i>Sexo del hablante</i>                                  |       |
| Hombre  | 0.594 |
| Mujer   | 0.413 |
| <i>Edad del hablante</i>                                  |       |
| 20-39 años  | 0.431 |
| 40-59 años  | 0.516 |
| 60-79 años  | 0.582 |
| VARIABLES LINGÜÍSTICAS                                    |       |
| Tuteo   | 0.565 |
| Apéndices comprobativos                                   | 0.819 |
| <i>Poder</i>  | 0.181 |
| Peticiones centradas en el hablante                       | 0.264 |
| <i>Por favor</i>  | 0.407 |
| Marcadores  | 0.422 |
| Saludo  | 0.117 |
| <i>No + petición</i>                                      | 0.167 |
| Variables extralingüísticas: log ver.= -383.434; p= 0.039 |       |
| Variables lingüísticas: log. ver.= -341.834; p= 0.017     |       |

En el eje de poder, los pesos probabilísticos indican que las relaciones que favorecen el empleo del imperativo son tener mayor o igual poder que el interlocutor y en el eje de distancia lo favorecen las relaciones de familiaridad y de trato. Este dato es muy revelador, pues nos muestra que es en las relaciones entre iguales y de gran cercanía donde predomina el imperativo, pero no por ello esa forma sería valorada como menos cortés que otras. De hecho, mientras que una forma como *pásame la sal* es no marcada entre personas que

suelen compartir la mesa, nos parecería pragmáticamente anómalo que éstas empleen formas muy elaboradas para pedir la sal (v.g. *pudieras pasarme la sal; serías tan amable de pasarme la sal; si no es mucha molestia, me pasarías la sal*).

El tipo de petición también fue seleccionado. La petición de información no favorece el empleo del imperativo (0.268); sí lo favorecen, en grado creciente, la petición de acción (0.512), la petición de objeto (0.685) y la petición de modificación de conducta (0.804). Con respecto a las características de los hablantes, fueron significativos los factores sexo y edad. Se observó que los hombres utilizan con más frecuencia que las mujeres el imperativo, pues, del total de casos, 60% corresponden a hablantes del sexo masculino y los resultados probabilísticos indican que los hombres sí favorecen ligeramente (0.594) el empleo del imperativo y las mujeres no (0.413). La probabilidad del empleo del imperativo se incrementa de manera paralela a la edad. Vemos que los jóvenes no favorecen su empleo (0.431), y que la probabilidad se incrementa con los grupos intermedio (0.516) y de mayor edad (0.582), quienes sí lo favorecen.

De entre las variables lingüísticas seleccionadas, dos favorecen el imperativo. La primera de ellas es el tuteo (0.565), cuya selección está en consonancia con los resultados ya esbozados anteriormente (*cf.* tablas 3.7 y 4.3), pues el imperativo es más frecuente en relaciones de igual poder y de familiaridad, y es precisamente este tipo de interlocutores el que recibe frecuencias más altas de tuteo. La segunda fue el empleo de apéndices comprobativos (0.819), como *¿no?* en el ejemplo (4d). Veremos más adelante que éstos sirven para buscar una confirmación por parte del oyente (*cf.* 4.1.7.4), por tanto, atenúan el imperativo. De hecho, para Dik (1997: 247-248) los apéndices comprobativos son

“transformadores de la ilocución” (*illocutionary converters*) porque al agregarse a una oración declarativa o imperativa la convierten en interrogativa<sup>90</sup>.

Los resultados probabilísticos nos indican que, en las peticiones realizadas mediante un imperativo, es poco probable que se usen perífrasis con *poder* (0.181), peticiones centradas en el hablante (0.264), *por favor* (0.407), marcadores (0.422), saludos (0.117) y peticiones negadas (0.167).

#### 4.1.2.4. Peticiones sin un verbo explícito

Se encontraron pocos casos de peticiones en las que no hay un verbo explícito (N=10); se trata de situaciones altamente ritualizadas, en donde los participantes tienen bien claro cuál es el objetivo del intercambio. Ervin-Tripp (1976: 30) agrupa este tipo de oraciones con los imperativos; pues considera que, como la acción que ha de realizarse es obvia, basta con que haya referencia, ya sea al objeto deseado (como en una petición a un mesero: *Coffee, black*) o al beneficiario (al ver que la secretaria está sirviendo café, un empleado agarra su taza y dice: *me, too, Sue*). En nuestros datos, este tipo de peticiones se encontraron en la interacción mesero-cliente, como en (5a) donde se hace referencia al objeto deseado y al beneficiario y en la interacción taxista-pasajero (ver 5b), donde no hay referencia explícita ni al acto (llevar) ni al agente (taxista) ni al beneficiario (cliente). En ambos casos vemos que se emplea *por favor* como secuencia pospuesta a la petición. Como se ha dicho ya, *por favor* tiene una doble función, pues a la vez que es un elemento cortés ayuda a desambiguar la fuerza ilocutiva del acto previo —si acaso no está claro que se trata de una petición.

---

<sup>90</sup> Otros convertidores de la ilocución son *please* —que al agregarse a oraciones interrogativas, declarativas e imperativas las convierte en peticiones—, algunos verbos modales (v.g. *will you*) y la entonación.

- (5a) a mí una coca al tiempo/ por favor  
[M4B].
- (5b) buenos días/ a Plaza del Sol/ porfas  
[H2S].

#### 4.1.2.5. Formas verbales desfocalizadas

Vimos en la tabla 4.2 que las formas desfocalizadas (futuro, pospretérito, copretérito, y pretérito de subjuntivo) se presentaron en 19% de las peticiones.

Es importante señalar que las formas desfocalizadas se utilizan sobre todo en las llamadas peticiones *indirectas convencionales*, para formar perífrasis con los verbos *poder* (6a) y *querer* (6b) o en peticiones donde se advierte al interlocutor que será realizada una petición como en (6c) mediante el uso de la expresión *hacer el favor de*.

- (6a) señorita/ me **podría** regalar su hora  
[M6M].
- (6b) oiga amigo/ **quería** que me mostrara ese libro/ pero está algo alto/ ¿me lo pasa o me subo por él?  
[H3B].
- (6c) me **hicieras** favor de enseñarme/ los zapatos negros que están en el aparador  
[M7M].

Las formas verbales desfocalizadas mostraron gran variación con respecto a las variables extralingüísticas. Una de ellas es la relación con el interlocutor; en la tabla 4.6 vemos que en el eje de distancia, la probabilidad de que se emplee la desfocalización temporal se incrementa a medida que lo hace la distancia de una relación. En el eje de poder los resultados probabilísticos nos muestran que son las relaciones asimétricas las que favorecen su empleo, y que la probabilidad aumenta cuando se tiene menor poder que el destinatario (0.653).

Tabla 4.6.  
*Probabilidad escalonada para las formas verbales desfocalizadas*

| VARIABLES EXTRALINGÜÍSTICAS                                |       |
|--|-------|
| <i>Tipo de petición</i>                                    |       |
| Información  | 0.619 |
| Acción   | 0.499 |
| Objeto   | 0.456 |
| Modificación de comportamiento                             | 0.237 |
| <i>Eje de poder</i>  |       |
| Mayor  | 0.508 |
| Igual  | 0.451 |
| Menor  | 0.653 |
| <i>Eje de distancia</i>                                    |       |
| Desconocidos   | 0.546 |
| Trato  | 0.507 |
| Familiaridad   | 0.378 |
| <i>Sexo del hablante</i>                                   |       |
| Hombre   | 0.454 |
| Mujer  | 0.542 |
| <i>Escolaridad del hablante</i>                            |       |
| Básica   | 0.566 |
| Media  | 0.401 |
| Superior   | 0.536 |
| VARIABLES LINGÜÍSTICAS                                     |       |
| Ustedeo  | 0.595 |
| <i>Poder</i>   | 0.739 |
| Peticiones centradas en el hablante                        | 0.699 |
| Variables extralingüísticas: log. ver.= -455.394; p= 0.039 |       |
| Variables lingüísticas: log. ver.= -410.800; p= 0.000      |       |

El tipo de petición también fue significativo. Es más probable que la desfocalización temporal ocurra cuando se pide información (0.619) que cuando la petición es de acción (0.499), de objeto (0.456) o de modificación de conducta (0.237). De manera que su uso está acotado a situaciones de la esfera pública, como pedir información a un desconocido en la calle o en transacciones comerciales entre clientes y prestadores de servicios y en relaciones asimétricas.

Con respecto a las características de los hablantes, vemos que el 59% de las formas desfocalizadas corresponde a las mujeres. Los resultados probabilísticos confirman que son

ellas (0.542) quienes favorecen ligeramente la desfocalización temporal; los hombres, como se recordará, favorecen el empleo del imperativo (*cf.* 4.3.2.3). La escolaridad también fue seleccionada, no obstante, no se observa un patrón muy claro: los grupos de escolaridad básica y superior son favorecedores, mientras que el grupo de escolaridad media no lo es.

Los factores lingüísticos que es probable que acompañen a la desfocalización temporal son el uso de perífrasis con *poder* (0.739), las peticiones centradas en el hablante (0.699) y el trato de *usted* (0.595). La selección de éstos confirma, por una parte, que la desfocalización temporal ocurre en peticiones indirectas convencionales y por otra, que este tipo de peticiones se relaciona con situaciones de distancia y asimetría entre los interlocutores, en las que también es común el trato de *usted*.

#### 4.1.2.6. Pospretérito

La función “cortés” del pospretérito ha sido reconocida por varios autores (*v.g.* Alarcos 1978; Gili Gaya 1989; Fraser y Nolen 1981; Haverkate 1994; Chodorowska-Pilch 2004); ésta se desprende del valor hipotético del pospretérito. Según García Fajardo (2000) se trata de una forma declarativa desvinculada del tiempo de la enunciación y por lo tanto sin referencia a un hecho concreto, que puede emplearse para presentar un estado de cosas como incierto.

Chodorowska-Pilch (2004) sugiere que el condicional está sufriendo un proceso de gramaticalización para marcar cortesía en español<sup>91</sup>; le parece que, al usarlo, los hablantes

---

<sup>91</sup> El valor cortés del condicional ha sido analizado en varias lenguas. Por ejemplo, Koike (1989) construye una escala de cortesía con frases en portugués; de acuerdo con ella, la forma verbal más cortés para realizar peticiones es el condicional, por ser la que más se aleja del centro deíctico. Gómez Torrego (1999: 3362) compara las perífrasis con *poder* + infinitivo en las formas *puede/podía/podría* y dice que “entre el presente,

toman distancia de los actos que puedan ser percibidos como impositivos por el destinatario. Chodorowska-Pilch observa que los verbos en condicional están relacionados con una serie de actos de habla y que ciertos verbos son más frecuentes en condicional, entre ellos, los desiderativos como *querer* y los modales auxiliares como *poder*, *deber* y *tener que*.

Asimismo, hay datos que muestran que los hablantes valoran el empleo del pospretérito como más cortés que el indicativo e imperativo. Fraser y Nolen (1981) hacen un experimento en el que presentan a un grupo de 25 hablantes de español una serie de 14 formas lingüísticas para que las juzguen; en general las formas con condicional se evalúan como más deferentes.

De las formas verbales desfocalizadas aquí presentadas, el pospretérito fue la que se empleó con más frecuencia. Las variables extralingüísticas seleccionadas en el análisis binomial de ascenso y descenso son el tipo de petición y el eje de poder. En la tabla 4.7 vemos que la probabilidad de que se emplee el pospretérito es favorable cuando se realiza una petición de información (0.551), o de acción (0.527), mientras que no es favorable cuando se realiza una petición de objeto (0.498) o de modificación de comportamiento (0.246).

Estos resultados son coincidentes con los de otros autores. La frecuencia tan alta de formas en pospretérito para realizar peticiones indirectas convencionales, lo convierte en una forma para indicar cortesía codificada (Briz 2004) y adecuada para situaciones como las que se usaron en la entrevista para ejemplificar dos tipos de petición: de información y de acción.

---

el pretérito imperfecto y el condicional el grado de cortesía va de menos a más”. Ver también Fraser y Nolen (1981) para el inglés.

Tabla 4.7.  
*Probabilidad escalonada para el pospretérito*

| VARIABLES EXTRALINGÜÍSTICAS                                |       |
|--|-------|
| <i>Tipo de petición</i>                                    |       |
| Información  | 0.551 |
| Acción   | 0.527 |
| Objeto   | 0.498 |
| Modificación de comportamiento                             | 0.246 |
| <i>Eje de poder</i>  |       |
| Mayor  | 0.456 |
| Igual  | 0.490 |
| Menor  | 0.631 |
| <i>Origen del hablante</i>                                 |       |
| Rural  | 0.539 |
| Rural-urbano   | 0.356 |
| Rural  | 0.549 |
| VARIABLES LINGÜÍSTICAS                                     |       |
| <i>Poder</i>   | 0.782 |
| Variables extralingüísticas: log. ver.= -367.042; p= 0.044 |       |
| Variables lingüísticas log. ver.= -326.803; p= 0.000       |       |

En el eje de poder vemos que tener menor poder que el destinatario favorece el empleo del pospretérito (0.631), y tener igual (0.490) o mayor poder (0.456) que el destinatario no lo favorecen. Estos resultados confirman la función deferencial del pospretérito.

De las características de los hablantes, sólo el origen fue seleccionado. No se observa un patrón muy claro ya que favorecen el pospretérito los grupos extremos, es decir, los hablantes de origen rural y urbano, pero no lo favorece el grupo intermedio.

La única variable lingüística seleccionada y que es probable que se use conjuntamente con el pospretérito fue la perífrasis con *poder* (0.782). Esta probabilidad tan alta sugiere que hay una fuerte interrelación entre el empleo del pospretérito y el de perífrasis con *poder*. De hecho, la mayoría de casos de pospretérito (97/126) corresponde a perífrasis con *poder*, como la de (7a). Otras dos construcciones frecuentes en pospretérito se usan para introducir la petición; se trata de las formas *sería tan amable de* + petición (7b) y *me gustaría* + petición (7c).



- (7a) oiga doctor/ fíjese que me están pidiendo un certificado médico me **podría** usted proporcionar- darme uno [M5M].
- (7b) no **serías** tan amable de cambiarme esta- este billete/ para poder yo/ hacer una llamada/ porque no traigo feria [M6B].
- (7c) oye/ mira/ me **gustaría**/ este- platicar contigo [M7S].

#### 4.1.2.7. Pretérito de subjuntivo

El uso del pretérito de subjuntivo se restringe a ciertos verbos y construcciones: *quisiera que* + petición, *quisiera saber si* + petición, *quisieras hacerme el favor de* + petición (8a); *fuera tan amable de* + petición (8b); *pudieras* + petición (8c).

- (8a) señorita/ **quisiera que me hiciera favor de** informarme qué requisitos y qué documentos necesito para tramitar mi pasaporte [H5M].
- (8b) **fuera** tan amable de darme la hora [M7M].
- (8c) oye/ joven/ este- no le **pudieras** hablar a la ambulancia [M4S].

En los ejemplos anteriores vemos un uso en apariencia anómalo del pretérito de subjuntivo, pues la norma es que este tiempo se emplee sólo como núcleo de una oración subordinada, pero no de una oración principal. Moreno de Alba (1978)<sup>92</sup> y García Fajardo (2001) sugieren que en el español de México, cuando el verbo *querer* se emplea en pretérito de subjuntivo tiene un valor de pospretérito. Con respecto al empleo de las perífrasis con

<sup>92</sup> Moreno de Alba (1978: 150) comenta que “en expresiones corteses [...] el pretérito de subjuntivo es permutable por pospretérito” y que “es más frecuente en México el uso del pospretérito que el del pretérito de subjuntivo (64%/36%) aunque no con el verbo *querer*, con el que predomina el uso de pretérito de subjuntivo”.

*poder* + infinitivo en pretérito de subjuntivo, Vázquez Laslop (2007) observa que en los casos en que su valor temporal se ancla al presente, el valor modal que predomina es *de dicto*. En nuestros datos se registró también la forma *fuera* como núcleo de oración principal. Quizá el empleo en pretérito de subjuntivo de los verbos modales *querer* y *poder* —que, como hemos visto, se emplean prototípicamente en peticiones— propicie que se esté extendiendo el uso de pretérito de subjuntivo a otras formas verbales usadas también en las peticiones indirectas convencionales, pero se trata de una hipótesis que habría que estudiar con detalle y queda fuera de los límites de la presente investigación.

Las variables extralingüísticas seleccionadas en el análisis de probabilidad escalonada son el tipo de petición y la edad (ver tabla 4.8).

Tabla 4.8.

*Probabilidad escalonada para el pretérito de subjuntivo*

| VARIABLES EXTRALINGÜÍSTICAS  |       |
|--|-------|
| <i>Tipo de petición</i>  |       |
| Información  | 0.763 |
| Acción   | 0.495 |
| Objeto   | 0.227 |
| Modificación de comportamiento   | ---   |
| <i>Sexo del hablante</i>   |       |
| Hombre   | 0.405 |
| Mujer  | 0.588 |
| <i>Edad del hablante</i>   |       |
| 20-39 años   | 0.414 |
| 40-59 años   | 0.469 |
| 60-79 años   | 0.669 |
| VARIABLES LINGÜÍSTICAS   |       |
| <i>Usted</i>   | 0.639 |
| <i>Por favor</i>   | 0.623 |
| Peticiones centradas en el hablante  | 0.790 |
| Saludos  | 0.679 |
| <i>No</i> + petición   | 0.677 |
| Variables extralingüísticas: log. ver.= -153.921; p= 0.031   |       |
| Variables lingüísticas: recorrido ascendente: log. ver.= 159.014; p= 0.036; recorrido descendente: log. ver.= -158.622; p= 0.072 |       |

Con respecto al tipo de petición se observa que la única que favorece su empleo es la petición de información (0.763), no así las peticiones de acción (0.495) ni de objeto (0.227); las peticiones de modificación de comportamiento tienen una probabilidad nula pues no hubo ningún caso de este tipo de petición en que se empleara el pretérito de subjuntivo.

Dos características de los hablantes fueron seleccionadas: el sexo y la edad. Las mujeres favorecen esta variable (0.588) y los hombres no lo hacen (0.405). Esta variable es una de las pocas en que la edad fue significativa. Vemos que son las personas de mayor edad quienes favorecen su empleo (0.687), y que hay una estratificación muy clara con respecto a su uso, pues ni el grupo intermedio (0.445) ni los jóvenes (0.423) la favorecen; además de que los jóvenes obtienen una probabilidad menor que el grupo intermedio.

Las variables lingüísticas que es probable que se empleen en conjunción con el pospretérito fueron el trato de *usted* (0.639); el empleo de *por favor* (0.623); las peticiones centradas en el hablante (0.790); el uso de saludos (0.679); y las peticiones con estructura *no + petición* (0.677)<sup>93</sup>.

Me parece que un grupo de situaciones de la entrevista es el que incide en gran medida para que la petición de información favorezca el empleo del pretérito de subjuntivo. Se trata de las situaciones 1 a 6 —en las que se pregunta la hora a diferentes interlocutores— y 12 —en la que se solicita información para tramitar el pasaporte, pues en ambas fue muy frecuente el empleo del pretérito de subjuntivo. Estos resultados confirman que al igual que otras formas verbales desfocalizadas, ésta se usa en las peticiones indirectas

---

<sup>93</sup> Es importante mencionar que en el recorrido ascendente sólo fueron seleccionados el trato de *usted*, *por favor* y las peticiones centradas en el hablante (log. ver. = 159.014; p= 0.036). En el recorrido descendente se seleccionaron de nuevo *por favor* y las peticiones centradas en el hablante así como los saludos y *no + petición* (log. ver. = -158.622; p= 0.072).

convencionales, y es una forma codificada para marcar cortesía (Briz 2004), por lo tanto, no es de extrañar que se emplee en las situaciones mencionadas.

#### 4.1.2.8. Copretérito

El empleo del copretérito en ciertos enunciados le ha valido el nombre de *imperfecto de cortesía* (Gili Gaya 1998 [1943]). Para Gili Gaya es su valor imperfectivo el que permite que se emplee con función cortés<sup>94</sup>. Haverkate (1994: 194) sugiere llamarlo *imperfecto de mitigación*.

Es importante mencionar que en los datos aquí analizados su empleo se restringe prácticamente a los verbos *querer* y *poder*, como en el ejemplo (9a). Sólo en un par de respuestas, se empleó otra forma verbal, como en (9b). Estos resultados sugieren que la desfocalización temporal está motivada por ciertas formas verbales (*cf.* Chodorowska-Pilch 1998) y que en conjunto estas estructuras tienen un alto grado de codificación para marcar cortesía.

- (9a)    perdone/ **quería** saber si me **podía** informar/ qué es el- los papeles que tengo que llevar/ para poder requerir de mi pasaporte/  
[M5B].
- (9b)    hola / buenas tardes/ **hablaba** para preguntar si estaba Soni/ para ver si me puede cortar el pelo esta tarde  
[H2M].

Los resultados de la probabilidad escalonada se muestran en la tabla 4.9. Las dos variables extralingüísticas seleccionadas tienen que ver con características de los hablantes.

---

<sup>94</sup> “El aspecto de acción verbal inacabada explica también que se use este tiempo en lugar del presente, en el llamado imperfecto de *cortesía*. Expresiones como *¿qué deseaba usted?*; *Quería pedirle un favor*; *Me proponía hablar contigo*, se sienten como más amables que con el verbo en presente” (Gili Gaya 1998: 161[1943]).

La primera de ellas es la edad. Los mayores no usaron esta forma verbal, por tanto la probabilidad es nula; los del grupo intermedio no favorecen su empleo (0.426) y los jóvenes sí lo favorecen (0.760). Aunque los datos con que se cuenta son pocos y se restringen a un tipo (entrevista), me parece que revelan que el empleo del copretérito para codificar la cortesía va en aumento. Nótese que el grupo de mayor edad no usó este tiempo y por otra parte favorece el empleo del pretérito de subjuntivo (*cf.* tabla 4.8).

Tabla 4.9.  
*Probabilidad escalonada para el copretérito*

| VARIABLES EXTRALINGÜÍSTICAS                               |       |
|---|-------|
| <i>Edad del hablante</i>                                  |       |
| 20-39 años  | 0.760 |
| 40-59 años  | 0.426 |
| 60-79 años  | ---   |
| <i>Escolaridad del hablante</i>                           |       |
| Básica  | 0.706 |
| Media   | 0.326 |
| Superior  | 0.461 |
| VARIABLES LINGÜÍSTICAS                                    |       |
| <i>Usted</i>  | 0.517 |
| <i>Poder</i>  | 0.761 |
| Peticiones centradas en el hablante                       | 0.765 |
| Variables extralingüísticas: log. ver.= -90.686; p= 0.013 |       |
| Variables lingüísticas: log. ver.= -80.194; p= 0.008      |       |

Sin embargo, habría que contar con otro tipo de datos para verificar si —al menos en la variedad estudiada— se trata de un empleo reciente, pues ya en 1943, Gili Gaya menciona en su *Sintaxis* el valor cortés del copretérito. En el español mexicano, Moreno de Alba (1978:76), basado en los datos de la Norma Culta de la Ciudad de México, documenta dos ejemplos de lo que llama *copretérito de cortesía*, ambos con el verbo *querer*. De cualquier forma, queda por investigar la manera en que este tiempo se empezó a utilizar con un valor cortés, y si su empleo se debe al valor hipotético que presenta en algunos

contextos, como en la apódosis de oraciones condicionales, donde es usado en lugar de pretérito de subjuntivo.

La escolaridad fue otra de las variables seleccionadas. Favorecen su empleo las personas de escolaridad básica (0.706); no así quienes tienen escolaridad media (0.326) o superior (0.461). No es de extrañar este resultado porque el empleo del copretérito con los verbos *venir* y *querer* para realizar peticiones está estereotipado. Es común que cuando alguien usa la forma *quería* + petición o *venía a* + petición, reciba como respuesta una pregunta del tipo *¿venías o vienes? ¿querías o quieres?* mediante la cual se hace saber a quien la empleó que debe anclar su petición al momento de la enunciación. Las variables lingüísticas que es probable que acompañen al copretérito fueron el empleo de *usted* (0.517), el uso de perífrasis con *poder* (0.761) y las peticiones centradas en el hablante (0.765). De manera que, al igual que ocurre con las otras formas verbales desfocalizadas, ésta es empleada cuando se realizan las peticiones indirectas convencionales, y por tanto, en situaciones donde impera la deferencia.

#### 4.1.2.9. Futuro

El futuro tiene un valor de probabilidad; se relaciona con los valores modales de las demás formas desfocalizadas al expresar duda en el estado de cosas al que refiere la petición. Se encontraron pocos casos en que se usa el futuro (N=7), por esta razón no se realizó un análisis probabilístico. El futuro se restringe a los verbos *tener*, *traer*, *poder* y *saber*. Es importante mencionar que en todos los casos, la forma verbal en futuro es antecedida por una negación (ver 10a y 10b) y que la petición se realiza al preguntar por la posibilidad de que existan ciertas condiciones (que el interlocutor tenga cambio o una pastilla).

- (10a) oye disculpa/ **no tendrás** que me cambies/ 10 pesos  
[H2M].
- (10b) **no traerás** una pastillita/ para dolor  
[M6S].

Este tipo de estructuras funciona a veces como secuencia previa a la petición, para verificar si existe un estado de cosas, o para determinar la habilidad del interlocutor para realizar el acto; sólo una vez que el interlocutor responde si tiene la capacidad o existen las condiciones para realizar la petición, ésta se lleva a cabo. Sin embargo, no hay en estos ejemplos una petición directa que siga a la supuesta pregunta (*cf.* 10b con *¿no traerás una pastillita, para dolor?, regálame una*), por tanto, al verificar un estado de cosas se está realizando la petición. Según Searle (1969) esta petición sería una manifestación lingüística de la regla preparatoria, según Haverkate (1979: 146), de la regla de obviedad. Puesto que los datos provienen de una situación de entrevista, se podría pensar que no se observa su uso como secuencia previa a la petición porque ésta se realiza en un solo turno de habla y sin un interlocutor presente. Sin embargo, en interacciones cara a cara también ocurre este tipo de intercambios. Estas preguntas generan implicaturas, por ejemplo, el oyente asume que si alguien le pregunta *¿traes cerillos?* no es porque se quiera conocer esa información sino porque necesita cerillos, de modo que en ocasiones, en vez de dar una respuesta verbal positiva, el oyente realiza la acción de prestar los cerillos.

#### 4.1.3. *Desfocalización de persona*

Al igual que la desfocalización del eje temporal, la desfocalización de persona es otra de las estrategias lingüísticas para manifestar cortesía (*v.g.* Brown y Levinson 1987; Koike 1989; Haverkate 1994). Koike (1989) dice que cualquier alejamiento del centro deíctico funciona

como estrategia de cortesía y que son más corteses los directivos que están centrados en el punto de vista del oyente porque parece que el oyente puede decidir si realiza o no la acción<sup>95</sup>.

Agrupo en este rubro todos los usos que sirven para desfocalizar el centro deíctico de persona. Este recurso se usó en 74 casos, que constituyen el 7.5% de los datos. Las formas encontradas en nuestros datos son primera persona plural, *se* impersonal; tercera persona singular y tercera persona plural.

En (11a) vemos una petición dirigida a alguien que fuma en un lugar prohibido, el emisor realiza su petición y luego la justifica mediante el uso de un plural exclusivo (*nos hace daño*), aunque después atenúa su aserción, aclarando que a él le hace daño (*a mí*) y “cree” que a los demás también. Esto lo justifica enseguida con la existencia de carteles prohibitivos (*porque ya están los letreros ahí*); razonamiento que parece indicar que no habría prohibición de fumar si no hiciera daño. Vemos también, que no hay mención a algún agente encargado de la prohibición, pues indica que existen unos carteles, pero no quién es el responsable de su presencia; además, refiere al mensaje de los carteles distanciándose de su contenido (*que no se debe fumar*), pues *que* funciona en ese contexto como una marca para reportar un discurso ajeno y refiere a la prohibición con un *se* impersonal.

---

<sup>95</sup> Curcó y De Fina (2002: 128) compararon si se percibe alguna diferencia en las peticiones con una forma impersonal y en segunda persona (*mire, aquí hay varios errores. Repítalo, si no le importa* vs. *Mire, esto hay que repetirlo. Tiene varios errores*) sus resultados indican que en ese ejemplo, tanto españoles como mexicanos valoraron como más cortés la forma con el imperativo. Ellas sugieren que quizá se deba a que la forma impersonal alude a la incapacidad del interlocutor para realizar la acción y que puede interpretarse como “alguien más tendrá que realizarlo”. Me parece que también debería considerarse el hecho de que la forma con imperativo va acompañada de la fórmula *si no le importa* y eso pudo influir en la valoración cortés de este enunciado.



En otra de las respuestas a la situación del fumador (11b) se recurre al uso de una tercera persona plural (*te van a sacar*), que refiere a alguna persona cuya función en la institución es vigilar que se respeten ciertas reglas, y después se concretiza en una tercera singular (*el de seguridad*) para “sugerir” al interlocutor que apague el cigarro, de manera que parece que el emisor realiza el acto en beneficio de su interlocutor.

El ejemplo de (11c) es una respuesta a una petición de ayuda a un compañero de trabajo. En éste, se observa un plural para justificar la petición (*no hemos terminado*), enseguida hay un cambio a la primera persona singular (*necesito*), luego mediante la segunda persona singular se pide la opinión del interlocutor (*¿cómo ves?*) y la petición finaliza con una forma plural inclusiva.

- (11a) oiga señor/ no se puede/ pasar a otro lado/ o- o- o- le- salirse un poquito para allá porque/ **nos hace daño** el humo del cigarro/ a mí/ y yo creo que a **más personas** también/ porque ya/ están los letreros ahí/ que **no se debe fumar**  
[M7B].
- (11b) sabes qué/ **te van a sacar**/ o vas a tener un problema/ con el de la seguridad/ mejor apaga el cigarro/ no?  
[H3M].
- (11c) oye/ Roberto/ este- **no hemos terminado** el trabajo/ necesito entregarlo para mañana/ ¿cómo ves?/ ¿**nos quedamos** en la noche?  
[M6S].

Los resultados del análisis probabilístico indican que las variables extralingüísticas significativas en la desfocalización de persona son el costo de la petición, el tipo de petición y el eje de poder (ver tabla 4.10).

Vemos que si el costo de la petición es bajo (0.649) o medio (0.529) se favorece su empleo, no así cuando el costo es alto (0.301). Estos resultados son contrarios a lo esperado: que sea en las situaciones con un costo más alto donde se recurra a estrategias de

distanciamiento al realizar la petición. Por esta razón revisé con detalle el tipo de situaciones que están agrupadas en cada punto de la variable costo de la petición. Una situación de la categoría costo bajo es la que incrementa la probabilidad de que ésta favorezca la desfocalización de persona; se trata de la situación 26, formulada como sigue: “en la calle hay una persona grave, es necesario llamar una ambulancia pero tu celular no funciona y ves que hay más personas que se acercan ¿Qué les dices?” Me parece que si en las respuestas obtenidas hay muchos casos de desfocalización de persona, esto se debe a que los hablantes se imaginaron que en esa situación habría varias personas y por tanto harían el llamado de forma impersonal, de manera que cualquier persona presente pudiera llamar a la ambulancia.

Tabla 4.10.

*Probabilidad escalonada para la desfocalización de persona*

| VARIABLES EXTRALINGÜÍSTICAS                                |       |
|--|-------|
| <i>Costo de la petición</i>                                |       |
| Alto   | 0.301 |
| Medio  | 0.529 |
| Bajo   | 0.649 |
| <i>Tipo de petición</i>                                    |       |
| Información  | 0.365 |
| Acción   | 0.613 |
| Objeto   | 0.149 |
| Modificación de comportamiento                             | 0.959 |
| <i>Eje de poder</i>  |       |
| Mayor  | 0.285 |
| Igual  | 0.591 |
| Menor  | 0.668 |
| VARIABLES LINGÜÍSTICAS                                     |       |
| Ustedeo  | 0.525 |
| <i>Poder</i>   | 0.417 |
| Atenuadores  | 0.308 |
| Secuencias explicativas                                    | 0.699 |
| Variables extralingüísticas: log. ver.= -202.658; p= 0.004 |       |
| Variables lingüísticas: log. ver.= -225.233; p= 0.045      |       |

En cuanto al tipo de petición, no favorecen su empleo la petición de objeto (0.149), ni la petición de información (0.365). Sí lo favorecen, la petición de acción (0.613) y de modificación de comportamiento (0.959). También en este caso la situación de la ambulancia propició que la petición de acción favoreciera la desfocalización de persona. En el eje de poder vemos que se favorece el empleo de la desfocalización de persona cuando se tiene menor (0.668) o igual poder que el destinatario (0.591), y no se favorece cuando se tiene mayor poder que el destinatario (0.285).

Las variables lingüísticas seleccionadas con una probabilidad favorecedora fueron el trato de *usted* (0.525) y el empleo de secuencias explicativas (0.699). Dos variables más presentan una probabilidad desfavorable: *poder* (0.417) y atenuadores (0.308). De modo que es esperable que cuando hay desfocalización de persona, también se dé un trato de *usted* y la petición se acompañe de una secuencia explicativa, pero no es esperable que se empleen ni el verbo *poder*, ni atenuadores.

#### 4.1.4. *Perífrasis con poder (la condición de habilidad)*

La realización de peticiones mediante el uso de oraciones con el verbo *poder* en segunda persona más un infinitivo se relaciona con una de las condiciones preparatorias propuesta por Searle (1969: 66), la condición de habilidad: “el oyente es capaz de hacer *A*. El hablante cree que el oyente es capaz de hacer *A*”.

Este tipo de petición corresponde a las peticiones indirectas convencionales (cf. 4.1.3), porque el hablante no pregunta si el oyente tiene la capacidad de realizar la acción demandada y es precisamente su carácter convencional el que hace que *poder* funcione

como un mecanismo para desambiguar la fuerza ilocutiva<sup>96</sup> y como un mecanismo de cortesía, porque al usar este tipo de oraciones para realizar una petición no se asume que se conocen las habilidades del oyente y la forma de la oración da, o aparenta dar, al oyente la opción de responder con *sí* o *no* (Searle 1975: 74). Asimismo, el uso de las perífrasis con *poder* corresponde a una de las estrategias de cortesía negativa del modelo de Brown y Levinson: “Be conventionally indirect” (Brown y Levinson 1987: 132).

Las perífrasis con el verbo *poder* abundan en nuestros datos. Hay un total de 379 casos, que constituyen aproximadamente el 40% de los datos. En la tabla 4.11 se presenta la distribución de las perífrasis con *poder* en relación con los tiempos verbales. Se observa que las formas más frecuentes son *puedes* y *podrías* + petición.

Tabla 4.11.  
*Distribución de las perífrasis con poder según tiempos verbales*

|                         | <i>Frecuencias</i> | <i>Porcentajes</i> |
|-------------------------|--------------------|--------------------|
| Presente de indicativo  | 244                | 64.38              |
| Pospretérito            | 95                 | 25.07              |
| Copretérito             | 15                 | 3.96               |
| Pretérito de subjuntivo | 13                 | 3.43               |
| Presente de subjuntivo  | 10                 | 2.64               |
| Futuro                  | 1                  | 0.26               |
| Infinitivo              | 1                  | 0.26               |
| Total                   | 379                | 100                |

<sup>96</sup> Existen por supuesto casos donde mediante estas perífrasis con *poder* se está preguntando por la habilidad, es decir, se conserva el sentido literal, como cuando el ortopedista quiere cerciorarse de la mejoría de un paciente que se lastimó el brazo y pregunta *can you reach the salt?* (Searle 1975: 69).

Las formas con *poder* son casi exclusivas en presente de indicativo (12a) y en pospretérito (12b). El resto de los tiempos verbales constituye apenas el 10%, siendo más comunes los usos con copretérito (12c) y pretérito de subjuntivo (12d)<sup>97</sup>.

- (12a) buenos días señor/ disculpe me **puede dar** su hora por favor [M5M].
- (12b) señorita/ me **podría regalar** su hora [M6M].
- (12c) señor/ me **podía regalar** su hora [M2B].
- (12d) oye joven/ este- me **podieras dar** tu hora/ por favor [M6B].

De acuerdo con la caracterización que hace Haverkate de este tipo de oraciones<sup>98</sup> el verbo *poder* se usaría únicamente en presente de indicativo, pospretérito y pretérito de subjuntivo. Sin embargo, en nuestros datos encontramos este verbo flexionado en otros tiempos; en (12c) vimos un ejemplo con el verbo *poder* en copretérito.

También hay casos en que la oración con *poder* aparece incrustada en una estructura que requiere el uso del presente de subjuntivo (13a) o del infinitivo (13b), y un ejemplo en que la perífrasis con *poder* aparece en futuro (13c). Los resultados aquí presentados

---

<sup>97</sup> Al confrontar la distribución de las perífrasis con *poder* en peticiones con otros datos del español mexicano, llama la atención el alto porcentaje de perífrasis en pospretérito. En su análisis de la distribución de los tiempos y personas gramaticales en las perífrasis con *poder* en el Corpus del Español Mexicano Contemporáneo del Diccionario del Español de México (coord. Luis Fernando Lara), Vázquez Laslop y Yee Sánchez (2006) presentan la siguiente distribución porcentual en el paradigma temporal: presente de indicativo (60%), pospretérito (7%), presente de subjuntivo (7%), copretérito (6%) futuro (5%) verboides (4%), pretérito de subjuntivo (3%) y otras formas verbales (8%).

<sup>98</sup> En actos directivos, las oraciones con *poder* tienen a) una estructura interrogativa; b) una especificación completa al acto del oyente; c) los sujetos de la principal y la subordinada son correferenciales y d) el verbo de la principal se restringe a los tiempos presente de indicativo, condicional o pretérito de subjuntivo (Haverkate 1979).

coinciden con los obtenidos por Félix-Brasdefer (2005: 70) con hablantes mexicanos; él también documentó la realización de peticiones con el verbo *poder* en pospretérito y copretérito, así como oraciones con la forma *no sé si* + presente o pretérito de subjuntivo<sup>99</sup>.

- (13a) no sé si **puedas prestarme** tu coche  
[H2M].
- (13b) oye/ Enrique/ fijate que necesito ir a recoger un paquete/ al aeropuerto/ tienes la posibilidad de **poderme llevar**/ y yo te doy para la gasolina  
[M5M].
- (13c) ay mira/ qué crees/ quiero hablar contigo/ no **podrás venir**  
[M6S].

Otro dato que llama la atención es que las perífrasis con *poder* se emplean también en una secuencia previa a la petición, para ver si el interlocutor está dispuesto a realizar la acción sin especificar de qué se trata. En (14) vemos que *¿me puede hacer un favor?* sirve para advertir a un interlocutor desconocido, en un lugar público, cuál es el objetivo de la interacción. Enseguida el emisor explica las razones que le impiden realizar la acción (*fijese que me duele muy feo mi estómago y no puedo caminar*) y se sirve de nuevo de una oración con *poder* para realizar su petición (*me puede hacer el favor de traérmela de la farmacia*).

- (14) oiga/ **¿me puede hacer un favor?**/ fijese que me duele muy feo mi estómago y no puedo caminar/ ire s- ocupo tal pastilla/ **me puede hacer el favor de traérmela de la farmacia**  
[H3B].

Veamos ahora los resultados probabilísticos (tabla 4.12). Las variables extralingüísticas seleccionadas son el tipo de petición, poder, distancia, y todas las características de los hablantes: edad, sexo, escolaridad y origen.

<sup>99</sup> En el español de Cuba también se documentó, en un corpus de conversaciones, el empleo de peticiones con las formas *puedes/podías/podrías/pudieras* (Ružičková 1998: 192-196). Le Pair (1996: 664) consignó el uso de *poder* en presente de indicativo y en pospretérito; los españoles usaron el verbo *poder* en pospretérito en “casi 2 de cada 3 ejemplos”.

Tabla 4.12. Probabilidad escalonada para las perífrasis con poder

|                                 |       |
|---------------------------------|-------|
| <i>Tipo de petición</i>         |       |
| Información                     | 0.510 |
| Acción                          | 0.542 |
| Objeto                          | 0.469 |
| Modificación de comportamiento  | 0.345 |
| <i>Eje de poder</i>             |       |
| Mayor                           | 0.452 |
| Igual                           | 0.491 |
| Menor                           | 0.636 |
| <i>Eje de distancia</i>         |       |
| Desconocidos                    | 0.562 |
| Trato                           | 0.494 |
| Familiaridad                    | 0.355 |
| <i>Sexo del hablante</i>        |       |
| Hombre                          | 0.458 |
| Mujer                           | 0.538 |
| <i>Edad del hablante</i>        |       |
| 20-39 años                      | 0.628 |
| 40-59 años                      | 0.482 |
| 60-79 años                      | 0.334 |
| <i>Escolaridad del hablante</i> |       |
| Básica                          | 0.611 |
| Media                           | 0.423 |
| Superior                        | 0.463 |
| <i>Origen del hablante</i>      |       |
| Rural                           | 0.526 |
| Rural-urbano                    | 0.409 |
| Urbano                          | 0.527 |
| Marcadores                      | 0.632 |
| Saludos                         | 0.673 |
| Atenuadores                     | 0.608 |
| Tiempo                          |       |
| Presente de indicativo          | 0.525 |
| Copretérito                     | 0.864 |
| Pospretérito                    | 0.880 |
| Pretérito de subjuntivo         | 0.558 |
| Imperativo                      | ---   |
| <i>No + petición</i>            | 0.588 |
| <i>Si + petición/condición</i>  | 0.730 |
| Desfocalización de persona      | 0.328 |
| <i>Usted</i>                    | 0.555 |

Variables extralingüísticas: recorrido ascendente: log. ver.= 618.625; p= 0.025; recorrido descendente: log. ver.= -613.981; p= 0.744. Variables lingüísticas: recorrido ascendente: log. ver.= -530.705; p=0.044; recorrido descendente: log. ver.= -529.621; p= 0.052

La primera variable seleccionada es el tipo de petición; el empleo de *poder* es favorecido cuando se realiza una petición de información (0.510) o de acción (0.542); no lo es cuando la petición es de objeto (0.469) o de modificación de comportamiento (0.345). La relación con el destinatario también es significativa; en la tabla 4.12 vemos que tener menor poder que el destinatario y los intercambios con desconocidos favorecen el uso de perífrasis con *poder*.

Con respecto a las características de los hablantes, resultaron significativos el sexo, la edad, la escolaridad y el origen. Favorecen el empleo de *poder* las mujeres (0.538); los hablantes jóvenes (0.628); los de escolaridad básica (0.611), los de origen rural (0.526) y los de origen urbano (0.527)<sup>100</sup>.

Estos resultados sugieren que *poder* es empleado en relaciones asimétricas y distantes y confirman que son estas situaciones las que propician las peticiones indirectas convencionales. Además, estos resultados concuerdan con las características de los hablantes favorecedores, pues precisamente por su posición social, las mujeres, los hablantes jóvenes y los de escolaridad básica son susceptibles de encontrarse en más ocasiones frente a interlocutores con mayor poder. Esto podría reflejarse en sus respuestas en la entrevista.

Las variables lingüísticas favorecedoras son el empleo de marcadores discursivos con función fática (0.632); de saludos (0.673); de atenuadores (0.608); de oraciones con estructura *si* + condición/petición (0.730); así como el empleo de presente (0.525), copretérito (0.864), pospretérito (0.880) y pretérito de subjuntivo (0.558). La variable *no* +

---

<sup>100</sup> Es importante mencionar que en el recorrido ascendente sólo fueron seleccionados el tipo de petición, poder, distancia, edad y escolaridad (log. ver. =-618.625; p= 0.025). En el recorrido descendente se seleccionaron de nuevo estas variables así como el sexo del hablante y el origen (log. ver.= -613.981; p= 0.744).



petición sólo fue seleccionada en el recorrido ascendente como favorecedora (0.588), mientras que en el recorrido descendente se seleccionó el trato de *usted* (0.555)<sup>101</sup>. La desfocalización de persona también fue seleccionada, pero con una probabilidad no favorecedora, de modo que cuando se emplean perífrasis con *poder* es poco probable que también se emplee la desfocalización de persona.

Se dice que las peticiones con *poder* están centradas en el oyente, pues al usar la perífrasis se da al interlocutor la opción de realizar o no la petición, y de hecho así ocurre en la mayoría de los casos. Sin embargo, es importante señalar que encontramos también perífrasis con *poder* en primera persona (N=12), que estarían centradas en el hablante<sup>102</sup>, pero quien decide sobre la posibilidad de realizar el acto pedido es, finalmente, el oyente (15a). En (15b) vemos que las perífrasis con *poder* centradas en el hablante se emplean también como secuencias previas a la petición, para alertar al interlocutor sobre el acto que se realizará. Otra característica de las perífrasis con *poder* en primera persona singular es que su significado es el de pedir permiso por lo que su valor modal es deóntico.

(15a) buenos días/ a qué horas **puedo** ir a que me cortes el pelo  
[M5S].

---

<sup>101</sup> Es importante mencionar que en el recorrido ascendente fueron seleccionados el empleo de marcadores, saludos, atenuadores, tiempo verbal, *no* + petición, *si* + petición/condición y desfocalización de persona (log. ver. = 530.705; p= 0.044). En el recorrido descendente se seleccionaron de nuevo estas variables con excepción de *no* + petición y se incorporó otra más: el trato de *usted* (log. ver.= -529.621; p= 0.052).

<sup>102</sup> Ervin-Tripp llama a este tipo de construcciones *directivos de permiso* porque, aparentemente, el hablante está pidiendo permiso para realizar la petición; éstos se forman en inglés con un verbo modal en primera persona (*can I / may I*); considera que tanto los imperativos incrustados (*could you* + petición) como los directivos de permiso “allow the complying addressee to say ‘yes’, ‘sure’, ‘OK’ appearing to make a voluntary commitment and to be engaging in conversational interchange rather than the giving of goods and services” (Ervin-Tripp 1976: 50-51).

- (15b) oye Oscar/ este- te **puedo** pedir un favor/ ya que termines de ver tu película serías tan amable de prestármela/ y yo la llevo al videocentro [M3M].

Es importante mencionar que se usaron otras formas relacionadas con las perífrasis con *poder*. Se trata de construcciones para preguntar sobre la posibilidad, como *sería posible* + petición (16a) y *tener chance de* + petición (16b), pero como su frecuencia fue baja, éstas no fueron analizadas cuantitativamente.

- (16a) oiga doctor/ **sería posible** que me prestara este libro [M7S].
- (16b) oye tía quería hablar contigo sobre esto/ quería ver si **tenías chance de** venir un rato para platicarlo/ ¿cuándo puedes?" [M2S].

#### 4.1.5. Las peticiones centradas en el hablante

Las peticiones con *querer* en primera persona están relacionadas con la condición de sinceridad (“*H* quiere que *O* haga *A*”; Searle 1969: 66), mediante la cual el hablante expresa el deseo de que el oyente realice el acto pedido; se trata pues de peticiones centradas en el hablante. Según Haverkate (1979: 113 y ss.), la condición de sinceridad se manifiesta en español con el uso del verbo *querer* y otros como *esperar*, *gustar*, *insistir*, *agradecer*, *apreciar*, *estimar* y siempre se construye con una subordinada (*me gustaría que* + [Osub]). Haverkate no incluye en esta categoría los verbos relacionados con la necesidad; a éstos los incluye en la regla de razonabilidad, aunque agrupa ambas reglas en la categoría “basadas en el hablante” (cf. 4.1.2). En cambio, Ervin-Tripp (1976) clasifica en la categoría “aserciones relacionadas con la necesidad” las formas del inglés *want* y *need* en primera persona.

Independientemente de las formas verbales que se empleen —y como ha sido señalado por estos autores (Ervin-Tripp 1976; Haverkate 1979)—, con ambas categorías el hablante realiza su petición dando prioridad a su demanda y no a la habilidad del destinatario para llevarla a cabo. Por esta razón, me parece adecuado asociar los verbos con que el hablante expresa su deseo o necesidad en una misma categoría.

Para realizar el análisis cuantitativo, agrupé varios verbos con los que se manifiesta el deseo o necesidad del hablante. Estos son: *querer* (17a), *necesitar* (17b), *ocupar* (17c), que, en los casos analizados, tiene el mismo significado de *necesitar*<sup>103</sup>; así como los verbos *gustar* (17d) y *tener que* (17e).

- (17a) oye/ este- **quiero** hablar contigo sobre esto/ este- puedo ir a verte/ o dónde quieres que nos veamos/ o si- o quieres venir a la casa  
[M3S].
- (17b) buenas tardes Silvia/ este:- **necesito** que me hagas favor de cortarme el cabello/ ¿cuándo puedes recibirme?  
[M7M].
- (17c) Guille/ **ocupo** un certificado médico  
[M5S].
- (17d) oye/ mira/ **me gustaría**/ este- platicar contigo/ ¿cómo le hacemos?/ ¿quieres venir?/ o ¿dónde nos vemos?  
[M7S].
- (17e) **tengo que** salir tantito/ me puedes guardar el campo  
[H6M].

En total se encontraron 166 casos, es decir, éstos se usaron en aproximadamente 16.5% de los datos. Cada verbo tiene una distribución diferente. *Querer* (N=56) se usa en presente de indicativo, pretérito de subjuntivo y copretérito; *necesitar* (N=80) se empleó sólo en

---

<sup>103</sup> En Guadalajara, al igual que en otras regiones del noroeste del país, el verbo *ocupar* se emplea como sinónimo de *necesitar*.

presente de indicativo; *gustar* (N=4) sólo se utiliza en la forma *me gustaría* + petición; *tener que* (N=15) y *ocupar* (N=11) sólo se emplearon en presente de indicativo.

Las variables extralingüísticas seleccionadas en el análisis de probabilidad escalonada son el costo de la petición, el tipo de petición<sup>104</sup>, el eje de poder y el eje de distancia (ver tabla 4.13). Favorecen su empleo las peticiones que tienen un costo bajo (0.590) —no así aquellas cuyo costo es medio (0.412) o alto (0.490); las peticiones de información (0.614) y de acción (0.603); y no lo favorecen las peticiones de objeto (0.248) o de modificación de comportamiento (0.240).

El tipo de destinatario también es significativo. Las relaciones simétricas (0.426) no favorecen su uso y sí lo favorecen las relaciones asimétricas. La probabilidad es mayor cuando se tiene menor poder que el destinatario (0.688) que cuando se tiene mayor poder que el destinatario (0.532). Este dato es revelador pues se suele creer que ciertos rasgos lingüísticos serán empleados por los hablantes con mayor poder. De acuerdo con Haverkate (1994: 188) “la referencia directa al estado intencional del hablante es característica de interacciones en las que el hablante tiene poder o autoridad sobre el oyente”. Sin embargo, observamos que los hablantes con menor poder también hacen uso de este recurso e incluso lo favorecen en mayor medida que los hablantes que tienen mayor poder.

En el eje de distancia las relaciones de familiaridad (0.718) y de trato (0.550) lo favorecen y no lo favorece la relación entre desconocidos (0.387).

Las variables lingüísticas seleccionadas como favorecedoras son los saludos (0.709); el tratamiento nominal (0.570); el empleo de apéndices comprobativos (0.709); de peticiones con estructura *si* + condición/petición (0.675); el empleo de secuencias explicativas (0.695).

---

<sup>104</sup> Esta variable sólo fue seleccionada en el recorrido ascendente, lo que significa que no es tan importante como las demás variables extralingüísticas que sí fueron seleccionadas en ambos recorridos:

Así como algunos tiempos verbales: en mayor medida el copretérito (0.875) y pretérito de subjuntivo (0.786); le siguen el pospretérito (0.599) y el presente de indicativo (0.514).

Tabla 4.13.

*Probabilidad escalonada para las peticiones centradas en el hablante*

| VARIABLES EXTRALINGÜÍSTICAS   |       |
|---|-------|
| <i>Costo de la petición</i>   |       |
| Alto  | 0.490 |
| Medio   | 0.412 |
| Bajo  | 0.590 |
| <i>Tipo de petición</i>   |       |
| Información   | 0.614 |
| Acción  | 0.603 |
| Objeto  | 0.248 |
| Modificación de comportamiento  | 0.240 |
| <i>Eje de poder</i>   |       |
| Mayor   | 0.532 |
| Igual   | 0.426 |
| Menor   | 0.688 |
| <i>Eje de distancia</i>   |       |
| Desconocidos  | 0.387 |
| Trato   | 0.550 |
| Familiaridad  | 0.718 |
| VARIABLES LINGÜÍSTICAS  |       |
| Saludos   | 0.709 |
| Tratamiento nominal   | 0.570 |
| Atenuadores   | 0.294 |
| Tiempo  |       |
| Presente de indicativo  | 0.514 |
| Copretérito   | 0.875 |
| Pospretérito  | 0.599 |
| Pretérito de subjuntivo   | 0.786 |
| Imperativo  | ---   |
| <i>No + petición</i>  | 0.314 |
| Apéndices comprobativos   | 0.709 |
| <i>Si + petición/condición</i>  | 0.675 |
| Secuencias explicativas   | 0.695 |
| Variables extralingüísticas: recorrido ascendente: log. ver.= -363.215; p= 0.004;<br>recorrido descendente: log. ver.= -366.205; p= 0.050 |       |
| Variables lingüísticas: log. ver= -346.494; p= 0.038  |       |

Otras variables fueron seleccionadas, pero con una probabilidad no favorecedora, es decir, no es esperable que se empleen en peticiones centradas en el hablante; éstas son los atenuadores y *no* + petición.

#### 4.1.5.1. Peticiones con verbos del tipo *querer* centradas en el oyente

Se documentó también la realización de peticiones con *querer* en segunda persona. Éstas no se relacionan con la condición de sinceridad. Se trata de peticiones en las que se pregunta sobre la disposición del oyente para realizar el acto pedido; corresponden a la regla de voluntad propuesta por Haverkate (1979) y a una de las estrategias de cortesía negativa formulada por Brown y Levinson (1987: 136 y ss.) como “no coerciones al oyente”, pues una manera de hacerlo es siendo “pesimista” al suponer que el oyente no está dispuesto a realizar el acto pedido. En (18a) vemos un ejemplo con el verbo *querer*. Encontramos también las formas *sería/serías/ fuera tan amable de* + petición (18b).

(18a) oye niño/ se- **quisieras** hacerme el favor de decirme/ qué horas son  
[M7S].

(18b) ingeniero/ **fuera tan amable**/ de/ volverme a explicar cómo quiere que le haga estos documentos  
[M7M].

Le Pair (1996) documenta en datos del español peninsular varias construcciones relacionadas con la voluntad del interlocutor; éstas son el empleo de *querer* en segunda persona (en presente de indicativo, pretérito de subjuntivo, pospretérito y copretérito) y oraciones con las formas *le importa/le importaría; estás dispuesto/estarías dispuesto; te molesta; y serías tan amable de* + petición.

#### 4.1.6. *Atenuadores e intensificadores*

Atenuación e intensificación son los dos extremos en que suele clasificarse diversas formas gramaticales que sirven ya sea para disminuir o aumentar la fuerza ilocutiva de un acto de habla, ya sea para modificar el contenido proposicional. De acuerdo con Holmes (1984) son las dos estrategias básicas para modificar la fuerza ilocutiva —conocidas en inglés como *attenuation* y *boosting*<sup>105</sup>— cuyo empleo sirve para manifestar la actitud del hablante ya sea con respecto al contenido proposicional de lo dicho, ya sea hacia el interlocutor.

Desde un enfoque gramatical los atenuadores e intensificadores se corresponden exclusivamente con ciertos elementos léxicos y gramaticales, mientras que una visión más reciente y con un enfoque pragmático muestra que estas categorías pueden manifestarse mediante diversos recursos lingüísticos —fonéticos, morfológicos, léxicos y sintácticos— (ver, por ejemplo, Meyer Herman 1988; Briz 1996, 2001; Albelda Marco 2007). De modo que, en un sentido amplio, los atenuadores e intensificadores tendrían que analizarse en cada situación de habla para ver su funcionamiento, además de que no se puede decir *a priori* que ciertas categorías sean atenuadoras o intensificadoras<sup>106</sup>.

En (19a) vemos que los atenuadores (al igual que los intensificadores) no son formas codificadas de antemano, pues una cantidad puede servir ya sea para atenuar o intensificar.

---

<sup>105</sup> En la bibliografía sobre el tema no hay acuerdo con respecto al empleo de estos términos, ni con el tipo de categorías que recogen. Por ejemplo, los términos *hedge* —que introdujo a la lingüística George Lakoff (1972)— *mitigator* y *downtoner*, por mencionar algunos, se usan indistintamente para referir a formas lingüísticas cuya función es la atenuación. Para una discusión al respecto, ver el excelente estado de la cuestión que presenta Mendiluce Cabrera (2005: 221-240).

<sup>106</sup> “El hecho de que “atenuación” e “intensificación” son procesos interactivos implica que las formas que funcionan como operadores de atenuación o intensificación sólo lo hacen en determinados contextos, es decir con respecto a determinados enunciados de referencia. Una forma que puede funcionar como operador de atenuación en un contexto a veces no lo puede en otro contexto” (Meyer Herman 1998: 281).

En este caso, la cantidad 10 cuartillas atenúa la petición, pues la información previa (50 *cuartillas*) muestra que en esa situación 10 cuartillas es una parte mínima si se la compara con las ya elaboradas. Antolín usa un argumento cuantitativo al comparar la cantidad de cuartillas elaboradas con lo que falta por hacer, repitiendo *las 10 últimas* y aclarando que se trata de las conclusiones, lo que implica que el grueso del trabajo ya ha sido realizado; además, especifica cuándo tendría terminado su trabajo mediante referencias temporales concretas (*2 días... antes de las 12*).

- (19a) Carlos/ este- fíjate que se me atravesaron unas cosas/ y/ he redactado 50 cuartillas/ me faltan **las 10 últimas/ las 10 últimas/** las conclusiones/ me puedes esperar **dos días/** te lo entrego el jueves/ sin falta/ **antes de las 12/ ¿se podría?**  
[H5S].

Algunos autores han tratado de hacer una clasificación de estos elementos para el español. Por ejemplo, de acuerdo con Ferrer y Sánchez Lanza (1998), algunos atenuadores son *por favor*, las perífrasis con *poder*, la negación, el condicional, el plural inclusivo y los diminutivos. Ballesteros (2002) clasifica los atenuadores en a) léxicos y frásticos y b) sintácticos. Entre su lista de atenuadores están el empleo de *por favor*, de diminutivos, de expresiones indefinidas (v.g. *alguna*), de expresiones de improbabilidad, fórmulas de asentimiento (v.g. *¿verdad?*), de oraciones interrogativas-negativas, la presentación hipotética de los hechos, el empleo del modo subjuntivo, de marcadores de posibilidad epistémica y de construcciones impersonales.

De modo que en un sentido amplio los recursos lingüísticos presentados en otros apartados cabrían bajo la categoría de atenuadores (cf. 4.1.2.6, 4.1.4, 4.1.7.1, 4.1.7.3 y 4.1.7.4). Por ejemplo en (19b) entrarían en esta categoría: *por favor*, la explicación de las razones que llevan al hablante a realizar la petición (*yo mañana tengo que madrugar... para*



*poder dormir*), la fórmula *si no es mucha molestia*, el empleo de modificación interna (*poquito*) y externa (*como que... un poco... nomás*). Pero, por razones de claridad en la exposición, preferimos dedicar un apartado diferente a algunos de los recursos ejemplificados en (19a y 19b).

- (19b) **sabes que/ es que yo mañana tengo que madrugar y: como que** tienes la música **un: poco** fuerte/ puedes bajarle **poquito nomás para/ poder dormir/ ahí por favor si no es mucha molestia**  
[M5B].

En este apartado usaremos los términos *atenuación* e *intensificación* para referir únicamente a los casos que Briz (2001) llama *atenuación e intensificación semántica* (frente a la atenuación e intensificación pragmática) y que se realiza ya sea mediante modificación interna; es decir, aquella que se lleva a cabo mediante recursos morfológicos (diminutivo, aumentativo, superlativo), ya sea mediante modificación externa, por medio de cuantitativos (*v.g. poco, mucho, algo, nada*).

#### 4.1.6.1. Atenuadores

Para el análisis de atenuadores se consideró únicamente el empleo de diminutivos y cuantificadores decrecientes (Sánchez López 1999). Se cuenta con 136 ejemplos, es decir, se usaron en 14% de las peticiones. En (20a y 20b) vemos que se utiliza un diminutivo. En (20b), además de los diminutivos (*tantito, ahorita, momentito*), se emplea *nomás*. Se emplearon también cuantificadores externos, como en (20c), donde se advierte al interlocutor que la petición no tendrá un alto costo, pues se trata de “un pequeño favor”.

- (20a) Delfina/ buenas tardes/ se me terminó el agua/ y: el repartidor no ha venido/  
quieres regalarme/ aquí en esta **jarrita**/ por favor  
[M7M].

- (20b) oye este/ podrían: ayudar **tantito/ nomás** en lo que/ atendemos a los invitados/ y ya **ahorita**/ pueden seguir viendo tele/ por favor/ apáguela **un momentito** [H2B].
- (20c) oiga señor/ no le podía hacer un- pedir **un pequeño favor**/ de que si para otra vez hago algo mal/ me podría llamar a mí nada más/ y yo/ creo que sabría resolverlo/ sin necesidad de que- de que me grite delante de la gente [M5B].

Cabe mencionar, en relación con los diminutivos, que Curcó y de Fina (2002) presentaron a hablantes de español un enunciado en el que introdujeron un diminutivo. Los mexicanos valoraron como más corteses los enunciados con diminutivos, aunque las diferencias entre mexicanos y españoles no fueron estadísticamente significativas; en el caso de los españoles no siempre se produjo una valoración más cortés, pues incluso evaluaron algunas formas con diminutivo como menos corteses que su contraparte.

Veamos ahora los resultados cuantitativos que se muestran en la tabla 4.14. Las variables extralingüísticas seleccionadas fueron el costo de la petición, el tipo de petición, el eje de poder y el origen de los hablantes. Favorecen su empleo las peticiones cuyo costo es bajo (0.524) o alto (0.664) y no lo favorecen las peticiones de costo medio (0.324). Aunque esta variable fue seleccionada, la estratificación no es clara. Me parece que la razón es que cerca del 60% de las peticiones que fueron valoradas por los hablantes como de costo medio son peticiones de información en las que no es común que se empleen atenuadores; éstas suelen realizarse de manera directa.

De hecho, el resultado para la variable tipo de petición lo corrobora: las peticiones de información no lo favorecen (0.229) y sí lo favorecen las de acción (0.577), objeto (0.685) y modificación de comportamiento (0.707). En el eje de poder, favorece tener igual poder que el destinatario (0.574) pero no las relaciones asimétricas. Con respecto a los hablantes, favorecen ligeramente los de origen rural (0.558).

Tabla 4.14.  
*Probabilidad escalonada para los atenuadores*

| VARIABLES EXTRALINGÜÍSTICAS                                |       |
|--|-------|
| <i>Costo de la petición</i>                                |       |
| Alto   | 0.664 |
| Medio  | 0.324 |
| Bajo   | 0.524 |
| <i>Tipo de petición</i>                                    |       |
| Información  | 0.229 |
| Acción   | 0.577 |
| Objeto   | 0.685 |
| Modificación de comportamiento                             | 0.707 |
| <i>Eje de poder</i>  |       |
| Mayor  | 0.386 |
| Igual  | 0.574 |
| Menor  | 0.488 |
| <i>Origen del hablante</i>                                 |       |
| Rural  | 0.558 |
| Rural-urbano   | 0.406 |
| Urbano   | 0.472 |
| VARIABLES LINGÜÍSTICAS                                     |       |
| Peticiones centradas en el hablante                        | 0.286 |
| Intensificadores   | 0.654 |
| Apéndices comprobativos                                    | 0.699 |
| <i>Si</i> + petición/condición                             | 0.737 |
| Desfocalización de persona                                 | 0.290 |
| Secuencias explicativas                                    | 0.668 |
| Variables extralingüísticas: log. ver.= -336.639; p= 0.047 |       |
| Variables lingüísticas: log. ver= -351.117; p= 0.020       |       |

Las variables lingüísticas que es probable que se usen conjuntamente con los atenuadores son el empleo de intensificadores (0.654), lo que nos muestra que en una petición se pueden emplear ambos recursos para obtener un mismo fin; los apéndices comprobativos (0.699), las peticiones con estructura *si* + condición/petición (0.737) y las secuencias explicativas (0.668). Dos variables lingüísticas fueron seleccionadas, pero presentan probabilidad desfavorable: las peticiones centradas en el hablante y la desfocalización de persona.

## 4.1.6.2. Intensificadores

Al igual que los atenuadores, los intensificadores pueden ser léxicos, morfológicos, sintácticos y fonéticos (Briz 1996; 2001). En este apartado agrupo únicamente los intensificadores semánticos que modifican la cantidad y la calidad (superlativos, aumentativos y cuantificadores elevadores<sup>107</sup>. Se registró su uso en 92 ejemplos, es decir, en cerca de 10% de casos.

Se observa que éstos sirven para subrayar los motivos que tiene el hablante para realizar la petición. Un recurso muy común es exagerar la premura que motiva a pedir; en (21a) se recurre al superlativo en dos ocasiones, en una de ellas no basta con el superlativo y se reduplica una sílaba (*muchísima*). En (21b) se recalca la rapidez con que debe realizarse la acción (*bien urgente*); no basta con definirla como *urgente*, lexema que conlleva ya una noción de rapidez, éste se acompaña de *bien*, que funciona como cuantificador. En (21c) se advierte al interlocutor el “tamaño” de la petición, y el hablante se vale de un recurso morfológico y de uno fónico al usar un aumentativo al que se le agrega una sílaba y que es pronunciado con un alargamiento silábico.

(21a) oye disculpa/ mira lo que pasa es que no sé porqué/ pero me duele **muchísimo** el estómago y: no tengo pastillas/ me da **muchísima** pena/ no sé si puedes/ pero me podrías traer una pastilla/ y te doy el dinero ahorita/ si quieres/ y aquí te espero/ al cabo no me voy a mover  
[H2S].

(21b) ay/ échame la mano/ qué crees!/ que tengo que hacer esto **bien urgente**/ y no voy a poder sola/ ayúdame por favorcito/ no?  
[M6S].

---

<sup>107</sup> En la *Gramática descriptiva de la lengua española*, se distingue, en la categoría de cuantificadores de grado no comparativos, los decrecientes o reductores: *algo, poco, un poco*, de los crecientes o elevadores: *bastante, muy, mucho, demasiado*. Otros cuantificadores son los cualitativos *tal* y *bien* y los gradativos *todo, nada* (Sánchez López 1999: 1097 y ss.).

(21c) hola papá/ ¿cómo está?/ necesito pedirle/ **un favorzoto:te**/ tengo este problema/ este- me puedes prestar dinero/ en cuanto José llegué/ o yo saque de la tarjeta/ yo te lo pago  
[M3M].

Los resultados probabilísticos se muestran en la tabla 4.15. Las variables extralingüísticas seleccionadas son el costo de la petición y el tipo de petición. Favorecen su empleo las peticiones cuyo costo es alto (0.716), las peticiones de acción (0.597) y de objeto (0.589). Las variables lingüísticas seleccionadas fueron el empleo de atenuadores (0.648) y de secuencias explicativas (0.818).

Tabla 4.15.  
*Probabilidad escalonada para los intensificadores*

| VARIABLES EXTRALINGÜÍSTICAS                                |       |
|--|-------|
| <i>Costo de la petición</i>                                |       |
| Alto   | 0.716 |
| Medio  | 0.349 |
| Bajo   | 0.446 |
| <i>Tipo de petición</i>                                    |       |
| Información  | 0.347 |
| Acción   | 0.597 |
| Objeto   | 0.589 |
| Modificación de comportamiento                             | 0.376 |
| VARIABLES LINGÜÍSTICAS                                     |       |
| Atenuadores  | 0.648 |
| Secuencias explicativas                                    | 0.818 |
| Variables extralingüísticas: log. ver.= -264.475; p= 0.034 |       |
| Variables lingüísticas: log. ver.= -252.552; p= 0.009      |       |

Vemos que el resultado concuerda con el caso de los atenuadores, donde se seleccionó el empleo de intensificadores; es decir, es común que se empleen ambos recursos en una petición. Además de que ambos se ven favorecidos cuando el costo de la petición es alto y cuando se realizan peticiones de acción y de objeto. La probabilidad tan alta que se alcanza para las secuencias explicativas se debe a que los intensificadores suelen aparecer en estas secuencias (*cf.* 4.1.7.6).

#### 4.1.7. *Secuencias que acompañan o modifican la petición*

En este apartado presento los resultados para las secuencias que acompañan o modifican la petición, a saber, *por favor*, las secuencias apelativas —marcadores discursivos con función fática, saludos y formas nominales de tratamiento—, la negación que antecede a la petición, los apéndices comprobativos, las estructuras con *si* condicional y las secuencias explicativas.

##### 4.1.7.1. *Por favor*

El empleo de *por favor* tiene dos funciones paradójicas, pues sirve para desambiguar la fuerza ilocutiva del acto que se realiza y también para atenuarlo. Según Martín Zorraquino y Portolés Lázaro (1999), *por favor* forma parte de los marcadores discursivos enfocadores de la alteridad, entre los que se encuentran *oye*, *mira*, *perdón* y los apéndices comprobativos *¿sí?*, *¿no?*, *¿eh?*

*Por favor* se empleó sobre todo para dirigirse a desconocidos (v.g. mesero, taxista; y en las situaciones de petición 1 a 6, 13, 24, 27 y 30: pedir la hora, pedir cambio para realizar una llamada, llamar una ambulancia, dejar de fumar y proporcionar una pastilla), por lo que está relacionado con situaciones deferentes y/o formales. Se empleó en menor medida en relaciones de trato (v.g. para dirigirse al médico, peluquero, jefe o compañeros de oficina). En relaciones de familiaridad, se utilizó sólo en algunos casos, ya sea para pedir dinero a un familiar, el coche o ayuda a los hijos (situaciones 38, 44 y 53).

Se documentó un total de 229 casos. Además de *por favor*, se emplearon las variantes *por fas* y *por favorcito*. *Por favor* ocupa varias posiciones en la estructura de la petición; aparece pospuesto a la petición en 70% de los casos (ver 22a). En 20% de los casos aparece

incrustado, por ejemplo, en (22b) vemos que se encuentra entre el verbo y el objeto directo<sup>108</sup>. En el 10% restante (N=23) se encuentra antepuesto a la petición (22c y 22d).

Cabe mencionar que del total de casos antepuestos, *por favor* está en posición inicial absoluta (como en 22c) sólo en seis, donde cumple una función fática. Estos seis casos corresponden a tres situaciones: pedir la hora en la calle, pedir a un niño que guarde silencio en el cine y pedir la cuenta a un mesero. En los 17 restantes antecede a la petición, pero va precedido de una forma de tratamiento nominal o algún marcador con función fática (22d).

(22a) hola/ buenos días/ me das tu hora **por favor**  
[M4M].

(22b) oye/ no me das/ **por favor**/ tu hora  
[M6S].

(22c) **por favor**/ sí me regala su hora  
[H6B].

(22d) oye Susi/ **por favor** vente a ayudarme/ o estate con la visita/ platicando con ellos mientras que yo termino/ de hacer la comida  
[M5M].

La palabra *favor* se utiliza también en oraciones performativas explícitas que preceden a la petición y sirven para advertir al interlocutor sobre el acto de habla que se realizará, como en (23).

(23) doctor/ **le puedo pedir un favor**/ es que tengo muchas ganas de leer su libro/ ¿lo está ocupando en este momento?/ ¿me lo puede prestar?/ por favor  
[M3M].

---

<sup>108</sup> Dice Haverkate (1994: 201) que *por favor* se ubica a inicio y final de oración y que es poco frecuente que aparezca en una posición distinta, y de ocurrir estaría “condicionada esencialmente por la anteposición de un vocativo, como en el ejemplo ¡*María, por favor, quédate un rato más!*”

Se encontraron 63 casos en que se emplea alguna secuencia de este tipo. Vemos que en algunos se recurre a la condición de sinceridad (*te quiero pedir un favor/ necesito un favor*), en otros a la condición de habilidad (*me pudieras hacer favor de/ me puede hacer un favor*) o simplemente se advierte al interlocutor que se realizará una petición (*te voy a pedir un favor*).

Según Haverkate (1979) en español el uso de verbos performativos como *pedir, rogar, encargar, mandar, ordenar y decir* es incompatible con el uso de *por favor*. Pero, en los datos aquí analizados sí encontramos formas con *por favor* y *de todo favor* con los verbos *encargar* (24a) y *pedir* (24b).

(24a) te **encargo**: un jugo de naranja/ **por favor**  
[H2S].

(24b) oye/ sabes qué/ está prohibido fumar/ **te pido de todo favor**/ no te sales tantito afuera/ porque/ a la gente le molesta  
[M4M].

Para el análisis cuantitativo, agrupé la presencia de *por favor* (N=229) y de la palabra *favor* en frases performativas explícitas cuya función es advertir al interlocutor del tipo de acto que se realizará (N=63). Las variables extralingüísticas que fueron seleccionadas como significativas son el costo de la petición, el tipo de petición, el eje de distancia y la escolaridad de los hablantes (ver tabla 4.16).

El empleo de *por favor* es favorecido cuando el costo de la petición es alto (0.659); si se realiza una petición de información (0.545); de acción (0.548) o de modificación de comportamiento (0.547), y si el destinatario es un desconocido (0.622). Los hablantes que favorecen su empleo son los de escolaridad básica (0.594) y media (0.564). Los recursos lingüísticos que es probable que acompañen a *por favor* son el trato de *usted* (0.577); el empleo de intensificadores (0.613), de pretérito de subjuntivo (0.653) y presente de



indicativo (0.524). También fueron seleccionados, pero con una probabilidad no favorable, el empleo de marcadores, copretérito, pospretérito, imperativo y secuencias explicativas.

Tabla 4.16.  
*Probabilidad escalonada para por favor*

| VARIABLES EXTRALINGÜÍSTICAS                                |       |
|--|-------|
| <i>Costo de la petición</i>                                |       |
| Alto   | 0.659 |
| Medio  | 0.394 |
| Bajo   | 0.459 |
| <i>Tipo de petición</i>                                    |       |
| Información  | 0.545 |
| Acción   | 0.548 |
| Objeto   | 0.308 |
| Modificación de comportamiento                             | 0.547 |
| <i>Eje de distancia</i>                                    |       |
| Desconocidos   | 0.622 |
| Trato  | 0.382 |
| Familiaridad   | 0.323 |
| <i>Escolaridad del hablante</i>                            |       |
| Básica   | 0.594 |
| Media  | 0.564 |
| Superior   | 0.339 |
| VARIABLES LINGÜÍSTICAS                                     |       |
| Ustedeo  | 0.577 |
| Marcadores   | 0.447 |
| Intensificadores   | 0.613 |
| Tiempo   |       |
| Presente de indicativo                                     | 0.524 |
| Copretérito  | 0.448 |
| Pospretérito   | 0.479 |
| Pretérito de subjuntivo                                    | 0.653 |
| Imperativo   | 0.394 |
| Secuencias explicativas                                    | 0.445 |
| Variables extralingüísticas: log. ver.= -540.290; p= 0.005 |       |
| Variables lingüísticas: log. ver.= -589.717; p= 0.048      |       |

#### 4.1.7.2. Secuencias apelativas

Agrupé en esta categoría los cuatro tipos de secuencias que se emplearon con más frecuencia para llamar la atención del interlocutor: i) marcadores discursivos con función

fática (ver 25a y 25d); ii) formas nominales de tratamiento (ver 25b y 25d); iii) saludos (ver 25c y 25d) y iv) uso de *por favor* en posición inicial (ver 25e). Estas formas componen las secuencias de apertura, también llamadas *alertadores* (cf. Blum-Kulka *et al.* 1989).

- (25a) **oye/ no me das/ por favor/ tu hora**  
[M6S].
- (25b) **señora/ me regala su hora**  
[M3B].
- (25c) **hola/ buenos días/ me das tu hora por favor**  
[M4M].
- (25d) **buenos días señor/ disculpe** me puede dar su hora por favor  
[M5M].
- (25e) **por favor/ sí me regala su hora**  
[H6B].

En conjunto, las secuencias con función apelativa se emplearon en el 50% de las peticiones, es decir, en la mitad de los datos se usó al menos una secuencia con función apelativa, aunque en algunos casos se observa el uso conjunto de varias de estas secuencias, como lo vemos en (25d) donde hay un saludo seguido de una forma nominal de tratamiento y de un marcador discursivo.

Cuando hay varias de estas formas apelativas, el orden en que se usan es bastante movable. En la tabla 4.17 se muestran las once combinaciones que se encontraron; como vemos es posible que se empleen hasta tres tipos de secuencias apelativas; en algunos casos se emplean hasta dos marcadores acompañados de un saludo y tratamiento nominal (*oiga disculpe buenas tardes señorita*).

Tabla 4.17.  
*Orden en que se emplearon las secuencias apelativas*

|                     |   |                     |   |                       |
|---------------------|---|---------------------|---|-----------------------|
| saludo              | + | tratamiento nominal | + | (marcador)            |
| saludo              | + | marcador            |   |                       |
| tratamiento nominal | + | saludo              | + | (marcador)            |
| tratamiento nominal | + | marcador            |   |                       |
| tratamiento nominal | + | <i>por favor</i>    |   |                       |
| marcador            | + | saludo              | + | (tratamiento nominal) |
| marcador            | + | tratamiento nominal |   |                       |
| <i>por favor</i>    | + | tratamiento nominal |   |                       |

Veremos enseguida los resultados del análisis binomial para cada una de estas variables. No comentaremos sobre el uso de *por favor* antepuesto a la petición (20e) porque fue poco frecuente (N=22). Por esta razón no fue posible realizar el análisis probabilístico, y además los resultados se comentaron en el apartado anterior (*cf.* 4.1.7.1).

#### 4.1.7.2.1. Marcadores discursivos con función fática

Los marcadores discursivos con función fática forman parte de los llamados *marcadores discursivos enfocadores de la alteridad*. Martín Zorraquino y Portolés Lázaro (1999: 4180-4188) muestran que *mire* y *oye* son formas gramaticalizadas cuya función es llamar la atención del oyente y que han sido asociadas con la cortesía positiva; con ambas, “el hablante introduce un miembro del discurso que considera informativamente relevante”, sólo que la primera está enfocada hacia el ámbito del hablante y la segunda hacía el del oyente.

En nuestros datos observamos que las formas *disculpe* y *perdone* funcionan también como marcadores. Estas formas ya han sido documentadas en datos de peticiones realizadas por mexicanos (Musselman 2000; Félix-Brasdefer 2005). Para Musselman, se trata de una

estrategia de cortesía negativa que emplean las personas con menor poder, mientras que Félix-Brasdefer distingue las formas de disculpa (*disculpa, disculpe, perdón*) de los marcadores discursivos (*oye, mira, fijese*). En esta investigación agrupamos las formas *disculpe* y *perdone* con los marcadores discursivos cuando no se utilizan para pedir una disculpa, sino para llamar la atención del interlocutor y sólo si su distribución es similar a la de las formas *mire* y *oye*, como se mostró en el ejemplo (25d). Es claro que estas formas se emplean para pedir una disculpa al destinatario, de modo que cuando aparecen en construcciones en las que se menciona explícitamente que el acto ilocutivo es una disculpa (v.g. *señor Larios/ le ruego me disculpe por el error/ pero no fue mi culpa/ hubo: circunstancias que me distrajeron*) no se contaron como marcadores discursivos.

Se documentaron 371 casos de marcadores discursivos con función fática tanto en el trato de *usted* como de *tú* (*oye/oiga; mira/mire; disculpa/disculpe; perdona/perdone*). De acuerdo con el análisis probabilístico, las variables extralingüísticas significativas fueron el eje de poder, el sexo del destinatario; la edad, escolaridad y origen de los hablantes (tabla 4.18).

Las variantes que favorecen su empleo son tener igual (0.562) o menor poder que el destinatario (0.577) y si éste es hombre (0.511). Varias características de los hablantes fueron seleccionadas. Se observa una estratificación en cuanto a la edad, pues tanto los jóvenes (0.528) como el grupo de mediana edad (0.559) son favorecedores, y el de mayor edad no lo es (0.376). Sin embargo, me parece que no hay una clara estratificación en cuanto a la escolaridad y el origen, pues tanto la escolaridad básica (0.574) como superior (0.544) lo favorecen, pero no la escolaridad media (0.385); de igual forma ocurre con el origen rural (0.537) y urbano (0.513), pero no con el rural-urbano (0.402).

Tabla 4.18.  
*Probabilidad escalonada para marcadores discursivos con función fática*

| VARIABLES EXTRALINGÜÍSTICAS                                |       |
|--|-------|
| <i>Eje de poder</i>  |       |
| Mayor  | 0.367 |
| Igual  | 0.562 |
| Menor  | 0.577 |
| <i>Sexo del destinatario</i>                               |       |
| Hombre   | 0.511 |
| Mujer  | 0.398 |
| <i>Edad del hablante</i>                                   |       |
| 20-39 años   | 0.528 |
| 40-59 años   | 0.559 |
| 60-79 años   | 0.376 |
| <i>Escolaridad del hablante</i>                            |       |
| Básica   | 0.574 |
| Media  | 0.385 |
| Superior   | 0.544 |
| <i>Origen del hablante</i>                                 |       |
| Rural  | 0.537 |
| Rural-urbano   | 0.402 |
| Urbano   | 0.513 |
| VARIABLES LINGÜÍSTICAS                                     |       |
| Tuteo  | 0.524 |
| <i>Por favor</i>   | 0.443 |
| <i>Poder</i>   | 0.638 |
| Peticiones centradas en el hablante                        | 0.594 |
| Saludos  | 0.272 |
| Tratamiento nominal  | 0.447 |
| Apéndices comprobativos                                    | 0.659 |
| Secuencias explicativas                                    | 0.558 |
| Variables extralingüísticas: log. ver.= -610.926; p= 0.025 |       |
| Variables lingüísticas: log. ver.= -613.384; p= 0.039      |       |

Las variables lingüísticas seleccionadas como favorecedoras son el tuteo (0.524); el empleo de *poder* (0.638); las peticiones centradas en el hablante (0.594); el uso de apéndices comprobativos (0.659) y de secuencias explicativas (0.558). Recuérdese que cuando otras variables lingüísticas son favorecedoras, los resultados nos indican que es común que estos recursos lingüísticos se presenten a la vez en una petición. En (26) vemos que se despliegan todas las variables con probabilidad favorecedora.

- (26) Gerardo/ **necesito- necesito- tengo el coche en el taller/ y necesito- y necesito** el coche/ me lo **podrías** prestar/ es- es de las once a las dos de la tarde/ ida y vuelta del aeropuer- es ir al aeropuerto/ esperar/ y- y regresar/ unas dos o tres horas/ me- me lo **podrias** prestar/ esas tres horas mañana/ **sí?**/ ahí te encargo/ **no?**  
[H5S].

Llama la atención que dos factores fueron seleccionados como significativos pero no favorecen su empleo, los saludos (0.272) y el tratamiento nominal (0.447), dato que apoyaría la hipótesis de que éstos últimos y los marcadores cumplen la misma función apelativa, por lo que la presencia de uno no favorecerá la de los dos restantes. Sin embargo, vimos que es posible que se acumulen en una petición varios de ellos. Otra variable que obtuvo una probabilidad no favorecedora fue *por favor*.

#### 4.1.7.2.2. Saludos

Se documentaron un total de 113 casos de saludos, lo que corresponde a un 11.3% de los datos. El empleo de saludos está fuertemente condicionado por la estructura de la entrevista. Así, una situación comunicativa con un desconocido y que tiene lugar en la calle, propiciará los saludos. En cambio, una situación que tiene lugar en un espacio cerrado donde los participantes se encuentran interactuando de manera previa a la petición, no los propiciará.

Las variables extralingüísticas seleccionadas fueron el costo de la petición, el tipo de petición, el eje de poder, el sexo del destinatario, así como la edad, escolaridad y origen de los hablantes (ver tabla 4.19).

Tabla 4.19.  
*Probabilidad escalonada para los saludos*

| VARIABLES EXTRALINGÜÍSTICAS  |       |
|--|-------|
| <i>Costo de la petición</i>  |       |
| Alto   | 0.367 |
| Medio  | 0.523 |
| Bajo   | 0.594 |
| <i>Tipo de petición</i>  |       |
| Información  | 0.666 |
| Acción   | 0.460 |
| Objeto   | 0.512 |
| Modificación de comportamiento   | 0.174 |
| <i>Eje de poder</i>  |       |
| Mayor  | 0.643 |
| Menor  | 0.493 |
| Igual  | 0.413 |
| <i>Sexo del destinatario</i>   |       |
| Hombre   | 0.433 |
| Mujer  | 0.610 |
| <i>Edad del hablante</i>   |       |
| 20-39 años   | 0.705 |
| 40-59 años   | 0.499 |
| 60-79 años   | 0.212 |
| <i>Escolaridad del hablante</i>  |       |
| Básica   | 0.525 |
| Media  | 0.606 |
| Superior   | 0.371 |
| <i>Origen del hablante</i>   |       |
| Rural  | 0.475 |
| Rural-urbano   | 0.633 |
| Urbano   | 0.436 |
| VARIABLES LINGÜÍSTICAS   |       |
| <i>Poder</i>   | 0.637 |
| Peticiones centradas en el hablante  | 0.729 |
| Marcadores   | 0.325 |
| Tiempo   |       |
| Presente de indicativo   | 0.592 |
| Pretérito de subjuntivo  | 0.757 |
| Copretérito  | 0.656 |
| Pospretérito   | 0.541 |
| Imperativo   | 0.129 |
| <i>No + petición</i>   | 0.321 |
| Secuencias explicativas  | 0.423 |
| Variables extralingüísticas: recorrido ascendente: log. ver.= -295.870; p= 0.027;<br>recorrido descendente: log. ver.-297.351; p= 0.232<br>Variables lingüísticas: log. ver.= -307.381; p= 0.019 |       |

Favorecen su empleo las peticiones con costo medio (0.523) o bajo (0.594); la petición de información (0.666) y de objeto (0.512)<sup>109</sup>; tener mayor poder que el destinatario (0.643) y que éste sea mujer (0.610). Los hablantes que lo favorecen son los jóvenes (0.705); los de escolaridad media (0.606) y superior (0.525) y los de origen rural-urbano (0.633).

Los recursos lingüísticos que es probable que acompañen a los saludos son el empleo de *poder* (0.637), de peticiones centradas en el hablante (0.729) así como —con excepción del imperativo (0.129)— el tiempo verbal: indicativo (0.592), pretérito de subjuntivo (0.757), copretérito (0.656) y pospretérito (0.541). Esto es, cuando una petición se realiza en imperativo es poco probable que se dé un saludo al interlocutor.

Una variable que fue seleccionada como significativa, pero que no favorece el empleo de saludos fue el empleo de marcadores discursivos con función fática (0.325), de manera que vemos de nuevo que saludos y marcadores cumplen la misma función; el empleo de tratamiento nominal no fue seleccionado. Otras dos variables que tampoco resultaron favorables fueron las peticiones negadas (0.321) y las secuencias explicativas (0.423).

#### 4.1.7.2.3. Formas nominales de tratamiento

Se documentaron un total de 346 casos, que corresponden al 34.6% de los datos. Lo común es que las formas nominales se empleen para llamar la atención del interlocutor (ver 27a); sólo en seis casos éstas no se encuentran como una secuencia previa a la petición, sino que se realiza la petición y la forma nominal de tratamiento es una secuencia pospuesta, como

---

<sup>109</sup> Las variables costo de la petición y tipo de petición sólo fueron seleccionadas en el recorrido ascendente, pero no en el descendente, lo que significa que están en el umbral de la significatividad y son menos importantes que el resto de las variables, las cuales sí fueron seleccionadas en ambos recorridos.



en (27b). Según Haverkate (1979) cuando las formas nominales aparecen pospuestas sirven para atenuar la fuerza ilocutiva.

- (27a) señorita/ este- necesito sacar mi pasaporte/ y: no sé/ exactamente/ cuáles son los papeles indispensables/ a llevar/ si fuera tan amable de darme la lista [M6B].
- (27b) te encargo la cuenta/ viejo [H2S].

Las variables extralingüísticas seleccionadas en el análisis probabilístico son el tipo de petición, los ejes de poder y distancia, así como la edad y el origen de los hablantes (ver tabla 4.20). Favorecen el empleo de formas de tratamiento nominales las peticiones de información (0.542) y de modificación de comportamiento (0.622). En el eje de poder, lo favorece tener menor poder que el interlocutor (0.680); en el eje de distancia, las relaciones de familiaridad (0.682) y de trato (0.584).

Con respecto a la edad de los hablantes, no hay una estratificación muy clara, pues favorecen el empleo de formas nominales de tratamiento los de mediana edad (0.630), pero no los grupos extremos, esto es, los jóvenes (0.414) y los de mayor edad (0.441). La variable origen también resultó significativa: favorecen los de origen rural (0.525) y rural-urbano (0.579), y no así los de origen urbano (0.392).

Las variables lingüísticas seleccionadas son el trato de *usted* (0.569); las peticiones centradas en el hablante (0.598) y las secuencias explicativas (0.627). Los marcadores y las peticiones negadas fueron seleccionados, pero con probabilidad no favorecedora; el empleo de saludos no fue seleccionado.

Tabla 4.20.  
*Probabilidad escalonada para las formas nominales de tratamiento*

| VARIABLES EXTRALINGÜÍSTICAS                               |       |
|---|-------|
| <i>Tipo de petición</i>                                   |       |
| Información   | 0.542 |
| Acción  | 0.451 |
| Objeto  | 0.485 |
| Modificación de comportamiento                            | 0.622 |
| <i>Eje de poder</i>                                       |       |
| Mayor   | 0.494 |
| Menor   | 0.680 |
| Igual   | 0.451 |
| <i>Eje de distancia</i>                                   |       |
| Desconocidos  | 0.390 |
| Trato   | 0.584 |
| Familiaridad  | 0.682 |
| <i>Edad del hablante</i>                                  |       |
| 20-39 años  | 0.414 |
| 40-59 años  | 0.630 |
| 60-79 años  | 0.441 |
| <i>Origen del hablante</i>                                |       |
| Rural   | 0.525 |
| Rural-urbano  | 0.579 |
| Urbano  | 0.392 |
| VARIABLES LINGÜÍSTICAS                                    |       |
| Ustedeo   | 0.569 |
| Peticiones centradas en el hablante                       | 0.598 |
| marcadores  | 0.455 |
| No + petición   | 0.354 |
| Secuencias explicativas                                   | 0.627 |
| Variables extralingüísticas: log. ver.= 560.795; p= 0.026 |       |
| Variables lingüísticas: log. ver.= -615.282; p= 0.042     |       |

#### 4.1.7.3. *No + petición*

Se encontraron un total de 131 peticiones antecedidas por una negación, lo que corresponde, aproximadamente, al 13% de los datos. En (28a y 28b) vemos que la negación antecede a la petición. En el ejemplo (28c) hay un enunciado mediante el cual el hablante verifica que se den ciertas condiciones para realizar su petición, y sin embargo, vemos que,

ese mismo enunciado funciona como petición. Cabe mencionar que las peticiones antecedentes por una negación son comunes cuando se emplea el futuro (*cf.* 4.3.2.9).

- (28a) ingeniero/ cuando ya lea su li- el libro ese/ **no** me hiciera favor de prestármelo para leerlo/ porque yo no lo he podido conseguir  
[M7M].
- (28b) oye/ **no** me das/ por favor/ tu hora  
[M6S].
- (28c) eh/ hola qué tal/ de casualidad **no** tendrá por ahí: cambio/ o monedas que me pueda cambiar/ lo que pasa es que quiero hablar por teléfono/ y pues no/ no traigo monedas para llamar  
[H2S].

Con la negación se refuerza la petición, pues se busca el asentimiento del interlocutor. En la bibliografía sobre la negación en oraciones interrogativas, se ha dicho que la negación manifiesta la actitud del hablante ante lo dicho. Portolés Lázaro (1988: 65-83) llama *preguntas orientadas* a las interrogativas totales en que hay una negación, pues el hablante dirige la respuesta del oyente<sup>110</sup>. En este mismo sentido, Escandell (1999: 3956-3958) muestra que hay dos tipos de negación en la interrogación y que en el caso de la negación externa, el hablante espera una respuesta positiva; así al emplear una interrogativa como *¿no te parece que todo terminará por arreglarse?* se busca que el interlocutor confirme lo dicho, de manera que esa interrogativa correspondería a un enunciado con un apéndice comprobativo como *te parece que todo terminará por arreglarse ¿no?* También Félix-Brasdefer (2006a: 232) considera que *sí* y *no* al anteceder una petición funcionan como elementos enfáticos.

---

<sup>110</sup> “El hablante no se sitúa de un modo neutral entre los dos términos de la alternativa que propone una interrogación total (que sea falso o verdadero lo que se interroga); sino que fundándose en un juicio propio, que puede ir desde la presunción hasta la certeza, propone confirmar o hacer admitir su punto de vista a la persona a la que se dirige” (Portolés Lázaro 1988: 77).

De acuerdo con el modelo de Brown y Levinson (1987:173 y ss.) el empleo de esta estructura correspondería a la estrategia de cortesía negativa “sé pesimista”. Es decir, el emisor no asume que el oyente está dispuesto a realizar el acto pedido, lo cual no significa que espere una respuesta negativa. En cambio, para Garrido Medina (1999: 3921) oraciones como *no puedes venir mañana* predisponen una respuesta negativa. Sin embargo, me parece más adecuada una interpretación como la de Portolés y Escandell para las interrogativas. Al realizar una petición, el emisor espera y busca siempre una respuesta positiva; de modo que la negación intensifica la petición y minimiza la posibilidad de una respuesta negativa.

Cabe mencionar que en una prueba realizada por Curcó y De Fina (2002: 124-125), los hablantes mexicanos le otorgaron un valor cortés a la negación, pues al mostrarles una forma interrogativa negada (*oye, ¿no mueves tu coche, por favor?*) frente a una interrogativa sin negación (*oye, ¿mueves tu coche, por favor?*) consideraron que la forma negada era más cortés o mantenía el mismo grado de cortesía; en cambio, los españoles valoraron como menos cortés la forma negada.

Las variables extralingüísticas seleccionadas en el análisis de probabilidad escalonada son el costo de la petición; el eje de poder y todas las relacionadas con las características de los hablantes (ver tabla 4.21). Con respecto al costo, favorece su empleo si éste es alto (0.554) o bajo (0.567) no así si el costo es medio (0.379); estos resultados no muestran una clara estratificación, es decir, la probabilidad para *no* + petición no se incrementa o disminuye de manera paralela al costo de la petición. En el eje de poder son favorecedoras las variantes menor (0.600) o igual poder que el destinatario (0.576), y no lo es tener mayor poder que el destinatario (0.335), lo que nos indica que cuando los hablantes no tienen

poder sobre el destinatario refuerzan la petición y una manera de hacerlo es con la negación.

Tabla 4.21.  
*Probabilidad escalonada para no + petición*

| VARIABLES EXTRALINGÜÍSTICAS                                |       |
|--|-------|
| <i>Costo de la petición</i>                                |       |
| Alto   | 0.554 |
| Medio  | 0.379 |
| Bajo   | 0.567 |
| <i>Eje de poder</i>  |       |
| Mayor  | 0.335 |
| Igual  | 0.576 |
| Menor  | 0.600 |
| <i>Sexo del hablante</i>                                   |       |
| Hombre   | 0.395 |
| Mujer  | 0.597 |
| <i>Edad del hablante</i>                                   |       |
| 20-39 años   | 0.410 |
| 40-59 años   | 0.479 |
| 60-79 años   | 0.660 |
| <i>Escolaridad del hablante</i>                            |       |
| Básica   | 0.573 |
| Media  | 0.560 |
| Superior   | 0.363 |
| <i>Origen del hablante</i>                                 |       |
| Rural  | 0.545 |
| Rural-urbano   | 0.226 |
| Urbano   | 0.660 |
| VARIABLES LINGÜÍSTICAS                                     |       |
| Peticiones centradas en el hablante                        | 0.320 |
| Saludos  | 0.326 |
| Tiempo   |       |
| Presente de indicativo                                     | 0.578 |
| Copretérito  | 0.642 |
| Pospretérito   | 0.612 |
| Pretérito de subjuntivo                                    | 0.740 |
| Imperativo   | 0.132 |
| Secuencias explicativas                                    | 0.557 |
| Variables extralingüísticas: log. ver.= -363.884; p= 0.006 |       |
| Variables lingüísticas: log. ver.= -382.013; p= 0.040      |       |

Con respecto a las características de los hablantes, son favorecedores quienes pertenecen a cualquiera de los siguientes grupos: las mujeres (0.597), los de mayor edad

(0.660), los de escolaridad básica (0.573) o media (0.560), los de origen rural (0.545) y urbano (0.660). No se observa una clara estratificación con respecto a la variable origen. Los resultados para la variable escolaridad estarían en consonancia con los del eje de poder, pues, normalmente debido al papel que desempeñan en el ámbito laboral, son los hablantes con menor escolaridad los que se encuentran, en mayor medida, con interlocutores que tienen mayor poder que ellos y esto podría reflejarse en sus respuestas a la entrevista.

Los recursos lingüísticos seleccionados con una probabilidad favorecedora son el empleo de secuencias explicativas (0.557) y de los siguientes tiempos verbales: favorece en mayor medida el pretérito de subjuntivo (0.740), le sigue el copretérito (0.642); el pospretérito (0.612) y por último el indicativo (0.578). Es decir, fueron seleccionados todos los tiempos verbales, salvo el imperativo, lo que nos indica más bien que la negación no es compatible con el imperativo (*v.g. no préstame dinero, no cállate*).

Es necesario mencionar que se registraron ocho casos de *sí* + petición como el de (29), donde la afirmación refuerza la petición y busca también una respuesta positiva por parte del interlocutor (*cf. Félix-Brasdefer 2006a: 232*).

(29) por favor/ **sí** me regala su hora  
[H6B].

#### 4.1.7.4. Apéndices comprobativos

Apéndices de petición (Haverkate 1979<sup>111</sup>), apéndices comprobativos (Martín Zorraquino y Portolés Lázaro 1999, siguiendo a Ortega 1985), coletillas (Musselman 2000) y fórmulas de asentimiento (Ballesteros Martín 2002) son algunos de los términos que se han empleado

---

<sup>111</sup> Haverkate 1979 llama *apéndice de petición* al verbo *querer* antecedido por una petición como en *pásame la mantequilla, ¿quieres?*; dice que es el único apéndice que se usaría en español para realizar una petición.

en español para describir el empleo de formas como *¿no?* *¿sí?* *¿verdad?* *¿eh?* cuya función es confirmar una respuesta por parte del oyente (ver 30a y 30b).

(30a) ay/ ayúdame tantito/ **no?**  
[M6S].

(30b) no me ande- no me ande diciendo que hago las cosas mal/ delante de todo mundo/ *sí/ o sea/ sí este- sí acepto que hice algo mal/ pero como que no- no se vale publicarlo **verdad?***  
[M4S].

De acuerdo con Martín Zorraquino y Portolés Lázaro (1999: 4188) estas formas son marcadores discursivos que expresan cortesía negativa porque buscan la cooperación del interlocutor. Sin embargo, según Brown y Levinson (1987: 127) tratar de involucrar al oyente en la conversación es una estrategia de cortesía positiva. Por otra parte, los apéndices comprobativos pueden favorecer una respuesta positiva o negativa. Para el inglés, se ha dicho que los apéndices positivos propician una respuesta negativa y que cuando el apéndice es negativo es más probable que se obtenga una respuesta positiva (Givón 1993).

En nuestros datos sólo documentamos el empleo de los apéndices *¿no?* y *¿verdad?*; me parece que ambos propician una respuesta afirmativa, refuerzan la petición y son una estrategia de cortesía positiva. Veamos los resultados cuantitativos. Los apéndices comprobativos se emplearon en 45 casos, equivalentes a 4.5% de los datos. No hay casos de apéndices con pretérito de subjuntivo, ni con copretérito; éstos se restringen al presente de indicativo, pospretérito e imperativo. El 38% se presenta con imperativo, 47% con presente de indicativo y 15% con pospretérito.

Tabla 4.22.  
*Probabilidad escalonada para los apéndices comprobativos*

| VARIABLES EXTRALINGÜÍSTICAS                               |       |
|---|-------|
| <i>Eje de distancia</i>                                   |       |
| Desconocidos  | 0.286 |
| Familiaridad  | 0.701 |
| Trato   | 0.794 |
| <i>Sexo del hablante</i>                                  |       |
| Hombre  | 0.660 |
| Mujer   | 0.352 |
| <i>Escolaridad del hablante</i>                           |       |
| Básica  | 0.511 |
| Media   | 0.326 |
| Superior  | 0.671 |
| VARIABLES LINGÜÍSTICAS                                    |       |
| Tuteo   | 0.542 |
| Marcadores  | 0.613 |
| Atenuadores   | 0.686 |
| Secuencias explicativas                                   | 0.687 |
| Variables extralingüísticas: log. ver.= -154.22; p= 0.004 |       |
| Variables lingüísticas: log. ver.= -162.848; p= 0.041     |       |

Los resultados de probabilidad escalonada se presentan en la tabla 4.22. Las variables extralingüísticas significativas fueron el eje de distancia, el sexo y la escolaridad de los hablantes. En el eje de distancia son favorecedoras las relaciones de familiaridad (0.701) y trato (0.794), no así la relación con desconocidos (0.286), resultado que indica que el empleo de apéndices comprobativos es más probable en las relaciones cercanas; mediante su uso el emisor intenta forzar al destinatario a dar una respuesta positiva a su petición, además de que busca su acuerdo.

De entre las características de los hablantes fueron seleccionadas el sexo del hablante y la escolaridad. Favorecen su empleo los hombres (0.660) pero no las mujeres (0.352). Este dato contradice una aseveración común en la bibliografía sobre cortesía desde que Lakoff atribuyó al habla femenina el empleo de apéndices comprobativos (*cf.* Lakoff 1975). No hay una clara estratificación con respecto a la escolaridad, pues favorecen su empleo los



hablantes de escolaridad básica (0.511) y superior (0.671), pero no los de escolaridad media (0.326).

Las variables lingüísticas que fueron seleccionadas y presentan una probabilidad favorecedora son el tuteo (0.542), el empleo de marcadores discursivos con función fática (0.613); de atenuadores (0.686) y de secuencias explicativas (0.687). Todos estos recursos son favorecidos en relaciones simétricas (*cf.* tablas 4.14, 4.18 y 4.24).

#### 4.1.7.5. *Si* + condición / petición

Cuando el hablante realiza una petición y emplea una forma del tipo *si* + petición y/o *si* + condición le da al oyente la opción de decidir si realiza o no la acción, a la vez que asume que existe la posibilidad de que la acción no pueda ser realizada. De acuerdo con Brown y Levinson (1987: 144-163.), su empleo corresponderá a una de las estrategias de cortesía negativa: “no supongas o asumas” que tu interlocutor desea que se realice cierto estado de cosas.

Por ejemplo, en (31a) no hay certeza de que el interlocutor conceda una extensión en el plazo de entrega del trabajo y la petición es antecedida por la estructura *no sé si*. También se emplea para advertir al interlocutor que sólo si se dan ciertas condiciones se realizaría la petición. Por ejemplo, en (31b) el peticionario aclara que sólo si no le es posible conseguir el libro realizaría la petición, aunque de hecho está realizando la petición y si recibe una respuesta positiva, compromete a su interlocutor a realizar el préstamo en el futuro.

- (31a) oye este- no creo que te vaya a tener el trabajo para ese día/ **no sé si puedes** darme un tiem- unos días más para podértelo entregar/ si no no lo voy a poder tener listo  
[H2M].

(31b) este- me interesa mucho su- leer ese libro/ **si** en determinado momento no puedo conseguirlo/ no podría ser tan amable de prestármelo/ [M4M].

Veamos los resultados cuantitativos. Se encontraron 75 casos de *si* + petición/condición, que equivalen al 7.5% de los datos. Las variables extralingüísticas que resultaron significativas en el análisis de probabilidad escalonada son el costo de la petición, la distancia, así como la edad y la escolaridad de los hablantes (ver tabla 4.23).

Tabla 4.23.

*Probabilidad escalonada para si + condición/petición*

| VARIABLES EXTRALINGÜÍSTICAS                                |       |
|--|-------|
| <i>Costo de la petición</i>                                |       |
| Alto   | 0.653 |
| Medio  | 0.435 |
| Bajo   | 0.447 |
| <i>Eje de distancia</i>                                    |       |
| Desconocidos   | 0.431 |
| Trato  | 0.629 |
| Familiaridad   | 0.533 |
| <i>Edad del hablante</i>                                   |       |
| 20-39 años   | 0.681 |
| 40-59 años   | 0.382 |
| 60-79 años   | 0.386 |
| <i>Escolaridad del hablante</i>                            |       |
| Básica   | 0.562 |
| Media  | 0.583 |
| Superior   | 0.353 |
| VARIABLES LINGÜÍSTICAS                                     |       |
| <i>Poder</i>   | 0.668 |
| Peticiones centradas en el hablante                        | 0.714 |
| Tratamiento nominal  | 0.372 |
| Atenuadores  | 0.713 |
| Secuencias explicativas                                    | 0.703 |
| Variables extralingüísticas: log. ver.= -231.489; p= 0.044 |       |
| Variables lingüísticas: log. ver.= -216.328; p= 0.007      |       |

Favorecen su empleo las peticiones con costo alto (0.653), de modo que este recurso se usa sobre todo para realizar una petición cuando el costo no es medio o bajo. En el eje de distancia, las relaciones de trato (0.629) y familiaridad (0.533) son favorecedoras, no así las

relaciones con desconocidos (0.431). Los hablantes que lo favorecen son los jóvenes (0.681) y los de escolaridad básica (0.562) o media (0.583).

Las variables lingüísticas que es probable que acompañen a *si* + petición/condición son el empleo de *poder* (0.668), las peticiones centradas en el hablante (0.714), los atenuadores (0.713), y las secuencias explicativas (0.703). También fue seleccionado, pero con una probabilidad no favorecedora el tratamiento nominal.

#### 4.1.7.6. Secuencias explicativas

Las secuencias explicativas son un componente fundamental en la realización de una petición. De acuerdo con Goffman, las excusas que se dan ya sea antes o durante el acto, sirven para aclarar al interlocutor que se trata de una situación excepcional, y para hacer aceptable un acto que pudiera percibirse como ofensivo<sup>112</sup>. En los ejemplos (32a y 32b) vemos que estas secuencias pueden presentarse antepuestas o pospuestas a la petición.

(32a)  
*Secuencia apelativa*    hola Fidelina/  
*Secuencia explicativa*    fijate que me quedé sin agua/  
*Petición*    tienes que me regales/ un poco de agua  
 [M5M].

---

<sup>112</sup> “Accounts, apologies, requests all mark an effort on the part of a virtual offender to show that what he seeks is not a change in his apportionment of rights but rather a single exception to restrictions and standards he is ready to continue to accept. And what is asked of the virtually offended is a generosity of spirit, a flexibility, a willingness to treat as out of frame an otherwise unsupportable occurrence, for the assumption is that the victim is being asked to accept a single exception, not a permanent reduction of his rights” (Goffman 1971: 165).

|                              |  |
|------------------------------|--|
| (32b)                        |  |
| <i>Secuencia apelativa</i>   | oye/ Luz/  |
| <i>Petición</i>              | este- préstame por favor los cincuenta pesos/ de mi cooperación/ |
| <i>Secuencia explicativa</i> | porque/ se me olvidaron/   |
| <i>Promesa</i>               | mañana yo te los pago  |
| [M7M].                       |  |

Éste es el recurso más frecuente en la realización de peticiones, con un total de 424 casos que representan aproximadamente 42% de los datos. Veamos cuáles variables extralingüísticas fueron seleccionadas en el análisis de ascenso y descenso (tabla 4.24). El costo de la petición fue seleccionado, aunque no se ve una clara estratificación, pues tanto el costo bajo (0.542) como el alto (0.553) favorecen su empleo y no así el costo medio (0.407). El tipo de petición también fue seleccionado: los resultados indican que favorecen su empleo la petición de acción (0.560) y de modificación de comportamiento (0.685), no así las peticiones de información (0.358) y de objeto (0.497).

El eje de poder también es significativo. Tener menor (0.774) o igual poder (0.562) que el destinatario favorece las secuencias explicativas. En cambio, tener mayor poder que el destinatario no las favorece (0.275). En esta situación no sería necesario justificar la petición, pues se tiene mayor poder que el destinatario y realizar la petición estaría dentro de los derechos que tiene el hablante, mientras que entre las obligaciones del oyente estaría realizar el acto pedido. En el eje de distancia, favorecen las relaciones de trato (0.602) y familiaridad (0.672), pero no con desconocidos (0.386). En las relaciones con desconocidos los encuentros son efímeros, y entre las expectativas del hablante no figura la posibilidad de un nuevo encuentro; mientras que cuanto más cercanía existe con el destinatario los encuentros son más frecuentes. Además de que hay más claridad acerca de cuáles son los derechos y deberes que se han establecido y negociado entre los interactantes, por tanto la explicación es una manera de informar la razón por la que se hace una excepción y

funciona también para advertir al interlocutor que, en el futuro, la relación entre ambos seguirá de acuerdo con las normas establecidas.

Tabla 4.24.  
*Probabilidad escalonada para las secuencias explicativas*

| VARIABLES EXTRALINGÜÍSTICAS                                |       |
|--|-------|
| <i>Costo de la petición</i>                                |       |
| Alto   | 0.553 |
| Medio  | 0.407 |
| Bajo   | 0.542 |
| <i>Tipo de petición</i>                                    |       |
| Información  | 0.358 |
| Acción   | 0.560 |
| Modificación de comportamiento                             | 0.685 |
| Objeto   | 0.497 |
| <i>Eje de poder</i>  |       |
| Mayor  | 0.275 |
| Igual  | 0.562 |
| Menor  | 0.774 |
| <i>Eje de distancia</i>                                    |       |
| Desconocidos   | 0.386 |
| Familiaridad   | 0.672 |
| Trato  | 0.602 |
| VARIABLES LINGÜÍSTICAS                                     |       |
| Tuteo  | 0.567 |
| <i>Por favor</i>   | 0.531 |
| Peticiones centradas en el hablante                        | 0.725 |
| Marcadores   | 0.569 |
| Tratamiento nominal  | 0.646 |
| Atenuadores  | 0.738 |
| Intensificadores   | 0.913 |
| <i>No + petición</i>                                       | 0.600 |
| Apéndices comprobativos                                    | 0.727 |
| <i>Si + condición/petición</i>                             | 0.808 |
| Desfocalización de persona                                 | 0.772 |
| Variables extralingüísticas: log. ver.= -540.920; p= 0.042 |       |
| Variables lingüísticas: log. ver.= -526.093; p= 0.031      |       |

Las variables lingüísticas que es probable que se empleen en conjunción con las secuencias explicativas son el *tuteo* (0.567) y las peticiones centradas en el hablante (0.725); estas dos variables son comunes en relaciones de cercanía y confirmarían que sea más probable justificar la petición cuando una relación es más cercana. Otras variables

lingüísticas que suelen emplearse conjuntamente con las secuencias explicativas son los marcadores discursivos con función fática (0.569), el tratamiento nominal (0.646), los atenuadores (0.738), los intensificadores (0.913), las peticiones modificadas *no* + petición (0.600), los apéndices comprobativos (0.727), *si* + condición/petición (0.808) y la desfocalización de persona (0.772).

#### 4.1.8. *La opción de no realizar la petición*

No realizar la petición es una estrategia que se ubica en el extremo de cinco puntos propuesto por Brown y Levinson (*cf.* 1.5). De acuerdo con ellos, cuando un acto de amenaza a la imagen tiene un peso muy alto es posible que los hablantes opten por no realizarlo. Agrupo aquí los resultados correspondientes a todos los casos en que los hablantes dijeron que no se atreverían a realizar la petición.

Hay que recordar que la postura de Brown y Levinson ha sido criticada porque de acuerdo con ellos la motivación de esta estrategia es evitar ofender al oyente (1987: 72). En los casos en que los hablantes optaron por no realizar la petición se les preguntó la razón; la información proporcionada indica que son varios los motivos y demuestra que no están centrados en la imagen del interlocutor. Uno de ellos es para evitar la agresión; si el hablante cree que una petición pudiera generar una agresión por parte del oyente, entonces evita realizarla.

Por ejemplo, en (33a) Uriel explica por qué no pediría a un vecino que escucha música a volumen alto que la apague (en respuesta a la situación “su vecino tiene muy fuerte la música y usted quiere dormir porque al día siguiente tiene que levantarse temprano para ir a trabajar”). Otra razón para no realizar la petición es porque al hablante le parece humillante,

razón relacionada con la autonomía o imagen negativa propia<sup>113</sup>, como en (33b). En otros casos predomina la necesidad de afiliación o imagen positiva del hablante, como en (33c). En (33d) vemos que se evita la petición para no dañar la imagen positiva del interlocutor al indicarle que no se está comportando de acuerdo con normas establecidas, en este caso, guardar silencio en un lugar público.

- (33a) me aguanto/ me tapo las orejas/ lo que quieras/ pero no/ [...] si no tiene la conciencia la persona aquella/ o las personas/ de que fastidia/ les reclamas/ pos/ te va a agredir/ lo normal va a ser eso/ “qué le importa/ viejo tal o cual”/ va a suceder así/ entonces evitas eso  
[H6M].
- (33b) se me hace muy humillante/ pedir dinero de cualquier forma/ o para cualquier cosa/ se me hace humillante  
[H6S].
- (33c) no lo haría/ porque yo tengo mucho miedo al rechazo/ que me vaya a decir que no/ “no pos no se lo puedo dar”  
[H5M].
- (33d) generalmente no digo nada/ me cambio/ [...] porque otras personas aquí/ cuando menos en nuestro medio/ se acostumbra mucho/ que no dicen/ porque no puede uno/ ofender a la gente/ directamente/ o decirles-  
[H7S].

Por tanto, en ninguno de los ejemplos la razón para no realizar la petición es evitar dañar la imagen negativa del interlocutor. Estos comentarios coinciden con los de la prueba que aplicaron Curcó y de Fina (2002: 116) a españoles y mexicanos; observan que no hay

---

<sup>113</sup> Goffman (1971: 66, n. 6) considera que para los estadounidenses es más difícil pedir que ofrecer, porque “to make a request or accept an offer is to show a need over whose containment or satisfaction one does not have complete self-control; one thereby is subject to a limitation on self-determination and autonomy”. Al respecto, vale la pena recordar que Bravo (2004: 30) propone reemplazar la noción de imagen negativa y positiva por autonomía y afiliación: “los comportamientos de cortesía se pueden clasificar según se orienten a la imagen de autonomía, que es aquella mediante la cual un integrante de un grupo adquiere un “contorno propio” dentro del mismo, o a la de afiliación, que se plasma en comportamientos tendientes a resaltar los aspectos que hacen a una persona identificarse con las cualidades del grupo”.

diferencias en la percepción de los actos amenazadores de la imagen pública en cuanto a las variables poder y distancia, pero sí en cuanto al grado de imposición, que para los mexicanos fue mayor. Con estos datos, las autoras sugieren que “los mexicanos son especialmente sensibles a la necesidad de salvaguardar la imagen positiva del interlocutor”.

El total de situaciones en las que los hablantes dijeron que no realizarían la petición fue de 167, es decir, el 14.30% del total. En la tabla 4.25 presento la distribución de las respuestas de no realizar la petición de acuerdo con la variable costo de la petición. Hay una relación entre estas dos variables, pues a medida que se incrementa el costo de la petición se incrementa también la frecuencia para la no realización de la petición.

Tabla 4.25.

*Estrategia ‘no realizar la petición’ según el costo de la petición*

| <i>Costo de la petición</i> | <i>Frecuencias</i> | <i>Porcentajes</i> |
|-----------------------------|--------------------|--------------------|
| Alto                        | 115                | 69                 |
| Medio                       | 46                 | 27.5               |
| Bajo                        | 6                  | 3.5                |
| Total                       | 167                | 100                |

Veamos ahora las variables que resultaron estadísticamente significativas para no realizar la petición. Éstas son el costo de la petición; el tipo de petición; el eje de distancia; así como el sexo, la edad y el origen de los hablantes. En la tabla 4.26, vemos que la probabilidad de que la petición no se realice es favorable cuando el costo de la petición es alto o medio. Asimismo, ésta es casi nula cuando se trata de petición de información y favorable, en grado ascendente, en petición de acción, de objeto y de modificación de comportamiento. Con respecto al eje de distancia vemos que sólo la relación con desconocidos favorece esta opción y que la probabilidad decrece mientras la cercanía con el interlocutor se acrecienta. Los hablantes que favorecen la no realización de la petición son



los hombres. Llama la atención que, a diferencia de las mujeres, ellos comentaron explícitamente las razones para no realizar la petición.

Tabla 4.26.  
*Probabilidad escalonada para no realizar la petición*

|                                |       |
|--------------------------------|-------|
| <i>Costo de la petición</i>    |       |
| Bajo                           | 0.118 |
| Medio                          | 0.782 |
| Alto                           | 0.644 |
| <i>Tipo de petición</i>        |       |
| Información                    | 0.049 |
| Acción                         | 0.622 |
| Objeto                         | 0.799 |
| Modificación de comportamiento | 0.876 |
| <i>Eje de distancia</i>        |       |
| Familiaridad                   | 0.235 |
| Trato                          | 0.478 |
| Desconocidos                   | 0.624 |
| <i>Sexo del hablante</i>       |       |
| Hombre                         | 0.574 |
| Mujer                          | 0.429 |
| <i>Edad del hablante</i>       |       |
| 20-39                          | 0.300 |
| 40-59                          | 0.504 |
| 60-79                          | 0.740 |
| <i>Origen del hablante</i>     |       |
| Rural                          | 0.377 |
| Rural-urbano                   | 0.599 |
| Urbano                         | 0.622 |
| log. ver.= -322.215; p= 0.007  |       |

Otras dos variables que muestran una clara estratificación con respecto a esta opción son la edad y el origen de los hablantes; a medida que se incrementa la edad se incrementa también la probabilidad de no realizar la petición; lo que podría reflejar que la población adulta posee un mayor conocimiento de las normas y sabe que en ciertas situaciones no vale la pena realizar la petición.

Lo mismo ocurre con el origen, pues los hablantes de origen urbano son los que favorecen en mayor medida la no realización de peticiones y le siguen aquellos de origen

rural-urbano; esto indicaría que otorgan más valor a la autonomía, mientras que los de origen rural otorgan mayor valor a la afiliación.

#### 4.2. VARIABLES EXTRALINGÜÍSTICAS

En este apartado se presentarán los resultados del análisis de las variables extralingüísticas como variables dependientes. No es habitual en los estudios de corte variacionista que una variable extralingüística se considere como dependiente. Sin embargo, se procedió de esta manera para tener un panorama de cuáles son los diferentes recursos lingüísticos que serán empleados con mayor probabilidad al realizar una petición en función de cada una de las variables extralingüísticas. Esto nos dará una visión de conjunto sobre las variables lingüísticas que se conjugan al realizar una petición cuando se dan determinadas condiciones.

En cada apartado se indicará cuáles factores lingüísticos fueron seleccionados en el análisis binomial de ascenso y descenso. Asimismo, para poder realizar una comparación entre variantes, se presentarán los pesos probabilísticos de las variables que no fueron seleccionadas. Las variables que se presentan en este apartado son el costo de la petición, tipo de petición, eje de poder, eje de distancia, sexo del destinatario, así como las características de los hablantes: sexo, edad, escolaridad y origen.

##### 4.2.1. *Tipos de petición*

Como se recordará, se incluyó esta variable porque representa distintos grados de imposición; estos van desde la petición de información hasta la de modificación de conducta. Se distinguieron cuatro tipos: petición de objeto, de modificación de conducta, de acción y de información. Los resultados del apartado 4.1 han mostrado ya que para algunos

recursos lingüísticos hay semejanzas entre las peticiones de acción y de información así como entre las de objeto y de modificación de conducta. Veamos ahora los resultados agrupados por tipo de petición.

Los datos de la tabla 4.27 nos indican que varios recursos son favorecidos exclusivamente por las peticiones de información y de acción y no lo son en las peticiones de objeto y modificación de conducta. Se trata de las perífrasis con *poder* y peticiones centradas en el hablante.

Tabla 4.27.  
*Probabilidad escalonada para el tipo de petición*

|                                     | <i>Información</i> | <i>Acción</i> | <i>Objeto</i> | <i>Modificación de conducta</i> |
|-------------------------------------|--------------------|---------------|---------------|---------------------------------|
| <i>Por favor</i>                    | 0.549              | 0.549         | 0.326         | 0.595                           |
| <i>Poder</i>                        | 0.543              | 0.543         | 0.428         | 0.457                           |
| Peticiones centradas en el hablante | 0.706              | 0.685         | 0.235         | 0.222                           |
| Marcadores                          | 0.558              | 0.474         | 0.504         | 0.431                           |
| Saludo                              | 0.659              | 0.436         | 0.422         | 0.144                           |
| Tratamiento nominal                 | 0.413              | 0.418         | 0.575         | 0.614                           |
| Atenuadores                         | 0.137              | 0.488         | 0.683         | 0.687                           |
| Desfocalización temporal            | 0.656              | 0.443         | 0.435         | 0.282                           |
| Intensificadores                    | 0.213              | 0.562         | 0.684         | 0.290                           |
| <i>No</i> + petición                | 0.526              | 0.526         | 0.559         | 0.516                           |
| Apéndices comprobativos             | 0.400              | 0.400         | 0.558         | 0.726                           |
| <i>Si</i> + condición/petición      | 0.420              | 0.420         | 0.652         | 0.552                           |
| Desfocalización de persona          | 0.277              | 0.531         | 0.046         | 0.917                           |
| Secuencias explicativas             | 0.362              | 0.518         | 0.623         | 0.541                           |

Información: log. ver.= -522.765; p= 0.018

Acción: log. ver.= -663.980; p= 0.047

Objeto: log. ver.= -403.601; p= 0.044

Modificación de conducta: log. ver.= -253.287; p= 0.033

En esta tabla y en las siguientes se presentan los pesos probabilísticos obtenidos por cada uno de los recursos lingüísticos. Las celdas sombreadas indican cuáles fueron los factores seleccionados como significativos en el modelo de regresión escalonada.

De igual manera, el tratamiento nominal, los atenuadores, apéndices comprobativos y *si* + condición/petición no son favorecidos en peticiones de información y acción pero sí lo

son en peticiones de objeto y de modificación de conducta. Por otra parte, hay un recurso que es favorecido por todos los tipos de petición. Se trata de *no* + petición, lo que nos indica que su empleo no está determinado por el tipo de petición. Otros recursos que se ven favorecidos en tres de los cuatro tipos de petición son el empleo de *por favor* y de secuencias explicativas, lo cual nos revela que están bien integrados en el repertorio de los hablantes al realizar una petición.

Veamos ahora únicamente los factores seleccionados como significativos en el análisis de regresión escalonada. En las peticiones de información fueron significativos y con probabilidad favorable: *por favor*, los marcadores, saludos y la desfocalización temporal. La selección de los marcadores y saludos se debe quizá a la conformación de la entrevista, pues la mayoría de situaciones de petición de información corresponden a relaciones entre desconocidos y en lugares públicos donde es necesario llamar la atención del interlocutor para poder realizar la petición. Los recursos seleccionados como significativos pero que es poco probable que se empleen las peticiones de información son los atenuadores, intensificadores y la desfocalización de persona.

Tres recursos fueron significativos en las peticiones de acción: *por favor* y las peticiones centradas en el hablante con probabilidad favorable; el tratamiento nominal con probabilidad desfavorable. En las peticiones de objeto los recursos significativos que es probable que se empleen son el tratamiento nominal, los atenuadores, *si* + condición/petición y las secuencias explicativas. Mientras que los que no fueron favorecidos son *por favor*, *poder*, las peticiones centradas en el hablante y la desfocalización de persona.

Por último, en las peticiones de modificación de conducta hay una probabilidad muy alta para la desfocalización de persona, le siguen con una probabilidad también

favorecedora pero moderada, los atenuadores, el tratamiento nominal y *por favor*. Los recursos significativos pero que tienen probabilidad no favorable son las peticiones centradas en el hablante, los saludos y la desfocalización temporal.

#### 4.2.2. Costo de la petición

En apartados anteriores hemos visto que el costo de la petición es una variable determinante en la selección de recursos lingüísticos. Como se recordará ésta se construyó a partir de la valoración de los hablantes (*cf.* 2.5.1) y es determinante en la selección de una estrategia de interacción, que es la de no realizar la petición (*cf.* tabla 4.26).

Debe tenerse en cuenta que el costo de la petición es un factor que agrupa una valoración global de los hablantes con respecto al grado de dificultad para realizar una petición. Por tanto, se entrecruzan aquí otros factores que ya hemos analizado por separado en otros apartados, como el tipo de petición y los ejes de poder y distancia. Por ejemplo, fueron valoradas con costo bajo algunas peticiones de información, las que se realizan cuando se tiene poder sobre el destinatario o cuando éste es alguien cercano (*cf.* 2.5.1).

En la tabla 4.28 se muestran los recursos lingüísticos seleccionados por cada uno de los tres niveles de esta variable. Varios recursos muestran una probabilidad favorable únicamente en las peticiones de costo bajo: *por favor*, *poder*, peticiones centradas en el hablante, marcadores, saludos y desfocalización temporal. Por otra parte, el tratamiento nominal, los apéndices comprobativos y las secuencias explicativas sólo tienen probabilidad favorable en las peticiones de costo medio y alto. La desfocalización de persona obtiene probabilidad favorable únicamente en las peticiones de costo medio y, por último, sólo en las peticiones de costo alto es más probable el empleo de atenuadores, intensificadores, *no* + petición y *si* + condición /petición. Vemos que la probabilidad de que

se empleen algunos recursos se incrementa conforme se eleva el costo de la petición: los atenuadores, los intensificadores, *si* + condición/ petición y las secuencias explicativas. Otros, por el contrario, disminuyen su probabilidad a medida que se incrementa el costo: las peticiones centradas en el hablante y la desfocalización temporal.

Ahora bien, las variables que fueron seleccionadas en el análisis binomial de regresión escalonada para el costo alto y que es probable que se empleen son los atenuadores e intensificadores, *si* + condición/petición y las secuencias explicativas. También fueron seleccionadas, pero con una probabilidad no favorecedora, las peticiones centradas en el hablante y los saludos.

Tabla 4.28.  
*Probabilidad escalonada para el costo de la petición*

|                                     | <i>Bajo</i> | <i>Medio</i> | <i>Alto</i> |
|-------------------------------------|-------------|--------------|-------------|
| <i>Por favor</i>                    | 0.575       | 0.381        | 0.496       |
| <i>Poder</i>                        | 0.586       | 0.431        | 0.454       |
| Peticiones centradas en el hablante | 0.721       | 0.413        | 0.300       |
| Marcadores                          | 0.525       | 0.478        | 0.489       |
| Saludo                              | 0.754       | 0.273        | 0.293       |
| Tratamiento nominal                 | 0.403       | 0.620        | 0.517       |
| Atenuadores                         | 0.265       | 0.480        | 0.734       |
| Desfocalización temporal            | 0.581       | 0.452        | 0.439       |
| Intensificadores                    | 0.331       | 0.362        | 0.711       |
| <i>No</i> + petición                | 0.447       | 0.469        | 0.589       |
| Apéndices comprobativos             | 0.407       | 0.589        | 0.521       |
| <i>Si</i> + condición/petición      | 0.291       | 0.468        | 0.697       |
| Desfocalización de persona          | 0.410       | 0.682        | 0.408       |
| Secuencias explicativas             | 0.290       | 0.587        | 0.672       |
| Bajo: log. ver.= -536.340; p= 0.010 |             |              |             |
| Medio: log. ver.= -400.308; p=0.016 |             |              |             |
| Alto: log. ver.= -473.407; p= 0.004 |             |              |             |

En las peticiones de costo medio es probable que se emplee la desfocalización de persona, las secuencias explicativas y el tratamiento nominal; aunque también son significativas, los resultados indican que es poco probable que las variables *por favor*, *poder* y los saludos se empleen cuando una petición tiene costo medio.

Por último, para el costo bajo vemos que las variables significativas y que es probable que se empleen son *por favor*, *poder*, la realización de peticiones centradas en el hablante, y los saludos. Las variables que tienen poca probabilidad son el tratamiento nominal, los atenuadores, *si* + condición/petición y las secuencias explicativas.

#### 4.2.3. Características del destinatario

Como se recordará (cf. 2.6.2) este grupo de variables comprende el sexo del destinatario, así como el tipo de relación con el destinatario en los ejes de poder y distancia.

##### 4.2.3.1. Eje de poder

En la tabla 4.29 se presentan los resultados probabilísticos para el eje de poder.

Tabla 4.29.  
*Probabilidad escalonada para el eje de poder*

|  | <i>Mayor</i> | <i>Igual</i> | <i>Menor</i> |
|--|--------------|--------------|--------------|
| <i>Por favor</i>   | 0.537        | 515          | 0.393        |
| <i>Poder</i>   | 0.494        | 0.486        | 0.557        |
| Peticiones centradas en el hablante                            | 0.676        | 0.326        | 0.567        |
| Marcadores   | 0.395        | 0.578        | 0.516        |
| Saludo   | 0.586        | 0.460        | 0.394        |
| Tratamiento nominal  | 0.472        | 0.452        | 0.646        |
| Atenuadores  | 0.464        | 0.535        | 0.481        |
| Desfocalización temporal                                       | 0.496        | 0.487        | 0.524        |
| Intensificadores   | 0.598        | 0.402        | 0.549        |
| <i>No</i> + petición   | 0.401        | 0.532        | 0.575        |
| Apéndices comprobativos  | 0.474        | 0.582        | 0.384        |
| <i>Si</i> + condición/petición                                 | 0.377        | 0.528        | 0.597        |
| Desfocalización de persona                                     | 0.470        | 0.545        | 0.464        |
| Secuencias explicativas  | 0.321        | 0.536        | 0.728        |
| Igual poder que el destinatario: log. ver.= -671.841; p= 0.033 |              |              |              |
| Menor poder que el destinatario: log. ver.= -355.334; p= 0.048 |              |              |              |
| Mayor poder que el destinatario: log. ver.= -573.746; p= 0.038 |              |              |              |

De entrada, vemos los recursos que sólo obtienen una probabilidad favorable en uno de los tres niveles del eje de poder. Los saludos tienen una probabilidad favorable

únicamente cuando se tiene mayor poder que el destinatario. Los atenuadores, los apéndices comprobativos y la desfocalización de persona, cuando se tiene igual poder que el destinatario. Por último, *poder*, el tratamiento nominal y la desfocalización temporal, cuando se tiene menor poder que el destinatario. Ahora bien, en las relaciones asimétricas (menor y mayor poder) las peticiones centradas en el hablante y los intensificadores obtienen una probabilidad favorable. En cambio, en las relaciones simétricas se favorece el empleo de la desfocalización de persona, los apéndices comprobativos y los atenuadores.

Una diferencia importante entre las relaciones simétricas y asimétricas, es que sólo en las primeras se favorece los atenuadores, mientras que en las segundas se favorece los intensificadores, resultado que nos muestra que los atenuadores no son más frecuentes en relaciones desiguales<sup>114</sup>.

El único recurso seleccionado como significativo y que es probable que se emplee si se tiene mayor poder que el destinatario es las peticiones centradas en el hablante. También fueron seleccionados, pero con probabilidad desfavorable, los marcadores, *no* + petición y las secuencias explicativas. Cuando se tiene igual poder que el destinatario hay una probabilidad favorable para los marcadores, mientras que las peticiones centradas en el hablante y el tratamiento nominal tienen una probabilidad desfavorable. Por último, cuando se tiene menor poder que el destinatario, las variables *poder*, el tratamiento nominal y las secuencias explicativas obtuvieron una probabilidad favorable, mientras que *por favor* no obtuvo una probabilidad favorable.

---

<sup>114</sup> En su análisis de peticiones en situaciones institucionales en Inglaterra, Harris (2003) observa que los hablantes poderosos usan, al igual que aquellos sin poder, de manera extensiva, formas atenuadoras y otras formas corteses.



Estos resultados nos muestran que el empleo de diversos recursos lingüísticos codificados como corteses y que sirven para evitar que las peticiones se realicen de manera directa no es exclusivo de los hablantes que no tienen poder sobre el oyente, ni de las relaciones asimétricas. De acuerdo con algunos autores (v.g. Félix-Brasdefer 2005) el comportamiento esperado en el sistema de cortesía solidaria es la realización directa de las peticiones. Mientras que para otros una razón para realizar peticiones directas es que el hablante tenga poder sobre el oyente y sepa que éste no podrá negarse a cooperar (Brown y Levinson 1987: 97). Una opinión opuesta es la de Haverkate (1979: 70 y ss.), quien sugiere que los hablantes con poder realizarán las órdenes como fingiendo no tener autoridad porque su efecto alocucionario es mayor.

#### 4.2.3.2. Eje de distancia

Los resultados cuantitativos para el eje de distancia se resumen en la tabla 4.30.

Tabla 4.30.  
*Probabilidad escalonada para el eje de distancia*

|   | <i>Desconocidos</i> | <i>Trato</i> | <i>Familiaridad</i> |
|---|---------------------|--------------|---------------------|
| <i>Por favor</i>                            | 0.688               | 0.433        | 0.308               |
| <i>Poder</i>                                | 0.572               | 0.494        | 0.396               |
| Peticiones centradas en el hablante         | 0.377               | 0.457        | 0.670               |
| Marcadores                                  | 0.496               | 0.503        | 0.496               |
| Saludo                                      | 0.615               | 0.484        | 0.352               |
| Tratamiento nominal                         | 0.333               | 0.574        | 0.626               |
| Atenuadores                                 | 0.359               | 0.657        | 0.490               |
| Desfocalización temporal                    | 0.604               | 0.506        | 0.341               |
| Intensificadores                            | 0.588               | 0.491        | 0.430               |
| <i>No</i> + petición                        | 0.465               | 0.581        | 0.453               |
| Apéndices comprobativos                     | 0.216               | 0.681        | 0.558               |
| <i>Si</i> + condición/petición              | 0.386               | 0.629        | 0.457               |
| Desfocalización de persona                  | 0.568               | 0.472        | 0.451               |
| Secuencias explicativas                     | 0.307               | 0.649        | 0.601               |
| Desconocidos: log. ver.= -545.094; p= 0.038 |                     |              |                     |
| Trato: log. ver.= -491.886; p= 0.037        |                     |              |                     |
| Familiaridad: log. ver.= -457.151; p= 0.020 |                     |              |                     |

En las relaciones con desconocidos se favorece el empleo de algunos recursos clasificados bajo el rubro de *indirección convencional*, como el empleo de *poder*, *por favor* y de la desfocalización temporal (pospretérito, pretérito de subjuntivo, copretérito). Asimismo, es probable que las peticiones a desconocidos se realicen empleando intensificadores y desfocalización de persona.

Estos resultados coinciden con investigaciones previas. En los datos de Félix-Brasdefer (2005) las estrategias convencionalmente indirectas se usaron más cuanto más distante es la relación. Le Pair (1996) encontró que la distancia social fue determinante para los españoles, pues en situaciones de distancia social alta se usaron más estrategias indirectas, siendo esta variable más importante que el eje de poder y el contexto situacional.

Los saludos también son favorecidos al dirigirse a un desconocido. Sin embargo, es importante señalar que este resultado se debe a que las situaciones de la entrevista en que los interlocutores eran desconocidos se llevan a cabo en lugares públicos y para realizar la petición es necesario llamar la atención del interlocutor, de manera que el saludo sirve como secuencia de apertura para el intercambio, lo cual no ocurre en las situaciones de la entrevista con interlocutores conocidos.

Por otra parte, hay varios recursos que sólo son favorecidos en relaciones de trato. Estos son los marcadores, los atenuadores, las peticiones *no* + petición y *si* + condición/petición. Un recurso que sólo tiene probabilidad favorable en relaciones de familiaridad es las peticiones centradas en el hablante. De igual manera vemos que sólo en las relaciones de familiaridad y de trato es probable que se empleen el tratamiento nominal, los apéndices comprobativos y las secuencias explicativas.

Se observa además que la probabilidad de que se empleen las peticiones centradas en el hablante y el tratamiento nominal disminuye conforme se avanza hacia el polo de mayor

distancia, mientras que la probabilidad de que se emplee *por favor*, los saludos, la desfocalización temporal, los intensificadores y la desfocalización de persona disminuye a medida que lo hace la distancia entre los interlocutores.

Ahora veamos los recursos lingüísticos seleccionados en el análisis de probabilidad escalonada para los tres tipos de destinatarios del eje de distancia. Cuando el destinatario es desconocido fueron seleccionados con una probabilidad favorable: *por favor*, *poder*, los saludos y la desfocalización temporal. En cambio, es poco probable que se empleen las peticiones centradas en el hablante, el tratamiento nominal, los atenuadores, los apéndices comprobativos y las secuencias explicativas.

Si hay una relación de trato con el destinatario, es probable que se emplee el tratamiento nominal, los atenuadores, apéndices comprobativos y secuencias explicativas; no así, *por favor*. Por último, si la relación con el destinatario es de familiaridad, obtuvieron una probabilidad favorable las peticiones centradas en el hablante, el tratamiento nominal y las secuencias explicativas. Mientras que *por favor*, *poder*, los saludos y la desfocalización temporal muestran una probabilidad desfavorable.

#### 4.2.3.3. Sexo del destinatario

En la tabla 4.31 se presentan los resultados para la variable sexo del destinatario. Vemos que ésta no es tan importante como los ejes de poder y distancia, La probabilidad que obtuvieron algunas de las variables lingüísticas ya sea si el destinatario es hombre o si es mujer ronda los 0.500, lo cual significa que las diferencias están apenas por encima del umbral de significatividad, como ocurrió con las variables *por favor*, *poder*, desfocalización temporal y apéndices comprobativos. Un poco más marcadas son las diferencias para las

peticiones centradas en el hablante, los atenuadores, *no* + petición, *si* + condición/petición y las secuencias explicativas.

Tabla 4.31.  
*Probabilidad escalonada para el sexo del destinatario*

|                                       | <i>Mujer</i> | <i>Hombre</i> |
|---------------------------------------|--------------|---------------|
| <i>Por favor</i>                      | 0.487        | 0.513         |
| <i>Poder</i>                          | 0.500        | 0.500         |
| Peticiones centradas en el hablante   | 0.409        | 0.591         |
| Marcadores                            | 0.445        | 0.555         |
| Saludo                                | 0.629        | 0.371         |
| Tratamiento nominal                   | 0.549        | 0.451         |
| Atenuadores                           | 0.440        | 0.560         |
| Desfocalización temporal              | 0.525        | 0.475         |
| Intensificadores                      | 0.289        | 0.711         |
| <i>No</i> + petición                  | 0.535        | 0.465         |
| Apéndices comprobativos               | 0.498        | 0.502         |
| <i>Si</i> + condición/petición        | 0.468        | 0.532         |
| Desfocalización de persona            | 0.289        | 0.711         |
| Secuencias explicativas               | 0.534        | 0.466         |
| Mujer: log. ver.= -448.577; p= 0.050  |              |               |
| Hombre: log. ver.= -448.577; p= 0.050 |              |               |

Las variables significativas seleccionadas tanto si el destinatario es hombre o si es mujer son las mismas. Vemos que si el destinatario es hombre es probable que se empleen los marcadores, intensificadores y la desfocalización de persona. Mientras que los saludos y el tratamiento nominal son favorecidos si el destinatario es mujer.

Cabe mencionar que la variable tratamiento nominal agrupa títulos genéricos, profesionales, de parentesco y nombre propio y que cada uno de estos tratamientos tiene funciones diferentes (*cf.* 3.3). El análisis detallado de cada uno de ellos indica que hombres y mujeres reciben por igual títulos genéricos. En cambio, los títulos profesionales son más frecuentes cuando el destinatario es hombre y en ese caso sí son significativos (0.631). Por otra parte, los títulos de parentesco y el nombre propio se asignaron con más frecuencia cuando el destinatario es mujer y los resultados probabilísticos corroboraron que sólo se

favorece su empleo con destinatarios del sexo femenino (0.662 para títulos de parentesco y 0.628 para el nombre propio). De modo que debemos asumir que el resultado favorable para tratamiento nominal se debe únicamente a estos dos tipos de tratamiento.

#### 4.2.4. Características de los hablantes

En este apartado presento los resultados concernientes a las variables sexo, edad, escolaridad y origen de los hablantes.

##### 4.2.4.1. Sexo del hablante

Los resultados para la variable sexo del hablante se presentan en la tabla 4.32. Las mujeres favorecen el empleo de *por favor*, *poder*, saludos, tratamiento nominal, la desfocalización temporal, los intensificadores, las peticiones negadas (*no* + petición) y las secuencias explicativas.

Tabla 4.32.  
*Probabilidad escalonada para el sexo del hablante*

|                                       | <i>Mujer</i> | <i>Hombre</i> |
|---------------------------------------|--------------|---------------|
| <i>Por favor</i>                      | 0.527        | 0.473         |
| <i>Poder</i>                          | 0.504        | 0.496         |
| Peticiones centradas en el hablante   | 0.476        | 0.524         |
| Marcadores                            | 0.448        | 0.552         |
| Saludo                                | 0.542        | 0.458         |
| Tratamiento nominal                   | 0.526        | 0.474         |
| Atenuadores                           | 0.474        | 0.526         |
| Desfocalización temporal              | 0.571        | 0.429         |
| Intensificadores                      | 0.550        | 0.450         |
| <i>No</i> + petición                  | 0.644        | 0.356         |
| Apéndices comprobativos               | 0.272        | 0.728         |
| <i>Si</i> + condición/petición        | 0.411        | 0.589         |
| Desfocalización de persona            | 0.433        | 0.567         |
| Secuencias explicativas               | 0.543        | 0.457         |
| Mujer: log. ver.= -674.433; p= 0.039  |              |               |
| Hombre: log. ver.= -674.433; p= 0.039 |              |               |

En contraparte, los hombres favorecen el empleo de peticiones centradas en el hablante, marcadores, atenuadores, apéndices comprobativos, *si* + condición/petición y la desfocalización de persona. Sin embargo, para algunas variables las diferencias son mínimas. Sólo cuatro variables fueron seleccionadas en el modelo, las mujeres favorecen la desfocalización temporal y *no* + petición; los hombres, los marcadores y apéndices comprobativos. Estos datos nos indican que hombres y mujeres suelen emplear estrategias muy diferentes al realizar peticiones y que las diferencias entre hombres y mujeres no están relacionadas con la cantidad de recursos corteses empleados. Como se mencionó anteriormente, es común que se diga que las mujeres son más corteses que los hombres, pero si sostuviéramos la hipótesis de que cuantos más recursos lingüísticos se empleen se es más cortés, no tendríamos argumentos para decir que un grupo es más cortés que otro. En todo caso, es probable que, en la percepción de los hablantes, ciertos recursos tengan un valor más cortés que otros y eso motive opiniones del tipo “las mujeres son más corteses que los hombres”.

De cualquier modo, los recursos empleados por ambos grupos han sido valorados como corteses. En una investigación realizada con hablantes de la ciudad de México, Curcó y de Fina (2002: 107-140), muestran que algunos de los recursos favorecidos por hombres o mujeres son valorados como corteses. Por ejemplo, fueron valoradas positivamente las peticiones en las que hay una negación que antecede a una forma interrogativa (*no* + petición) —en nuestros datos, esta variable es favorable en el caso de las mujeres—, de igual forma es más cortés usar el imperativo con alguna forma atenuadora y los diminutivos, que en nuestro análisis se incluyen en la categoría atenuadores, la cual fue favorecida por el grupo de hombres.

## 4.2.4.2. Edad

En la tabla 4.33 están agrupados todos los resultados de acuerdo con la edad del hablante. Vemos que cada grupo de edad favorece el empleo de recursos lingüísticos diferentes y que algunos de ellos son favorecidos por dos grupos de edad contigua, por lo que podríamos hablar de pequeños patrones de estratificación continua. La probabilidad de que se empleen algunos recursos se incrementa paralelamente a la edad del hablante: desfocalización temporal, *no* + petición; mientras que disminuye en el empleo de *poder*, y saludos. Se observa también que una serie de variables sólo son favorecidas por el grupo intermedio: peticiones centradas en el hablante, marcadores, tratamiento nominal, atenuadores, apéndices comprobativos y desfocalización de persona.

Tabla 4.33.  
*Probabilidad escalonada para la edad del hablante*

|   | 20-39 años | 40-59 años | 60-79 años |
|---|------------|------------|------------|
| <i>Por favor</i>                          | 0.498      | 0.485      | 0.514      |
| <i>Poder</i>                              | 0.596      | 0.482      | 0.390      |
| Peticiones centradas en el hablante       | 0.487      | 0.527      | 0.482      |
| Marcadores                                | 0.458      | 0.579      | 0.386      |
| Saludo                                    | 0.695      | 0.446      | 0.234      |
| Tratamiento nominal                       | 0.432      | 0.575      | 0.485      |
| Atenuadores                               | 0.433      | 0.528      | 0.463      |
| Desfocalización temporal                  | 0.497      | 0.514      | 0.577      |
| Intensificadores                          | 0.503      | 0.582      | 0.447      |
| <i>No</i> + petición                      | 0.359      | 0.512      | 0.656      |
| Apéndices comprobativos                   | 0.434      | 0.628      | 0.379      |
| <i>Si</i> + condición/petición            | 0.665      | 0.361      | 0.407      |
| Desfocalización de persona                | 0.476      | 0.584      | 0.417      |
| Secuencias explicativas                   | 0.544      | 0.454      | 0.506      |
| 20-39 años: log. ver.= -625.322; p= 0.006 |            |            |            |
| 40-59 años: log. ver.= -639.971; p= 0.021 |            |            |            |
| 60-79 años: log. ver.= -524.960; p= 0.000 |            |            |            |

Los jóvenes (20-39 años) favorecen el empleo de *poder*, saludos, intensificadores, *si* + condición/petición y las secuencias explicativas. El grupo de edad intermedio (40-59 años) favorece el empleo de peticiones centradas en el hablante, marcadores, tratamiento

nominal, atenuadores, desfocalización temporal, intensificadores no + petición, apéndices comprobativos y desfocalización de persona. Los adultos (60-79 años), el de *por favor*, la desfocalización temporal, *no* + petición y las secuencias explicativas.

Los recursos seleccionados en el análisis de ascenso y descenso para los jóvenes y que es probable que empleen son *poder* y los saludos; mientras que el tratamiento nominal y *no* + petición presentan una probabilidad desfavorecedora. Las probabilidades para el grupo intermedio indican que favorece los marcadores y el tratamiento nominal y no favorece *si* + condición/petición. Por último, es probable que el grupo de adultos emplee *no* + petición, no así, *poder*, marcadores y saludos.

#### 4.2.4.3. Escolaridad

En la tabla 4.34 se presentan todos los resultados para la variable escolaridad del hablante. Vemos que los grupos de escolaridad básica y media favorecen el empleo de un mayor número de recursos que el de educación superior. Los hablantes de escolaridad básica son los únicos que favorecen el empleo de *poder* y la desfocalización temporal; también son quienes favorecen en mayor medida el empleo de *por favor*, marcadores, tratamiento nominal, atenuadores y peticiones antecedidas de una negación. Sin embargo, en este grupo sólo son estadísticamente significativas, con probabilidad favorecedora, las variables *por favor*, *poder*, los marcadores y el tratamiento nominal; en cambio, es poco probable que se empleen los saludos.

El grupo de escolaridad media favorece, al igual que el de escolaridad baja, el empleo de *por favor*, tratamiento nominal, peticiones antecedidas por una negación y *si* + condición/petición. Todas estas variables no fueron favorecidas por el grupo de escolaridad superior. Otras variables que presentaron una probabilidad favorable en el grupo de



escolaridad media son: peticiones centradas en el hablante, saludos, intensificadores y secuencias explicativas. Las variables significativas para escolaridad media con probabilidad favorable fueron los intensificadores y las peticiones del tipo *si* + condición/petición. Cuatro más fueron seleccionadas pero es poco probable que se empleen: *poder*, marcadores, desfocalización temporal y apéndices comprobativos.

Tabla 4.34.

*Probabilidad escalonada para la escolaridad del hablante*

|  | <i>Básica</i> | <i>Media</i> | <i>Superior</i> |
|--|---------------|--------------|-----------------|
| <i>Por favor</i>   | 0.590         | 0.549        | 0.345           |
| <i>Poder</i>   | 0.595         | 0.424        | 0.481           |
| Peticiones centradas en el hablante  | 0.499         | 0.520        | 0.478           |
| Marcadores   | 0.557         | 0.396        | 0.540           |
| Saludo   | 0.305         | 0.667        | 0.505           |
| Tratamiento nominal  | 0.561         | 0.508        | 0.419           |
| Atenuadores  | 0.553         | 0.405        | 0.539           |
| Desfocalización temporal   | 0.519         | 0.399        | *0.321          |
| Intensificadores   | 0.421         | 0.619        | 0.465           |
| <i>No</i> + petición   | 0.576         | 0.508        | *0.411          |
| Apéndices comprobativos  | 0.483         | 0.259        | 0.716           |
| <i>Si</i> + condición/petición   | 0.519         | 0.664        | 0.321           |
| Desfocalización de persona   | 0.494         | 0.444        | 0.560           |
| Secuencias explicativas  | 0.466         | 0.527        | 0.505           |
| Básica: log. ver.= -606.227; p= 0.011  |               |              |                 |
| Media: log. ver.= -600.225; p= 0.031   |               |              |                 |
| Superior: log. ver.= -601.072; p= 0.007  |               |              |                 |
| *En el grupo de escolaridad superior, las variables desfocalización temporal y <i>no</i> + petición sólo fueron seleccionadas en el recorrido descendente. |               |              |                 |

El grupo de escolaridad superior favorece varios recursos en común con el de escolaridad baja; estos son el empleo de marcadores y atenuadores. Al igual que el grupo de escolaridad media, favorece el empleo de saludos y secuencias explicativas. Ahora bien, la única variable seleccionada como favorecedora en el análisis de ascenso y descenso fue el empleo de apéndices comprobativos, que como podemos observar, no lo favorecen los grupos de escolaridad media y básica. Fueron seleccionados pero su probabilidad indica

que es poco probable que se empleen: *por favor*, tratamiento nominal, la desfocalización temporal, *no* + petición y *si* + condición/petición.

Por último, vemos que varios recursos tienen una probabilidad semejante en los tres grupos de escolaridad, a saber, las peticiones centradas en el hablante, la desfocalización de persona y las secuencias explicativas. Lo que significa que la escolaridad no influye en la selección de estos elementos.

#### 4.2.4.4. Origen

Los resultados globales para la variable origen del hablante se presentan en la tabla 4.35. Los recursos que favorecen tanto el grupo de origen rural como el de origen rural-urbano son *por favor*, el tratamiento nominal y las peticiones del tipo *si* + condición/petición.

Tabla 4.35.  
*Probabilidad escalonada para el origen del hablante*

|  | <i>Rural</i> | <i>Rural-urbano</i> | <i>Urbano</i> |
|--|--------------|---------------------|---------------|
| <i>Por favor</i>   | 0.563        | 0.533               | 0.396         |
| <i>Poder</i>   | 0.537        | 0.417               | 0.524         |
| Peticiones centradas en el hablante  | 0.512        | 0.462               | 0.515         |
| Marcadores   | 0.544        | 0.395               | 0.523         |
| Saludo   | 0.371        | 0.644               | 0.515         |
| Tratamiento nominal  | 0.538        | 0.555               | 0.413         |
| Atenuadores  | *0.586       | 0.406               | 0.468         |
| Desfocalización temporal   | 0.511        | 0.434               | 0.533         |
| Intensificadores   | 0.522        | 0.450               | 0.511         |
| <i>No</i> + petición   | 0.572        | 0.291               | 0.552         |
| Apéndices comprobativos  | 0.681        | 0.212               | 0.471         |
| <i>Si</i> + condición/petición   | 0.553        | 0.523               | 0.414         |
| Desfocalización de persona   | *0.616       | 0.388               | 0.440         |
| Secuencias explicativas  | *0.460       | 0.557               | 0.519         |
| Rural: log. ver.= -677.381; p= 0.042   |              |                     |               |
| Rural-urbano: log. ver.= -494.817; p= 0.040  |              |                     |               |
| Urbano: log. ver.= -578.671; p= 0.000  |              |                     |               |
| *En el grupo de origen rural, lo atenuadores, la desfocalización de persona y las secuencias explicativas sólo fueron seleccionadas en el recorrido descendente. |              |                     |               |

Los grupos rural-urbano y urbano favorecen los saludos y las secuencias explicativas. Hay dos variables que muestran una pequeña diferencia en los tres grupos: las peticiones centradas en el hablante y los intensificadores, lo que nos indica que es probable que éstas se emplee independientemente del origen de los hablantes.

Vemos que algunas variables son favorecidas por los grupos extremos, lo cual nos indica simplemente que en relación con esta variable no hay un patrón claro para el empleo de los siguientes recursos: *poder*, marcadores, desfocalización temporal, intensificadores y *no + petición*.

Los recursos con probabilidad favorable seleccionados como significativos en el análisis binomial de ascenso y descenso para los hablantes de origen rural fueron el empleo de *por favor*, *poder*, marcadores, atenuadores, apéndices comprobativos y desfocalización de persona; para los hablantes de origen rural-urbano, se seleccionaron con probabilidad favorable los saludos y el tratamiento nominal, mientras que obtuvieron una probabilidad no favorable y *poder*, los marcadores, *no + petición* y los apéndices comprobativos. Para el grupo de origen urbano las variables seleccionadas muestran una probabilidad que no favorece el empleo de *por favor* y del tratamiento nominal.

#### 4.3. RECAPITULACIÓN

En este capítulo hemos presentado los resultados sobre peticiones agrupándolos en dos apartados; en el primero de ellos se expuso cuál es la estructura de una petición y cuáles son los recursos lingüísticos más frecuentes. Asimismo se mostró la relación de cada una de las variables lingüísticas con las variables extralingüísticas analizadas. En el segundo apartado los resultados se presentan en función de las variables extralingüísticas para revelar la manera en que éstas inciden en la selección de ciertos ítems lingüísticos.

Con respecto a la estructura de la petición, vimos que este acto de habla va acompañado de otras secuencias. Éstas cumplen diferentes funciones y ayudan a que el destinatario sepa que la petición es un acto excepcional, y por eso el peticionario da razones para realizarla, ofrece disculpas y agradecimientos, se compromete a retribuir el objeto pedido y promete que en un futuro recompensará de algún modo a su interlocutor.

Vimos también que algunas de las variables lingüísticas analizadas se presentan en la petición, como la desfocalización del eje temporal y de persona, la manifestación de la condición de habilidad mediante el empleo del verbo *poder* en segunda persona y la manifestación de la condición de sinceridad mediante el empleo de verbos como *querer* y *necesitar* en primera persona. Otras variables lingüísticas se presentan tanto en la petición como en las secuencias adyacentes a la petición: es el caso de los atenuadores e intensificadores y de las oraciones condicionales. Por último, algunas variables modifican a la petición: la negación que la antecede, los apéndices comprobativos y el empleo de *por favor*. Presentamos también los resultados de dos secuencias que fueron muy frecuentes, las apelativas y las explicativas.

Los resultados de las variables lingüísticas nos muestran que la variación está condicionada por variables extralingüísticas. Pudimos observar algunos patrones en la realización de peticiones y vimos cómo ciertos recursos lingüísticos que han sido considerados como corteses se emplean sobre todo en situaciones que tienen lugar en lugares públicos. En estos casos no existe familiaridad con el interlocutor. Se trata de situaciones formales donde la deferencia se impone y ésta se manifiesta mediante algunos recursos lingüísticos como la desfocalización temporal y el empleo del verbo *poder*, de modo que se trata de estrategias indirectas convencionales.

De igual manera, los resultados revelan que el empleo de los diversos recursos lingüísticos varió en función del tipo de petición, del costo de la petición y de la relación entre los interlocutores, tanto en el eje de poder como en el eje de distancia. A pesar de que hay variación determinada por las características de los hablantes, vimos que hay patrones muy claros que se siguen en la comunidad y que están relacionados con los factores extralingüísticos de índole pragmática aquí analizados. Al respecto, Goffman observa que los interactantes eligen únicamente de entre un rango de posibilidades que está dado por las normas culturales de una comunidad (“the corpus of quick displays for establishing a viable alignment to the untoward event is by and large a given of the culture —a given that opens up the possibility of choosing even while it closes the range of choices”, Goffman 1971: 187).

Por otra parte, los resultados indican que no es adecuado un modelo aditivo (*cf.* Bargiella Chiappini y Harris 1996; Holtgraves y Yang 1992) que suponga que la suma de recursos lingüísticos hace más cortés a una petición, pues en la interacción los hablantes se sirven sólo de los recursos lingüísticos pragmáticamente apropiados. En ciertas situaciones no hay que invertir demasiados recursos lingüísticos, ya sea porque la petición tiene un costo bajo, porque existe familiaridad con el interlocutor, porque se trata de una situación de urgencia o porque se realiza una petición de información. En otros casos, se invierte más en la elaboración de la petición, ya sea porque la relación es asimétrica, o porque la petición tiene un costo alto o bien por el tipo de objeto pedido.

Los resultados del apartado 4.1.8 nos muestran que las razones que llevan a los hablantes a no realizar la petición son diversas y no están centradas en la necesidad de respetar la imagen negativa del interlocutor. Estos datos son llamativos, pues nos muestran

que las peticiones no son un acto que amenaza exclusivamente la imagen negativa del interlocutor.

Los factores extralingüísticos analizados fueron el tipo de petición, el costo de la petición, los ejes de poder y distancia, el sexo del destinatario, así como las características de los hablantes (sexo, edad, escolaridad, origen). La variación se explica en mayor medida en función de los factores de índole pragmática. Si bien las características de los hablantes no fueron tan determinantes, los resultados globales muestran que algunos recursos lingüísticos son empleados con más frecuencia por un grupo de hablantes. Esto nos indica que a pesar de que en general se siguen patrones en función de la situación comunicativa, los hablantes se sirven de recursos diferentes para realizar las peticiones (por ejemplo, los hombres prefieren el imperativo, los mayores no emplean el copretérito, etc.).

Los datos presentados serán de utilidad para futuras investigaciones, pues nos muestran patrones muy claros en cuanto a los recursos lingüísticos que se conjugan en la realización de una petición. Tenemos información sobre cuáles son los recursos más frecuentes y apropiados en función del tipo de petición (información, acción, objeto, modificación de conducta), del costo de la petición, del grado de cercanía con el interlocutor, de la relación de poder, así como de diversas situaciones comunicativas.

## CAPÍTULO 5

### FACTORES PROSÓDICOS

En este capítulo me acerco al estudio de la relación entre prosodia y cortesía a través del análisis de un acto de habla específico, la petición. Describiré la entonación de las peticiones y compararé las diferencias entre dos realizaciones que llamo estilo neutro y estilo cortés de la petición.

En la primera parte del capítulo presento cuáles son los enunciados analizados y cuáles fueron los parámetros acústicos que se tomaron en cuenta para caracterizar los enunciados. En seguida, muestro los resultados concernientes al tono de juntura inicial; caracterizo el pretonema y el tonema de la petición y describo los acentos anclados en cada uno de ellos y la amplitud de los movimientos tonales. En el apartado del tonema, describo el acento nuclear y el tono de juntura final, además, me centro en los tipos de tonemas ascendentes por ser característicos de la petición. Por último, describo la petición y las diferencias que se observan cuando se hace énfasis en codificar la cortesía mediante la entonación.

Contrario a lo que se ha venido haciendo en los capítulos 3 y 4, en éste realicé una selección a partir de todos los datos obtenidos dado que, como resultado de la prueba de entonación, se contaba con un total de 3456 enunciados (*cf.* 2.5.1.), cuyo procesamiento y codificación habría llevado meses de trabajo. Con todo, me parece que la cantidad de datos que aquí se analiza supera con mucho los de investigaciones previas sobre entonación y cortesía en español. Además de que contribuirá a la descripción prosódica del español hablado en Guadalajara, pues estudios recientes sobre la entonación del español mexicano

se han centrado en las variedades de la Ciudad de México y Puebla (ver, por ejemplo, Ávila 2003, 2008; Martín Butragueño 2003, 2004, 2006a, 2008; Willis 2005, 2008)<sup>115</sup>.

De los dieciséis enunciados que conforman la prueba de entonación (*cf.* 2.5.1), se seleccionaron ocho peticiones. De modo que analizo 192 enunciados pronunciados por 12 hablantes (6 hombres y 6 mujeres); estos datos corresponden a 8 enunciados paroxítonos en dos realizaciones, una en estilo neutro y otra en estilo cortés, en total, 16 ejemplos por hablante.

Como se recordará, llamo *estilo neutro* a la emisión que fue valorada como normal o común por los propios hablantes, pero no considero que se trate de una forma sin cortesía; al contrario, si los hablantes dicen que sería la forma que emplearían normalmente es pragmáticamente apropiada. La forma que aquí llamo *estilo cortés* es una realización en que se pidió a los hablantes que fueran amables con la intención de que su único recurso para codificar cortesía fuera prosódico. Se espera que los hablantes en su intención de ser amables refuerzen las características entonativas de una petición.

A diferencia de las situaciones analizadas en los capítulos 3 y 4, en esta parte de la prueba no se especificó quién sería el destinatario de la petición. De modo que en este capítulo no se hará ningún tipo de correlación con variables pragmáticas. Sólo se relacionará la información con las características sociales de los hablantes.

Se escogieron enunciados terminados en palabra grave por ser las más frecuentes en español y porque —debido a que el tiempo de la trayectoria de la sílaba nuclear al tono de juntura final es mayor que en palabras agudas— se aprecia mejor el recorrido tonal en el tonema.

---

<sup>115</sup> Para un estado de la cuestión sobre los estudios de entonación con datos del español mexicano, ver Martín Butragueño 2006b.



Los ocho enunciados analizados son los siguientes: 1. Échame una mano en la cocina; 2. Me ayudas con mi tarea; 3. No me invitas al cine; 4. Podrías apagar tu cigarro; 5. Puedes pasarme la salsa; 6. Quieres callarte; 7. Será posible que me prestes dinero; 8. Te molesta si fumo.

Los parámetros acústicos en que me baso para comparar el estilo neutro con el cortés son los siguientes: a) el tono de juntura inicial; b) los acentos usados en el pretonema; c) el campo entonativo del pretonema, d) el acento nuclear; e) el tono de juntura final y f) el campo tonal.

Para cada ejemplo se midió la altura en hercios de la F0 en i) la primera sílaba absoluta y ii) en todos los grupos acentuales, de modo que se hicieron varias mediciones en el centro de la sílaba pretónica, el inicio de la sílaba tónica, el centro de la sílaba tónica, el final de la sílaba tónica, el centro de la sílaba postónica y el final de la sílaba postónica de cada grupo acentual tanto en el pretonema como en el tonema.

Además, se calculó, en semitonos, mediante la fórmula propuesta por Nooteboom (1997)<sup>116</sup>: i) la diferencia de la primera sílaba absoluta en cada par de enunciados, es decir, diferencia en semitonos entre el estilo neutro y el cortés; ii) el campo tonal para cada enunciado; iii) el recorrido tonal entre cada uno de los siguientes tramos: del centro de la pretónica al inicio de la tónica; del inicio al centro de la sílaba tónica; del centro al final de la sílaba tónica; del final de la sílaba tónica al centro de la postónica y del centro al final de la sílaba postónica.

Para la asignación de los tipos de acento, se tomó en cuenta, además de la forma de la curva melódica, el movimiento en semitonos; se consideró como umbral mínimo para marcar un cambio tonal una diferencia de 1.5 semitonos (*cf.* la discusión que presentan

---

<sup>116</sup>  $(12/\text{LOG}_{10}(2)) * (\text{LOG}_{10}(F01/F02))$ .

Martínez Celdrán y Fernández Planas 2003). El análisis acústico de los datos se realizó con el programa *Praat* versión 4.4.22 (Boersma y Weenik 2004), y los resultados se discutirán a la luz del modelo métrico autosegmental propuesto originalmente para el inglés por Pierrehumbert (1980). Se emplea aquí la notación adoptada para describir las configuraciones tonales propias del español (Sosa 1999; Beckman *et al.* 2002; Hualde 2003).

El modelo métrico autosegmental describe los contornos entonativos a partir de acentos tonales bajos (*low* = L) y altos (*high* = H). Cuando los acentos tonales se anclan en las sílabas tónicas se indica mediante un asterisco. Si los tonos están anclados en las fronteras o junturas de frase se indica mediante el signo de porcentaje (%). Se distinguen en español tres tonos de juntura final, de modo que los contornos descendentes se marcan mediante L%, los ascendentes, con H%, y los contornos suspensivos, mediante M%.

La combinación de los tonos bajo (L) y alto (H) resultaría en 10 acentos tonales diferentes, pues algunos contornos son monotonaes y otros bitonaes, además de que se marcan diferencias según el pico tonal se alcance en la sílaba tónica o en la postónica y también en función del movimiento de la sílaba pretónica a la tónica. Sin embargo, Sosa (1999) descarta para el español los tonos L\* + L y L+ L\*. Ni Hualde (2003) ni Beckman *et al.* (2002) reconocen los acentos H\* + H y H+ H\*. Por lo que, de acuerdo con Hualde (2003) tenemos un inventario de seis tonos fonológicos (ver tabla 5.1)<sup>117</sup>.

---

<sup>117</sup> Para una discusión adicional, véase el reciente trabajo de Estebas Vilaplana y Prieto (2008).

Tabla 5.1.  
*Acentos tonales en español (Hualde 2003: 164)*

|        |   |
|--------|---|
| H*     | Pico en la sílaba tónica  |
| L*     | Valle en la sílaba tónica   |
| L* + H | Ascenso que comienza en la sílaba tónica y alcanza el pico tonal en la sílaba postónica |
| L + H* | Subida desde un valle en la sílaba pretónica; el pico tonal cae en la sílaba tónica     |
| H + L* | Descenso de la sílaba pretónica a la sílaba tónica                                      |
| H* + L | Pico tonal en la sílaba tónica que desciende en la sílaba postónica                     |

Presento enseguida los resultados en apartados correspondientes a cada una de las unidades de análisis.

### 5.1. TONO DE JUNTURA INICIAL

Se ha propuesto que las interrogativas del español inician con un tono más alto que las declarativas (Navarro Tomás 1944; Sosa 1999). Si se asume para las peticiones una estructura como la de las interrogativas, se esperaría que tengan un tono de juntura inicial H%; además, una de mis hipótesis de trabajo era que encontraría más tonos altos en el estilo cortés y mayor frecuencia de tonos bajos en el estilo neutro.

El inconveniente es cómo decidir qué es un tono H% y qué es un tono L% al inicio de un enunciado realizado de manera aislada, pues en el modelo métrico autosegmental los tonos se asignan con respecto a la altura tonal del material precedente. Además, no existe consenso en los parámetros usados para asignarlo. Algunas propuestas determinan la altura del tono de juntura inicial a partir de la línea de base tonal. Por ejemplo, Sosa (1999: 112) define esa línea de base tonal como un “límite inferior hipotético de la voz de cada

hablante”, y se basa en el tono de juntura final más bajo de un hablante como un punto de referencia para determinar si un tono de juntura inicial es L% o H%. Otra opción es la que empleó Ávila (2003) en un trabajo sobre enunciados interrogativos; ella calcula el tono básico de cada hablante con el promedio de 10 oraciones declarativas, cinco con sílaba inicial átona y cinco con sílaba inicial tónica. Siguiendo esta propuesta, calculé el promedio de la altura en hercios de los enunciados que empiezan en sílaba átona sin importar si correspondían al llamado estilo neutro o al amable. Marqué como tonos de juntura inicial H% aquellos con la F0 mayor o igual al promedio y como tonos de juntura inicial L% aquellos cuya F0 fue menor al promedio.

Los resultados indican que existe una diferencia entre los dos estilos analizados. En el estilo neutro, la mayoría de los tonos de juntura inicial son bajos, mientras que en el estilo cortés, la preferencia es por los tonos de juntura inicial altos. En la tabla 5.2, observamos que los tonos se distribuyen de manera completamente opuesta en cada estilo, con 64% de tonos de juntura bajos en estilo neutro; este mismo porcentaje corresponde a los tonos altos en estilo cortés. La distribución de los tonos de juntura inicial en el estilo cortés de la petición es similar a la encontrada por Ávila (2003: 336) para las interrogativas absolutas y parciales en el español de la ciudad de México (H%: 64%; L%: 36%).

Tabla 5.2.  
*Tonos de juntura inicial en dos estilos de petición*

|                                 | <i>Estilo neutro</i> | <i>Estilo cortés</i> |
|---------------------------------|----------------------|----------------------|
| <i>Tonos de juntura inicial</i> | %                    | %                    |
| L%                              | 64                   | 36                   |
| H%                              | 36                   | 64                   |
| Totales                         | 100                  | 100                  |

Para cada par de enunciados se midió también la diferencia en semitonos (en adelante, st) entre el F0 de la primera sílaba en estilo neutro y el estilo cortés. Los resultados globales indican que, en el estilo cortés, la primera sílaba de todos los enunciados se encuentra en promedio 1.22 st por arriba del estilo neutro. Esta diferencia no sobrepasa el umbral perceptivo de 1.5 st, pero al ser un promedio nos indica que algunos enunciados se encontrarán por arriba de este valor y que es necesario ver con más detalle qué hablantes se encuentran por arriba del promedio.

Al separar los datos según el sexo del hablante, se observa que las mujeres diferencian más claramente ambos estilos, pues en el estilo cortés la primera sílaba de los enunciados se encuentra 2.16 st por arriba del estilo neutro, mientras que para los hombres esta diferencia apenas llega a los .19 st. La relación entre estilo y tono de juntura inicial es más evidente entonces en el caso de las mujeres, quienes usaron un tono bajo en 71% de casos en el estilo neutro, mientras que en el cortés se inclinaron mayoritariamente por un tono alto (70%). En el caso de los hombres, estas diferencias no son tan marcadas, aunque en el paso del estilo neutro al cortés su porcentaje de tonos de juntura altos aumenta de 48% a 58% y, en consecuencia, disminuye su porcentaje de tonos de juntura bajos de 52% a 42% (ver tabla 5.3).

Tabla 5.3.  
*Tonos de juntura inicial en dos estilos de petición, según sexo del hablante*

|                                 | <i>Estilo neutro</i> |         | <i>Estilo cortés</i> |         |
|---------------------------------|----------------------|---------|----------------------|---------|
|                                 | Hombres              | Mujeres | Hombres              | Mujeres |
| <i>Tonos de juntura inicial</i> | %                    | %       | %                    | %       |
| L%                              | 52                   | 71      | 42                   | 30      |
| H%                              | 48                   | 29      | 58                   | 70      |
| Totales                         | 100                  | 100     | 100                  | 100     |

Al comparar los datos en función de la escolaridad de los hablantes, vemos que todos incrementan su frecuencia de uso de tonos de juntura altos en el estilo cortés y, por tanto, disminuyen su uso de tonos de juntura bajos. En el estilo neutro los hablantes de escolaridad media y superior tienen frecuencias similares. No obstante, en el estilo cortés no se observa un patrón claro en cuanto a esta variable, pues tanto el grupo de escolaridad básica como el de escolaridad superior marcan más las diferencias entre los estilos (ver tabla 5.4).

Tabla 5.4.  
*Tonos de juntura inicial en dos estilos de petición, según el factor escolaridad*

|                                 | <i>Estilo neutro</i> |       |          | <i>Estilo cortés</i> |       |          |
|---------------------------------|----------------------|-------|----------|----------------------|-------|----------|
|                                 | básica               | media | superior | básica               | media | superior |
| <i>Tonos de juntura inicial</i> | %                    | %     | %        | %                    | %     | %        |
| L%                              | 50                   | 66    | 65       | 29                   | 54    | 25       |
| H%                              | 50                   | 34    | 35       | 71                   | 46    | 75       |
| Totales                         | 100                  | 100   | 100      | 100                  | 100   | 100      |

Con respecto a la variable edad observamos la misma tendencia en el paso del estilo neutro al estilo cortés, es decir, un incremento de tonos de juntura altos en todos los grupos de edad. Son los grupos extremos quienes marcan más las diferencias en el paso de un estilo a otro, pues los jóvenes incrementan sus tonos de juntura altos de 21 a 79% y el grupo de mayor edad lo hace de 29 a 65%. Por otro lado, el grupo de 40 a 59 años, si bien incrementa sus frecuencias de tonos de juntura altos en el estilo cortés, mantiene porcentajes muy similares en ambos estilos (ver tabla 5.5).

Tabla 5.5.  
Tonos de juntura inicial en dos estilos de petición, según el factor edad

|                                 | <i>Estilo neutro</i> |            |            | <i>Estilo cortés</i> |            |            |
|---------------------------------|----------------------|------------|------------|----------------------|------------|------------|
|                                 | 20-39 años           | 40-59 años | 60-79 años | 20-39 años           | 40-59 años | 60-79 años |
| <i>Tonos de juntura inicial</i> | %                    | %          | %          | %                    | %          | %          |
| L%                              | 79                   | 48         | 71         | 21                   | 42         | 35         |
| H%                              | 21                   | 52         | 29         | 79                   | 58         | 65         |
| Totales                         | 100                  | 100        | 100        | 100                  | 100        | 100        |

Veamos ahora los resultados probabilísticos obtenidos mediante el programa *Goldvarb*. El análisis binomial de un nivel<sup>118</sup> nos indica que el tono de juntura inicial alto es favorecido en el estilo cortés de la petición (cortés: 0.638; neutro 0.367). Con respecto a las características sociales de los hablantes los resultados señalan que los hombres favorecen ligeramente el empleo de tonos altos (hombres: 0.512; mujeres: 0.488). Este resultado llama la atención, pues habíamos visto que son las mujeres quienes incrementan en 31 puntos porcentuales el empleo de tonos altos en el estilo cortés. Sin embargo, este dato sólo nos indica que los hombres favorecen los tonos altos, pero no que los favorecen en alguno de los dos estilos analizados; además, los resultados son concordantes con los porcentajes globales de tonos altos, que son de 53% para los hombres y de 49.5% para las mujeres, sin importar si se trata del estilo neutro o cortés de la petición.

También resultaron favorecedoras las personas jóvenes y de mediana edad (jóvenes: 0.503, mediana edad: 0.522, viejos: 0.453), y las de escolaridad superior y básica (básica: 0.597, media: 0.383, superior: 0.531). Ahora bien, en el análisis binomial de ascenso y descenso<sup>119</sup> el único factor seleccionado como favorecedor del tono de juntura inicial alto

<sup>118</sup> Chi cuadrado= 1.0940; log. ver.= -120.477

<sup>119</sup> Log. ver.= -123.439; p= 0.000

fue el estilo cortés (0.670). Este dato nos muestra que lo que motiva el tono de juntura H% es el estilo cortés y que todos los hablantes lo emplean en menor o mayor medida para codificar la cortesía. Por esta razón no fueron significativos ni el sexo ni la edad ni la escolaridad de los hablantes.

## 5.2. CARACTERIZACIÓN DEL PRETONEMA

En este apartado caracterizo el pretonema de los enunciados de petición analizados. Veremos primero qué tipo de acentos se encontraron; cuáles fueron más frecuentes y cuáles son las diferencias entre ambos estilos. Enseguida contrastaré la amplitud de los movimientos tonales del pretonema en estilo neutro y cortés.

### 5.2.1. Tipos de acentos pretonemáticos

Presento en este apartado los tipos de acentos anclados en el material pretonématico. El máximo de grupos acentuales en el pretonema fue de cuatro grupos, presentes únicamente en un enunciado ([Será] [posible] [que me prestes] [dinero]); hubo tres grupos acentuales en tres enunciados ([Échame] [una mano] [en la cocina]; [podrías] [apagar] [tu cigarro]) y dos grupos acentuales en cuatro enunciados ([No me invitas] [al cine]; [quieres] [callarte]; [me ayudas] [con mi tarea]; [te molesta] [si fumo]).

En la tabla 5.6 muestro la distribución de los diferentes tipos de acentos. Se observa que, en los dos estilos, 35% de acentos corresponden a H\*, y aproximadamente, otro 35% a L\*+H, seguidos por L\* con cerca de 18%. Encontré pocos casos de L+H\*, H+L\* y H\*+L.



Tabla 5.6.  
*Acentos pretonemáticos en dos estilos de petición*

|                               | <i>Estilo neutro</i> | <i>Estilo cortés</i> |
|-------------------------------|----------------------|----------------------|
| <i>Acentos pretonemáticos</i> | %                    | %                    |
| L*                            | 21                   | 16                   |
| H*                            | 35                   | 35                   |
| L*+H                          | 35                   | 34                   |
| L+H*                          | 5                    | 7                    |
| Otros (H+L* y H*+L)           | 4                    | 8                    |
| Totales                       | 100                  | 100                  |

Se hizo también una comparación tomando en cuenta la altura tonal de los acentos pretonemáticos, sin importar si eran monotonaes o bitonaes, es decir, que se agruparon ambos en función del tipo de acento anclado en la sílaba tónica sin considerar el movimiento o falta de movimiento postacentual.

Uno y otro están distribuidos de manera similar en ambos estilos. El tono L\* tiene una frecuencia ligeramente mayor que el tono H\* (ver tabla 5.7). Cabe señalar que en estilo cortés, desciende un poco la presencia de tonos bajos, y se incrementan, en la misma medida, los tonos altos, aunque la diferencia es mínima. Faltaría analizar si el mismo tipo de acento tiene una mayor altura en el estilo cortés, pues la marcación se realizó de manera independiente a partir de la configuración de cada enunciado.

Tabla 5.7.  
*Acentos pretonemáticos según su altura*

|                        | <i>Estilo neutro</i> | <i>Estilo cortés</i> |
|------------------------|----------------------|----------------------|
| <i>Tipos de acento</i> | %                    | %                    |
| L*                     | 56                   | 53                   |
| H*                     | 44                   | 47                   |
| Totales                | 100                  | 100                  |

Por último, sin importar su altura tonal, se agruparon los tonos según fueran monotonaes o bitonaes, y la distribución que presentan es también bastante pareja, con una frecuencia ligeramente superior de acentos monotonaes en estilo neutro, y de acentos bitonaes en el estilo cortés (ver tabla 5.8).

Tabla 5.8.  
*Acentos monotonaes y bitonaes en dos estilos de petición*

|                       | <i>Estilo neutro</i> | <i>Estilo cortés</i> |
|-----------------------|----------------------|----------------------|
| <i>Tipo de acento</i> | %                    | %                    |
| Monotonal             | 55                   | 51                   |
| Bitonal               | 45                   | 49                   |
| Totales               | 100                  | 100                  |

En resumen, los datos no muestran diferencias notables en la configuración pretonématica de los dos estilos analizados. Sin embargo, en algunos ejemplos salta a la vista que el mismo tipo de acento tiene una mayor altura en el estilo cortés. Pero estos contrastes no se aprecian si se compara únicamente los tipos de tonos anclados en el material pretonemático. Para ello, es necesario comparar la amplitud de los movimientos tonales.

Veamos los resultados que arroja la comparación de un mismo tipo de acento en los dos estilos estudiados. En la figura 5.1, presento el movimiento tonal promedio del acento prenuclear L\*+H. Se observa que el movimiento tonal para el estilo cortés es mayor. La diferencia se manifiesta a partir del centro de la sílaba tónica, donde el ascenso es más pronunciado en el estilo cortés. El movimiento en semitonos, a partir del centro de la sílaba pretónica y hasta el final de la tónica es de 3.46 st en el estilo neutro y de 4.8 st en el cortés, resultando en una diferencia promedio de 1.34 st entre ambos estilos.

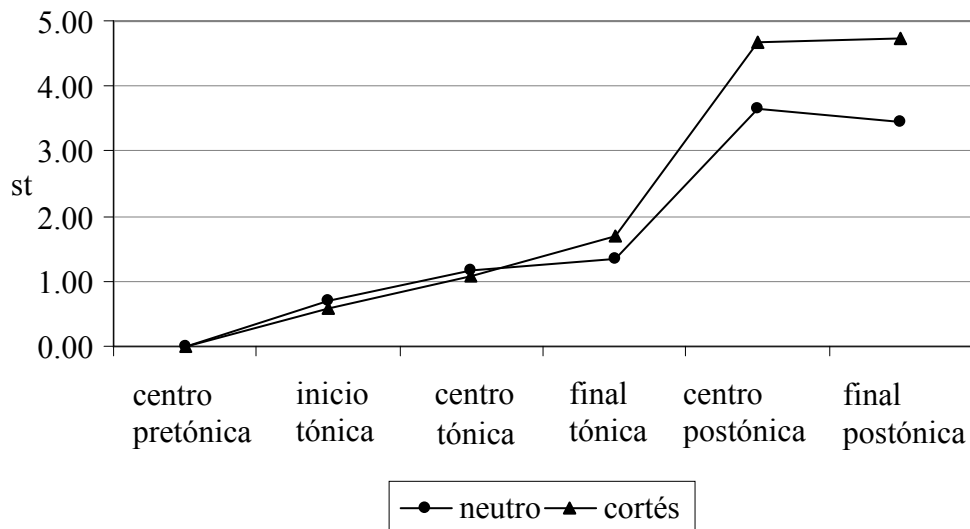


Figura 5.1. *Movimiento tonal promedio del acento prenuclear  $L^*+H$*

Sin embargo, no es constante en todos los acentos pretonemáticos una mayor amplitud de los movimientos tonales en el estilo cortés. En la figura 5.2 presento el movimiento tonal del acento pretonemático  $H^*$  y se observa que en este caso no hay diferencias importantes entre ambos estilos. De hecho, el recorrido en el estilo cortés empieza en 0.1 st por abajo del neutro y las diferencias entre ambos al final de la sílaba tónica es 0.08 st únicamente. Martín Butragueño (2008) muestra que habrá más variación en los patrones entonativos más marcados. En sus datos sobre la entonación circunfleja observa que algunos patrones presentan más variación social (por ejemplo,  $L+(i)H^* L-$  y  $L+iH^*$ ), mientras que en el caso de los patrones entonativos con ascenso moderado ( $L+H^*$  y  $H^*$ ) las variables sociales no son estadísticamente significativas.

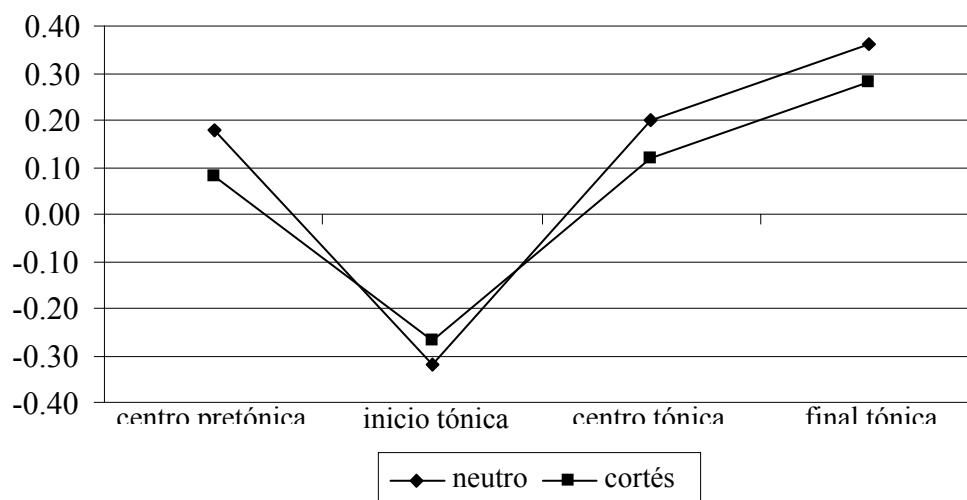


Figura 5.2. *Movimiento tonal del acento pretonemático H\**

En resumen, los datos indican que el tipo de acentos anclados en el material pretonemático de las peticiones corresponde al tipo de acentos más comunes para el español (*cf.* Sosa 1999; Hualde 2003). Dos de ellos se encontraron en 70% de los datos: L\*+H en 35% de casos, que es considerado por Sosa (1999: 142) como la configuración no marcada para el pretonema y H\* con otro 35%, que suele ser más frecuente en las interrogativas que en las declarativas.

Además, observamos que las diferencias entre ambos estilos no se dan en la distribución de acentos pretonemáticos, sino en una tendencia a una mayor amplitud del movimiento tonal en el estilo cortés.

### 5.2.2. *Amplitud del movimiento tonal en el pretonema*

Hemos visto que el tipo de acentos pretonemáticos usados en el pretonema de la petición en ambos estilos es el mismo. Sin embargo, al escuchar los dos estilos de petición, da la impresión de que hay más movimientos en el pretonema de la petición cortés, lo cual es probable que se deba a la amplitud del movimiento tonal del pretonema.

Por esta razón se midió en cada enunciado la amplitud de los movimientos tonales y se encontró una mayor amplitud en el estilo cortés (*cf.* 5.4). Sin embargo, este resultado podría deberse a que el tonema de la petición suele ser ascendente (*cf.* 5.3.3.); por esta razón se comparó de manera separada la amplitud de movimientos en el pretonema, mediante la medición del F0 mínimo y máximo. Los resultados muestran que sí hay una mayor amplitud en el estilo cortés. El rango promedio encontrado en el estilo neutro fue de 5.37 st y en el cortés de 7.44 st, resultando una diferencia de 2.07 st entre ambos estilos. Estos datos se contrastaron con las características de los hablantes y se observó que algunos grupos de hablantes presentan diferencias más marcadas entre ambos estilos (ver tabla 5.9).

Tabla 5.9.

*Amplitud del movimiento tonal en el pretonema según características de los hablantes*

|                      | <i>Estilo neutro</i> | <i>Estilo cortés</i> | <i>Diferencia en st.</i> |
|----------------------|----------------------|----------------------|--------------------------|
| Mujeres              | 5.06                 | 7.93                 | 2.87                     |
| Hombres              | 5.68                 | 6.92                 | 1.24                     |
| Escolaridad básica   | 4.87                 | 6.21                 | 1.34                     |
| Escolaridad media    | 5.56                 | 7.93                 | 2.37                     |
| Escolaridad superior | 5.51                 | 7.83                 | 2.32                     |
| 20-39 años           | 4.98                 | 8.49                 | 3.51                     |
| 40-59 años           | 5.26                 | 6.76                 | 1.5                      |
| 60-79 años           | 5.97                 | 7.66                 | 1.69                     |

Con respecto al sexo del hablante, las mujeres superan a los hombres incrementando su amplitud tonal en el estilo cortés en 2.87 st. Los hombres realizan un incremento de 1.24 st, y se observa también que su amplitud tonal es mayor a la de las mujeres en el estilo neutro. Los resultados de la variable escolaridad nos muestran un comportamiento muy parejo de los grupos de escolaridad media y superior, que incrementan sus movimientos tonales en

aproximadamente 2.35 st, mientras que el grupo de escolaridad básica lo hace sólo en 1.34 st. Por último, son los hablantes más jóvenes quienes mostraron mayores diferencias entre ambos estilos con un incremento de 3.51 st en el estilo cortés; los otros dos grupos de edad tuvieron una actuación similar, pues su incremento promedio rebasa apenas el umbral a partir del cual se percibirían diferencias entonativas. Más adelante (*cf.* 5.6.) veremos que esta tendencia se mantiene cuando se compara la amplitud del movimiento tonal para todo el enunciado.

### 5.3. CARACTERIZACIÓN DEL TONEMA

En este apartado caracterizaré el tonema de la petición. Veremos primero cuáles son los acentos nucleares propios del tonema y los contrastaremos con los del pretonema. Enseguida presentaré la distribución de los tonos de juntura final para luego centrarme en los tipos de tonemas ascendentes encontrados en la petición.

#### 5.3.1. *Acento nuclear*

En lo que respecta al acento nuclear, el acento más frecuente es L\*, que llega a 53% en ambos estilos; lo siguen H\*, que supera en ambos estilos el 20% de los datos y L\*+H en casi 18% de casos; los otros dos tipos de acento alcanzan aproximadamente el 6% de los datos (ver tabla 5.10).

Los acentos nucleares más frecuentes en nuestros datos son también característicos de las interrogativas absolutas. Sosa (1999) distingue H\*, L\* y L\*+H en algunos dialectos del español; estos mismos acentos nucleares son los que distingue Ávila (2003) en interrogativas absolutas y parciales en el español de la ciudad de México; en el español de

Puebla, Willis (2005) observa que el acento nuclear característico de las declarativas es L+H\* en tanto que en las interrogativas absolutas es L\*.

Tabla 5.10.  
*Acento nuclear en dos estilos de petición*

|                                | <i>Estilo neutro</i> | <i>Estilo cortés</i> |
|--------------------------------|----------------------|----------------------|
| <i>Tipos de acento nuclear</i> | %                    | %                    |
| L*                             | 53.2                 | 53.2                 |
| H*                             | 23.4                 | 21.3                 |
| L*+H                           | 17                   | 18                   |
| Otros (L+H* y H+L*)            | 6.4                  | 7.5                  |
| Totales                        | 100                  | 100                  |

Ahora bien, estos acentos contrastan con los del pretonema, donde los dos acentos más frecuentes son L\*+H y H\*. Otra diferencia que se observa respecto a los acentos del pretonema es la distribución. En el pretonema, la distribución de acentos, ya sea respecto de la altura o de su carácter monotonal o no, era bastante pareja (*cf.* tablas 5.7 y 5.8). En contraste, el acento nuclear suele ser bajo y monotonal. Si agrupamos los acentos considerando la altura tonal de la sílaba nuclear, en 70.5% de casos se trata de acentos L\*; si los agrupamos tomando en cuenta si son monotonaes o bitonaes, vemos que 71% son monotonaes.

En el pretonema, la distribución de los acentos, ya sea respecto de la altura o de su carácter monotonal o no, era bastante pareja (*cf.* tablas 5.7 y 5.8). Los resultados parecen indicar que para efectuar un amplio ascenso el acento nuclear tiene una altura tonal baja. Esta característica había sido señalada por Quilis (1993) para las interrogativas absolutas con matiz de cortesía.

Se cuantificó también el número de acentos nucleares altos y bajos que empleó cada uno de los hablantes y se agruparon en función del sexo, la edad y la escolaridad. En la

tabla 5.11 presento los porcentajes para cada uno de estos grupos. Vemos que en todos los casos el acento nuclear L\* fue más frecuente, pues los hablantes que menos lo emplearon fueron los de escolaridad básica y lo hicieron en 62%; esta frecuencia se incrementa hasta llegar a un uso casi exclusivo de este acento en el grupo de jóvenes, quienes alcanzan un 95%.

Tabla 5.11.  
*Distribución del acento nuclear según características de los hablantes*

|                      | <i>Acento L* (%)</i> | <i>Acento H* (%)</i> |
|----------------------|----------------------|----------------------|
| Mujeres              | 80                   | 20                   |
| Hombres              | 70                   | 30                   |
| Escolaridad básica   | 62                   | 38                   |
| Escolaridad media    | 67                   | 33                   |
| Escolaridad superior | 88                   | 12                   |
| 20-39 años           | 95                   | 5                    |
| 40-59 años           | 66                   | 34                   |
| 60-79 años           | 70                   | 30                   |

Los resultados del análisis binomial de un nivel<sup>120</sup> indican que el estilo cortés favorece el acento nuclear bajo (0.511, frente a 0.490 para el estilo neutro); no obstante, debe notarse que en ambos estilos la probabilidad es muy cercana a 0.500, considerado como umbral a partir del cual se asume que un factor favorece o no la realización de una variante. Con respecto a las características sociales de los hablantes, el acento nuclear L\* fue favorecido por las mujeres (m: 0.634; h: 0.363), los jóvenes (j: 0.784; m: 0.450; v: 0.284) y las personas de escolaridad superior (b: 0.343; m: 0.366; s: 0.690).

<sup>120</sup> Chi cuadrado= 15.3099; log. ver.= -90.007



En el recorrido del análisis binomial de ascenso y descenso<sup>121</sup> sólo fueron seleccionadas como significativas las variables edad y escolaridad, confirmando que son los jóvenes y las personas con escolaridad superior quienes favorecen el acento nuclear L\* en los dos estilos de petición. La no selección del estilo significa que, independientemente del estilo, hay una tendencia a realizar las peticiones con un acento nuclear L\*.

Enseguida veremos con qué tipos de tonos de juntura final se combina el acento nuclear L\*.

### 5.3.2. Tono de juntura final

Para marcar los tres tipos de tono de juntura final se usó H% para el tono ascendente, L% para el descendente y M% para el suspensivo. El tono ascendente es el más frecuente en las peticiones, con 64.4% para el estilo neutro y 72% para el cortés (ver tabla 5.12). Estos resultados confirman que la petición presenta, al igual que la interrogación, un tono de juntura ascendente. Le sigue el tono de juntura L% y por abajo queda el tono de juntura M%.

Tabla 5.12.  
*Tonos de juntura final en dos estilos de petición*

|                               | <i>Estilo neutro</i> | <i>Estilo cortés</i> |
|-------------------------------|----------------------|----------------------|
| <i>Tonos de juntura final</i> | %                    | %                    |
| H%                            | 64.4                 | 72                   |
| L%                            | 17.2                 | 16                   |
| M%                            | 18.4                 | 12                   |
| Totales                       | 100                  | 100                  |

<sup>121</sup> Log. ver.= -91.637; p= 0.012

Al contrastar los resultados de hombres y mujeres (ver tabla 5.13) observamos que el tono de juntura final más común para ambos grupos es H% y que la frecuencia de este tono de juntura se eleva un poco en el estilo cortés, siendo las mujeres quienes quedan ligeramente por arriba de los hombres, con 74% de tonos ascendentes.

El tono de juntura L% se incrementa para las mujeres en el paso del estilo neutro al cortés, mientras que en el caso de los hombres disminuye. Por último, el tono M% es más frecuente que L% en el caso de los hombres y con igual porcentaje en ambos estilos. Para las mujeres el tono M% es el menos frecuente y disminuye en el estilo cortés.

Tabla 5.13.  
*Tonos de juntura final en dos estilos de petición, según sexo del hablante*

|                               | <i>Estilo neutro</i> |         | <i>Estilo cortés</i> |         |
|-------------------------------|----------------------|---------|----------------------|---------|
|                               | Mujeres              | Hombres | Mujeres              | Hombres |
| <i>Tonos de juntura final</i> | %                    | %       | %                    | %       |
| H%                            | 66.6                 | 62      | 74                   | 69      |
| L%                            | 17.8                 | 17      | 21                   | 10      |
| M%                            | 15.6                 | 21      | 5                    | 21      |
| Totales                       | 100                  | 100     | 100                  | 100     |

Con respecto a la variable escolaridad (ver tabla 5.14), observamos que los tonos de juntura final H% siguen siendo los más frecuentes para todos los grupos de hablantes y que todos incrementan sus porcentajes en el paso del estilo neutro al cortés, pero quienes elevan más sus porcentajes son los hablantes del grupo de escolaridad básica.

En cambio, los tonos L% y M% pueden incrementarse o disminuir en el paso del estilo neutro al cortés sin mostrar un patrón muy claro.

Tabla 5.14.  
*Tonos de juntura final en dos estilos de petición, según el factor escolaridad*

|                               | <i>Estilo neutro</i> |       |          | <i>Estilo cortés</i> |       |          |
|-------------------------------|----------------------|-------|----------|----------------------|-------|----------|
|                               | básica               | media | superior | básica               | media | superior |
| <i>Tonos de juntura final</i> | %                    | %     | %        | %                    | %     | %        |
| H%                            | 54                   | 69    | 70       | 71                   | 71    | 75       |
| L%                            | 17                   | 15.5  | 20       | 17                   | 4     | 25       |
| M%                            | 29                   | 15.5  | 10       | 13                   | 25    | 0        |
| Totales                       | 100                  | 100   | 100      | 100                  | 100   | 100      |

Los resultados de la variable edad (ver tabla 5.15) nos muestran que sólo los hablantes jóvenes y de mediana edad incrementan sus frecuencias del tono de juntura H% en el paso del estilo neutro al cortés y que son los jóvenes quienes marcan más esta diferencia.

Tabla 5.15.  
*Tonos de juntura final en dos estilos de petición, según el factor edad*

|                               | <i>Estilo neutro</i> |            |            | <i>Estilo cortés</i> |            |            |
|-------------------------------|----------------------|------------|------------|----------------------|------------|------------|
|                               | 20-39 años           | 40-59 años | 60-79 años | 20-39 años           | 40-59 años | 60-79 años |
| <i>Tonos de juntura final</i> | %                    | %          | %          | %                    | %          | %          |
| H%                            | 75                   | 62.5       | 62.5       | 88                   | 71         | 61         |
| L%                            | 17                   | 14.5       | 25         | 8                    | 11         | 35         |
| M%                            | 8                    | 23         | 12.5       | 4                    | 18         | 4          |
| Totales                       | 100                  | 100        | 100        | 100                  | 100        | 100        |

Por el contrario, los del grupo de edad adulta prácticamente mantienen la misma frecuencia con un ligero decremento de medio punto porcentual. El tono M% desciende en todos los grupos en el estilo cortés, mientras que el tono L% no desciende en el grupo de edad adulta, sino que por el contrario muestra un incremento de 10 puntos porcentuales.

La comparación del comportamiento de los hablantes según las categorías sexo, edad y escolaridad nos indica que la variación es pequeña y nos muestra más bien una tendencia en

todos los grupos a incrementar los tonos de juntura final H% en el estilo cortés, lo que sugiere que la comunidad comparte una norma en cuanto a la manifestación prosódica de la cortesía, que podríamos parafrasear como “si quieres ser cortés, realiza tu petición con un tonema ascendente”.

Para realizar el análisis probabilístico se recodificaron los tonos de juntura final en dos variantes, de modo que se contrastó el tono H% con una variante en la que se agruparon los tonos L% y M%. Veamos ahora los resultados probabilísticos. El análisis binomial de un nivel<sup>122</sup> nos indica que el estilo cortés favorece el tono de juntura final H% (c: 0.544; n: 0.458). Con respecto a las características de los hablantes, son las mujeres (0.554), los hablantes jóvenes (0.618) y de mediana edad (0.508), así como los de escolaridad superior (0.527) y media (0.510) quienes favorecen el tono de juntura final H%, mientras que ni los hombres (0.445), ni los adultos (0.366) ni los de escolaridad baja (0.442) lo favorecen.

Sin embargo, el análisis binomial de ascenso y descenso no seleccionó ninguna variable como significativa. Este resultado sugiere que la petición tenderá a realizarse con un tono de juntura H% sin importar el estilo ni las características de los hablantes.

### 5.3.3. *Tipos de tonemas ascendentes*

Me centraré únicamente en los tonemas que presentan un tono de juntura ascendente por ser los más numerosos y característicos de la petición. En la tabla 5.16 presento la distribución de los tonemas ascendentes. La frecuencia más alta es para el tonema L\* H%, que representa más del 60% de los tonemas ascendentes, le sigue el tonema H\* H%, presente en aproximadamente 20% de los datos y, en tercer lugar, el tonema L\*+H H%, en aproximadamente 13% de casos.

---

<sup>122</sup> Chi cuadrado= 28.3778; log. ver.= -112.565

Tabla 5.16.  
*Tonemas ascendentes en dos estilos de petición*

|                           | <i>Estilo neutro</i> | <i>Estilo cortés</i> |
|---------------------------|----------------------|----------------------|
| Tonemas ascendentes       | %                    | %                    |
| H* H%                     | 18                   | 22                   |
| L* H%                     | 61                   | 64                   |
| L*+H H%                   | 14                   | 12                   |
| Otros (H+L* H% y L+H* H%) | 7                    | 2                    |
| Totales                   | 100                  | 100                  |

Aunque hay diferencias de altura entre los acentos nucleares H\* y L\*, éstos tienen una característica en común, pues si observamos la configuración de los tonemas H\* H% y L\* H%, vemos que en la sílaba nuclear el recorrido tonal es horizontal, de manera que el ascenso se desarrolla completamente en la sílaba postónica (ver figuras 5.3 y 5.4 y contrastar con la figura 5.5. donde el ascenso comienza en la sílaba nuclear).

En la figura 5.3 presento un ejemplo del tonema H\* H%; se observa que la curva melódica es bastante plana en la sílaba nuclear *sal*, la altura tonal al inicio de la sílaba es de 190 hercios, en el centro llega a 196 y culmina en 200 hercios (.89 st); mientras que el ascenso que se produce a partir del final de la sílaba nuclear y que culmina en la sílaba postónica va de 200 a 232 hercios (2.9 st).



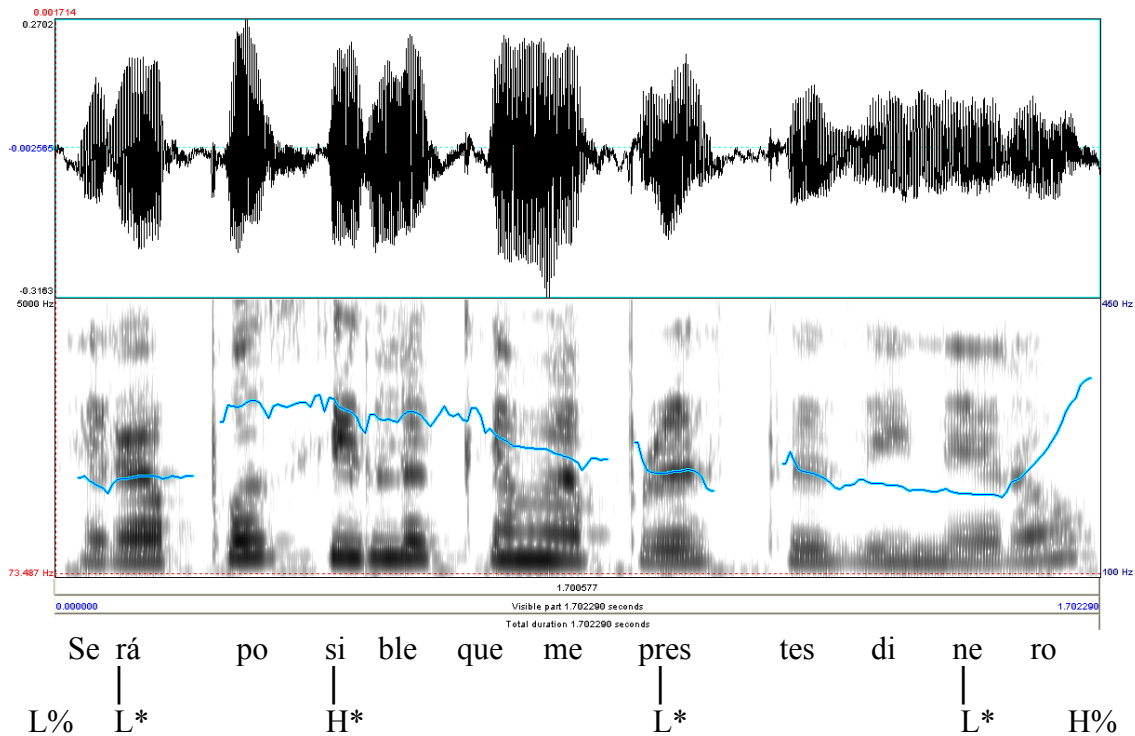


Figura 5.4. *Curva melódica de será posible que me prestes dinero*

Este patrón es el que Sosa (1999: 201) presenta para las interrogativas absolutas en la ciudad de México. Sin embargo, él lo etiqueta como L\*+H H%, para indicar que el movimiento tonal es más amplio en el caso de México que en el de otros dialectos para los cuales postula el tonema L\* H%.

En los datos aquí analizados se usó L\* H% en los casos cuya sílaba nuclear es plana o ligeramente descendente y todo el ascenso se realiza en la sílaba postónica. El tonema L\*+H H% lo reservé para los casos en que el ascenso final comienza desde la sílaba nuclear y culmina en la postónica; la trayectoria de este acento es similar a la del acento pretonemático L\*+H (*cf.* figura 5.1).

En la figura 5.5 vemos un ejemplo de este tipo de tonema. Aquí, la subida final comienza en la sílaba nuclear *ne*, cuya altura en hercios al inicio de la sílaba es de 199, en

el centro llega a 208 y al final a 286 hercios (6.28 st). Este ascenso culmina en la sílaba postónica, a una altura de 422 hercios.

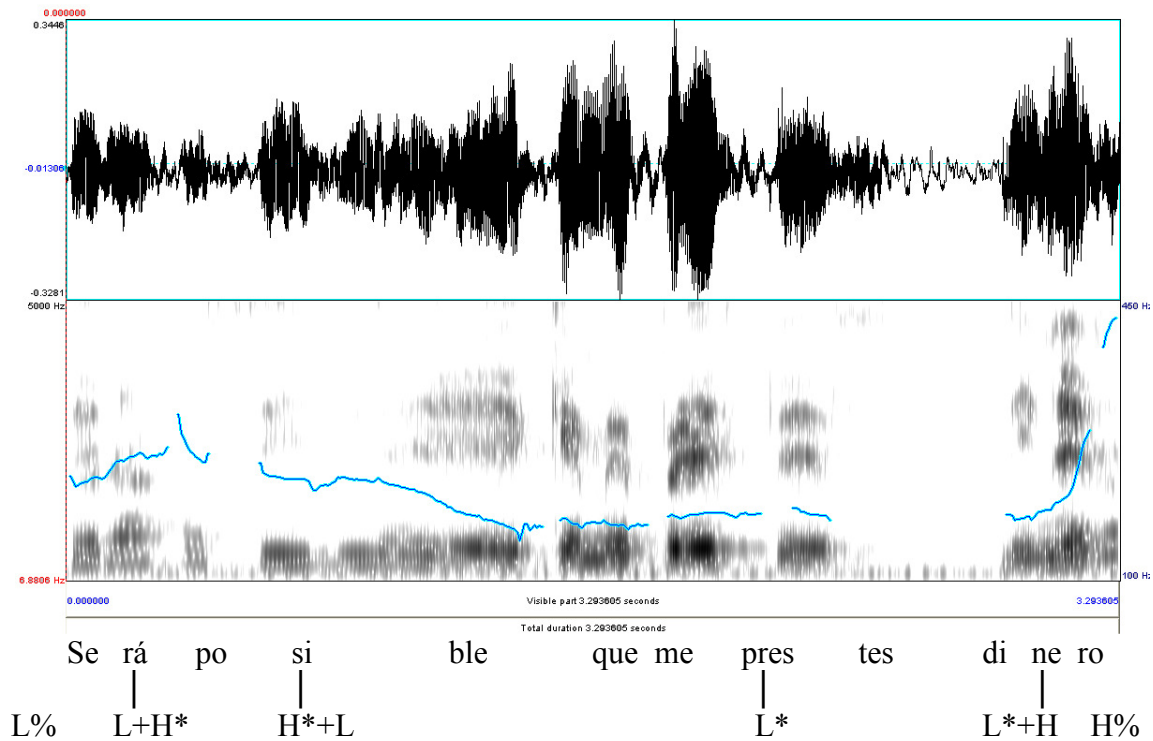


Figura 5.5. *Curva melódica de será posible que me prestes dinero*

La distribución de los tonemas ascendentes es similar en ambos estilos; sin embargo, la diferencia entre éstos suele manifestarse en la amplitud del ascenso que va del tono nuclear al tono de juntura final.

Por ejemplo, en la figura 5.6 vemos el recorrido del tonema L\*+H H% en estilo neutro y en estilo cortés. La trayectoria en la sílaba tónica es prácticamente la misma; las diferencias entre ambos estilos se centran en la sílaba postónica. En el estilo neutro el movimiento del final de la sílaba tónica al centro de la postónica es de 1.89 semitonos, mientras que en el estilo cortés es de 3.96 semitonos; además, del centro al final de la postónica observamos que en el estilo neutro ya no hay un ascenso; por el contrario, hay un ligero descenso de 0.31 st, en tanto que en el estilo cortés el ascenso continúa con 4.36 st



más, de manera que el ascenso final en este estilo es de 8.32 st y en el estilo neutro alcanza apenas 1.58 st.

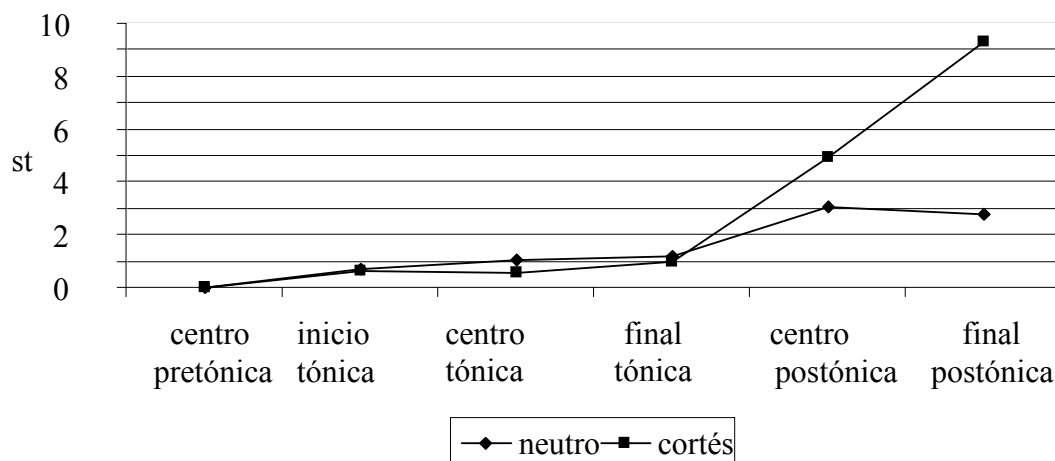


Figura 5.6. *Movimiento promedio en el tonema  $L^*+H H\%$*

Este comportamiento no fue sistemático en todos los tonemas. Por ejemplo, en el caso del tonema  $H^* H\%$ , las diferencias entre ambos estilos son mínimas. Si observamos la figura 5.7, el recorrido tonal del centro de la pretónica al final de la sílaba postónica en el estilo neutro es de 4.41 st, mientras que en el estilo cortés alcanza los 4.21 st.

Es de notar que en el estilo cortés se observa un ligero descenso en la sílaba nuclear. Este patrón se observó también en el tonema  $L^* H\%$ . Este descenso provoca un ascenso más marcado y un mayor contraste entre ambos estilos.

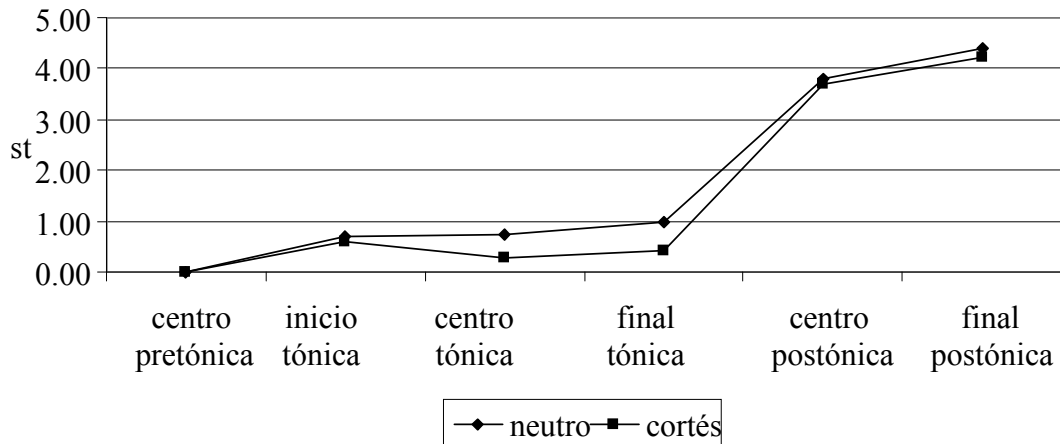


Figura 5.7. *Movimiento promedio en el tonema H\* H%*

Comentaré con más detalle los resultados del tonema L\* H% por ser el más frecuente. En la figura 5.8 vemos que, en promedio, el tonema L\* H% presenta un movimiento tonal más destacado en el estilo cortés, que alcanza 5.71 st, mientras que en el estilo neutro éste llega a 4.62 st. Además, si se observa la figura 5.8, se verá que en el estilo cortés el recorrido tonal en la sílaba tónica desciende más que en el estilo neutro, de manera que si se toma en cuenta únicamente el ascenso a partir del final de la sílaba tónica, se tiene un recorrido de 6.46 st en estilo cortés, frente a 4.35 st en estilo neutro, lo que hace una diferencia de 2.11 st entre ambos estilos.

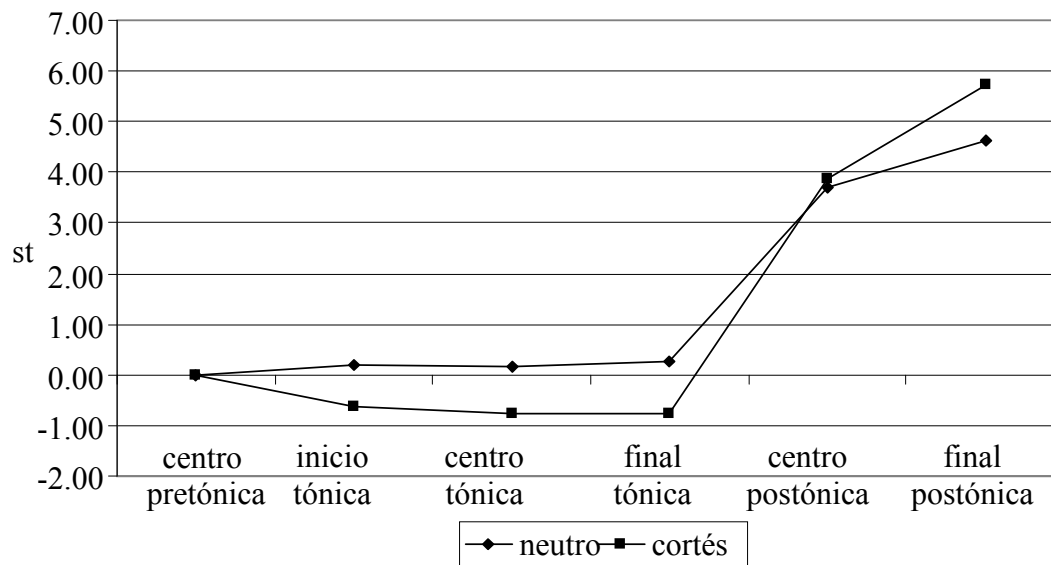


Figura 5.8. *Movimiento promedio en el tonema L\* H%*

Las oposiciones en función de las características sociales nos aportan información más detallada que nos muestra, por una parte, que en general todos los hablantes realizan un ascenso más amplio en el estilo cortés, y por otra, que algunos grupos marcan con mayor intensidad las diferencias entre ambos estilos.

Con respecto al sexo de los hablantes vemos que las mujeres presentan un movimiento ascendente menor al de los hombres en el estilo neutro. En la figura 5.9, se grafica el movimiento en el tonema L\* H%. En estilo neutro, el promedio de ascenso a partir del final de la tónica es para las mujeres de 3.99 st y más amplio en los hombres, quienes alcanzan 4.86 st. Si se compara ese movimiento con el del estilo cortés, el patrón se revierte, y en este caso el movimiento tonal más amplio se presenta en el grupo de mujeres, donde llega a 6.9 st, mientras que en los hombres el ascenso total es de 5.59 st. Por tanto, son las mujeres quienes marcan más la diferencia de estilos.

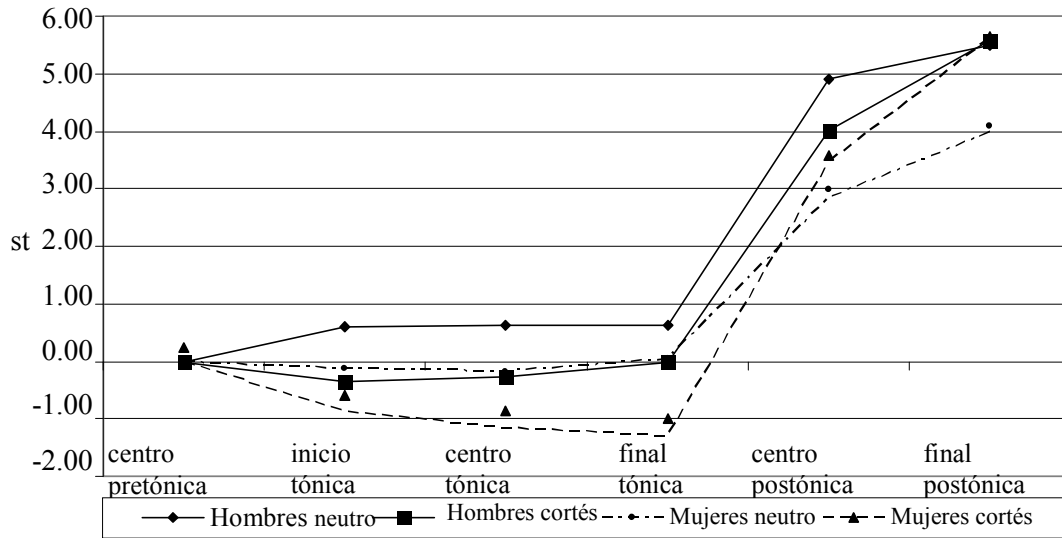


Figura 5.9. Promedio del movimiento tonal del tonema  $L^* H\%$  según sexo del hablante

Si comparamos los resultados en función de la escolaridad de los hablantes (ver figura 5.10), vemos que los grupos extremos, de escolaridad básica y superior, aumentan su recorrido tonal en el estilo cortés en 1.5 st en promedio, mientras que los del grupo de escolaridad media no muestran un incremento global. Una característica común en todos los hablantes es que la altura en hercios de la sílaba nuclear es menor en el estilo cortés que en el neutro, lo que provoca una mayor amplitud en el ascenso del tonema en el estilo cortés.

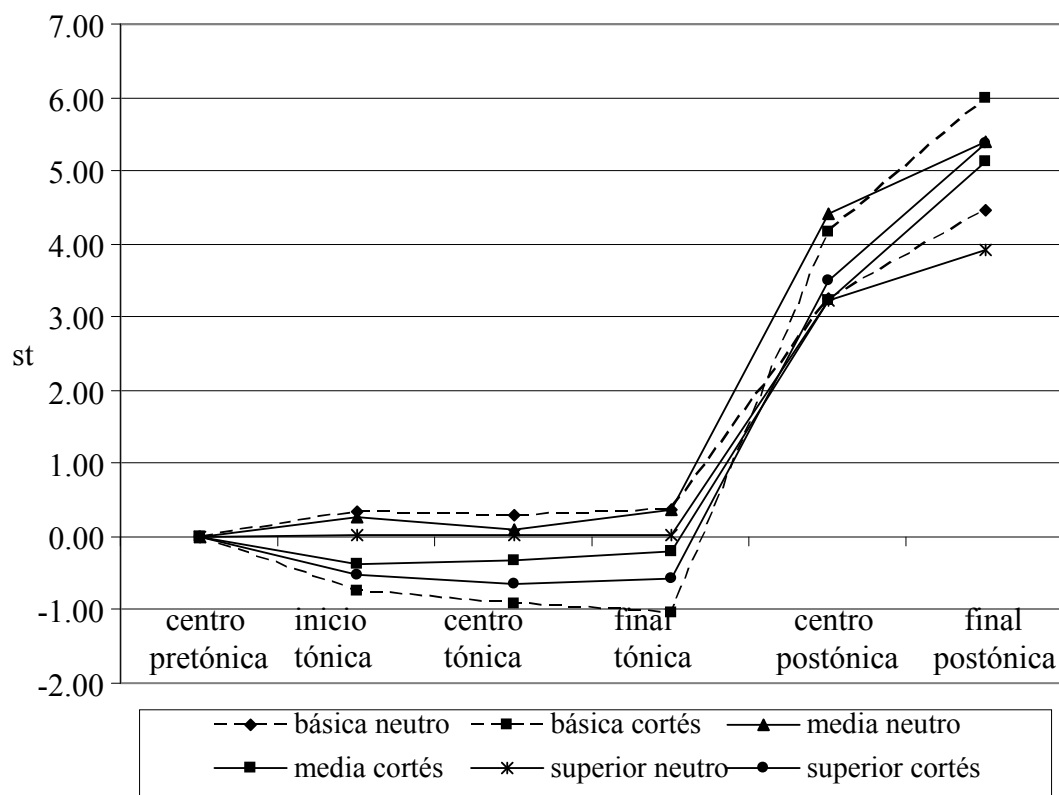


Figura 5.10. Promedio del movimiento tonal del tonema  $L^* H\%$  según la escolaridad

La variable edad muestra también un comportamiento muy similar para los tres grupos de edad (ver figura 5.11). Sin embargo, son los hablantes más jóvenes quienes marcan más las diferencias entre estilos, con un ascenso del final de la sílaba tónica al final de la sílaba postónica de 2.82 st en el estilo neutro y 6.45 st en el estilo cortés, lo que hace una diferencia de 3.63 st. Los siguen los hablantes de mayor edad, con un ascenso de 4.50 st en estilo neutro y de 5.75 st en el estilo cortés, que resulta en 1.25 st de diferencia; por último, el grupo intermedio presenta una mínima diferencia de 0.87 st entre los dos estilos, con 5.09 st y 5.96 st, respectivamente.

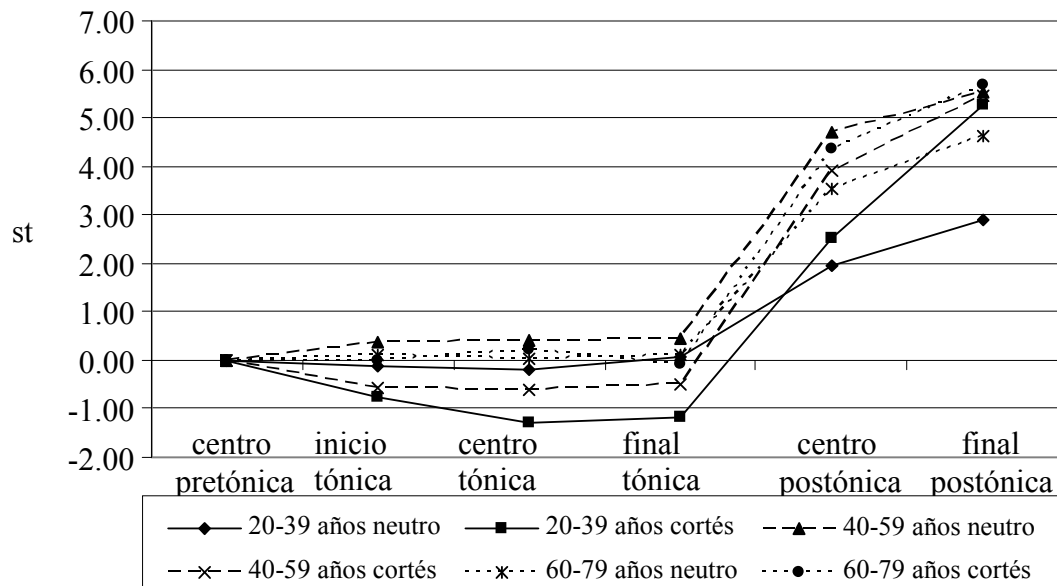


Figura 5.11. Promedio del movimiento tonal del tonema L\* H% según la edad

### 5.3.3.1. Resultados globales para los tonemas ascendentes

Para ver si el comportamiento de los hablantes en el caso del tonema L\* H% era sistemático en los tonemas ascendentes, agrupé los datos tomando en cuenta únicamente el movimiento que va del final de la sílaba tónica al final de la postónica.

Los resultados globales para la variable sexo confirman el patrón observado para el tonema L\* H% (cf. figura 5.9). En la figura 5.12 se observa que tanto hombres como mujeres tuvieron un promedio de 4.41 st de ascenso en el estilo neutro, pero en el estilo cortés los hombres muestran un ascenso menor (5.12 st) que las mujeres (6.04 st). Este patrón nos indica que las mujeres separan más claramente ambos estilos, lo que sugiere la posibilidad de que las mujeres se sirvan más que los hombres de la entonación como recurso para indicar cortesía.

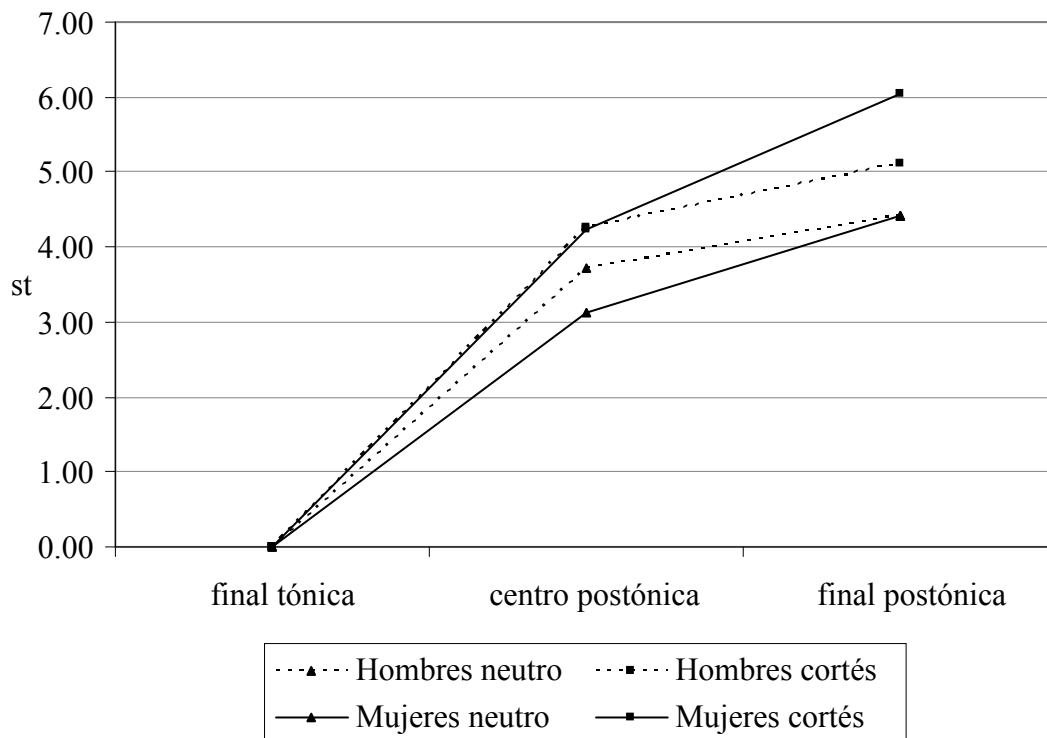


Figura 5.12. Promedio del recorrido tonal de los tonemas ascendentes según el sexo del hablante

Los patrones encontrados en relación con la variable escolaridad confirman el comportamiento ya observado en el tonema L\* H% (cf. figura 5.10). La agrupación de todos los tonemas ascendentes nos muestra que son los hablantes de escolaridad superior quienes marcan más la diferencia entre los dos estilos comparados, con 1.91 st de diferencia. Los siguen los del grupo de escolaridad básica, en donde se observa también un incremento de 1.42 st en la altura tonal de los tonemas en el estilo cortés. Al igual que había ocurrido en el caso del tonema L\* H%, los hablantes del grupo de escolaridad media no presentan diferencias importantes en los dos estilos, pues el incremento en el paso del estilo neutro al cortés es de apenas 0.14 st, diferencia que no es perceptualmente significativa.

En todos los casos se observa que el ascenso se realiza sobre todo del final de la sílaba tónica al centro de la postónica, donde se recorren en promedio 3.74 st, mientras que en el

último tramo que va del centro al final de la sílaba postónica se recorren en promedio 1.49 st.

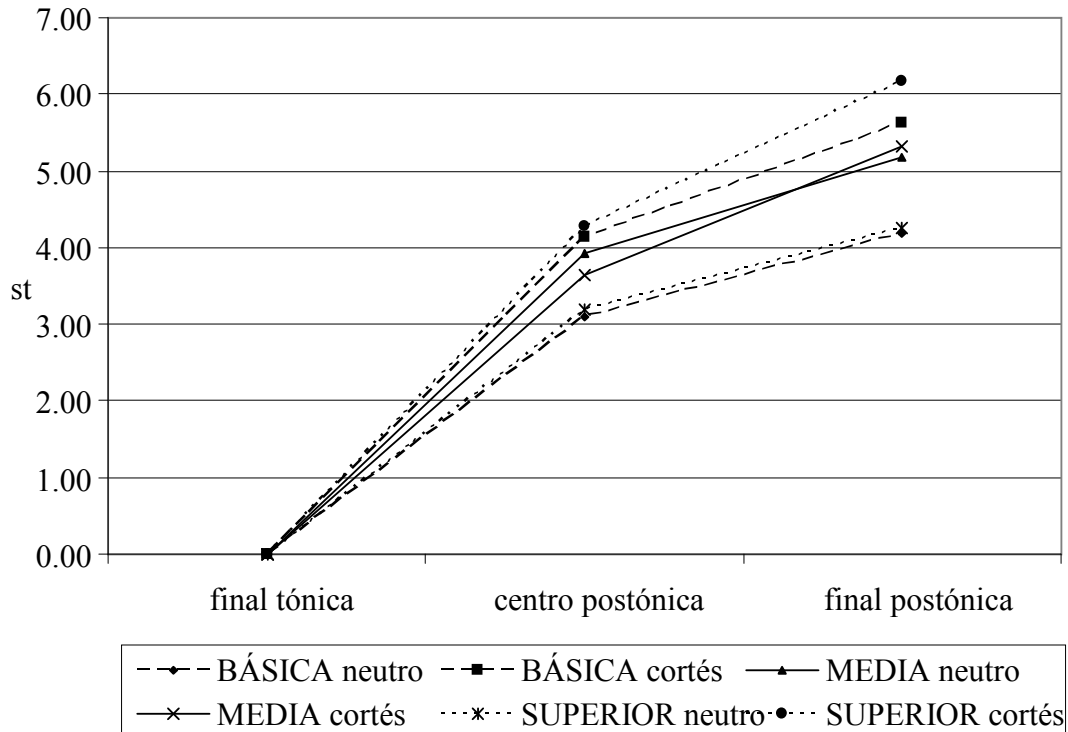


Figura 5.13. Promedio del recorrido tonal de los tonemas ascendentes según la escolaridad de los hablantes

Es importante observar que los grupos de escolaridad básica y superior se ubican por abajo del de escolaridad media en el estilo neutro, pero en el estilo cortés lo superan. Esto sugiere que algunos hablantes fueron más enfáticos al incrementar la amplitud del ascenso en el paso del estilo neutro al cortés; probablemente los resultados se deban a que la única manera de codificar cortesía en esta prueba era la entonación; con todo, nos da una clara idea de cómo es aprovechado este recurso por los hablantes.

Al igual que con las variables sexo y escolaridad, los datos de la variable edad confirman, parcialmente, el patrón observado en el tonema L\* H% (cf. figura 5.11), donde tanto en el grupo de jóvenes como en el de mayores se observaba una mayor diferencia



entre estilos. Los datos globales para los tonemas ascendentes (figura 5.14) nos muestran que son de nuevo los jóvenes quienes presentan un mayor contraste entre ambos estilos, con un ascenso de 3.89 st en el estilo neutro y de 6.34 en el estilo cortés; además, en este caso son el único grupo de edad con una diferencia promedio mayor al umbral de percepción de 1.5 st, pues ésta llega a 2.45 st.

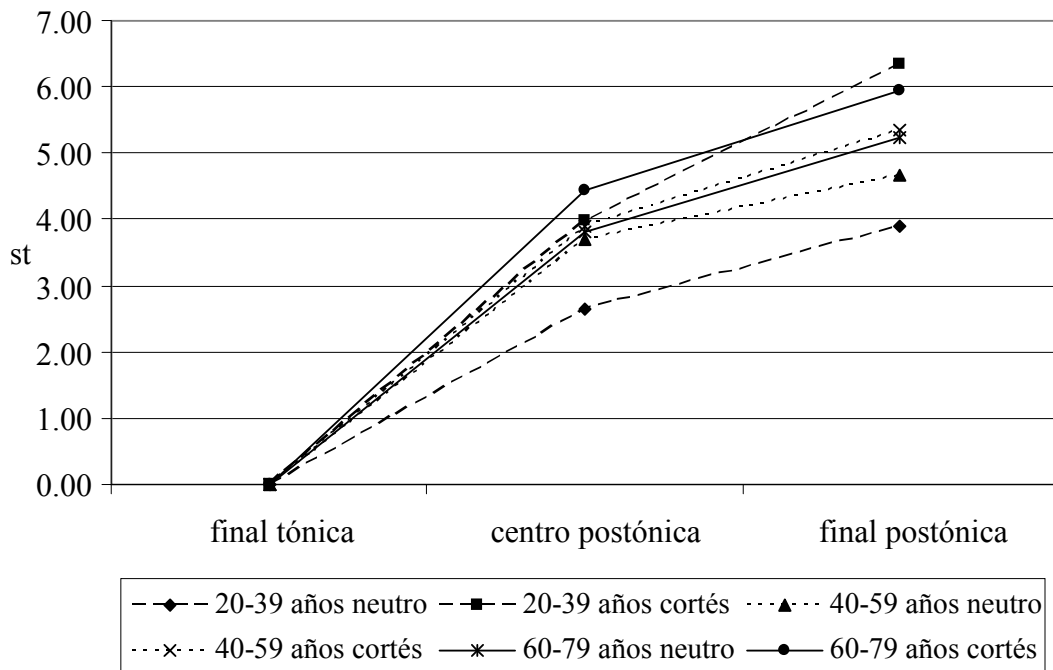


Figura 5.14. Promedio del recorrido tonal de los tonemas ascendentes según la edad de los hablantes

Por otra parte, el comportamiento del grupo de edad intermedia y de los mayores es bastante parejo, en el sentido de que la diferencia del recorrido tonal en ambos estilos no alcanza en ningún grupo 1 st. Ésta es de 0.69 st para el grupo de 40 a 59 años y de 0.72 st para el grupo de 60 a 79 años. Llama la atención que quienes presentan un menor ascenso tonal en el estilo neutro son los jóvenes con 3.89 st y que éste se incrementa en los siguientes grupos. Este patrón se observó también en el caso de las mujeres y de las personas de escolaridad básica y superior, lo que nos muestra que los grupos que realizan

contrastes más marcados entre ambos estilos son los que presentan un ascenso menor en el estilo neutro.

#### 5.4. CAMPO TONAL

Algunos autores han señalado que el campo tonal es más amplio en la llamada entonación emotiva o expresiva (*cf.* Navarro Tomás 1944; Sosa 1999). Por esta razón se midió la amplitud del movimiento tonal en el pretonema (*cf.* 5.2.2) y en todo el enunciado.

El campo tonal de un enunciado se calcula a partir de la diferencia entre la altura mínima y la máxima. En cada enunciado se midió el valor en hercios de la F0 más alta y más baja. Para estandarizar los resultados se obtuvo el valor de la diferencia en semitonos. Asimismo, se hizo un promedio por cada hablante en los dos estilos estudiados. El campo tonal es más amplio en el estilo cortés para 11 de los 12 hablantes. El promedio para el campo tonal en estilo neutro es de 8.24 st; para el estilo cortés se eleva a 10.43 st, es decir, hay una diferencia promedio de 2.2 st.

Al desagregar los datos por sexo, se observa que son las mujeres quienes separan más los dos estilos, pues el campo tonal en el estilo cortés es 2.98 st más amplio en el caso de las mujeres y sólo 1.41 st mayor para los hombres. Los resultados según la escolaridad de los hablantes indican que los hablantes de escolaridad básica y superior incrementan en mayor medida su campo tonal en el paso del estilo neutro al cortés, con 2.73 st y 2.36 st respectivamente. En contraste, los de escolaridad media sólo lo hacen en 1.41 st.

Es de notar que en este grupo se encuentran Albino —quien tiene un decremento del campo tonal en el estilo cortés— y Graciana —con un incremento de apenas .20 st en el estilo cortés. Los datos de la variable edad nos muestran que las diferencias en la amplitud del campo tonal entre los dos estilos son de 3.75 st en el grupo de jóvenes, de 1.73 st para el

grupo de edad intermedia y sólo de 1.5 st en el grupo de mayor edad. De las tres variables sociales analizadas, vemos que se realzan más las diferencias grupales cuando agrupamos a los hablantes según el sexo.

Tabla 5.17.  
*Promedios del campo tonal en semitonos en dos estilos de petición*

|                |           | <i>Estilo neutro</i> | <i>Estilo cortés</i> | <i>Diferencia en st</i> |
|----------------|-----------|----------------------|----------------------|-------------------------|
| <i>Mujeres</i> | Piedad    | 6.81                 | 12.22                | 5.41                    |
|                | Lucrecia  | 7.65                 | 11.27                | 3.62                    |
|                | Anastasia | 7.64                 | 10.60                | 2.96                    |
|                | Martha    | 6.01                 | 8.92                 | 2.91                    |
|                | Aidé      | 9.16                 | 11.96                | 2.80                    |
|                | Graciana  | 11.32                | 11.52                | .20                     |
| <i>Hombres</i> | Antolín   | 7.71                 | 10.45                | 2.74                    |
|                | Jesús     | 6.78                 | 9.05                 | 2.27                    |
|                | Jael      | 8.88                 | 11.11                | 2.23                    |
|                | Román     | 10.66                | 11.89                | 1.23                    |
|                | Arturo    | 8.15                 | 9.36                 | 1.21                    |
|                | Albino    | 8.06                 | 6.86                 | -1.2                    |

Por otra parte, si se compara los datos de manera individual (Tabla 5.17), vemos que cinco de las seis mujeres de la muestra son quienes presentan la mayor diferencia en la amplitud del campo tonal en el paso del estilo neutro al estilo cortés. Sólo una mujer, Graciana, presenta una mínima diferencia en ambos estilos, pero es precisamente ella quien tiene el campo tonal más amplio en el estilo neutro<sup>123</sup>.

<sup>123</sup> La historia personal de los hablantes aporta información adicional a la que nos proporcionan las variables macrosociales (sexo, edad, escolaridad). Por ejemplo, Graciana es la persona que presentó el campo tonal más amplio en el estilo neutro y posiblemente se deba a su experiencia laboral. Ella comentó que trabajó durante casi 10 años como telefonista; eso ocurrió en la década de los años cincuenta, cuando todas las llamadas que entraban y salían de una empresa pasaban por el conmutador; narró que en esa época circulaba una revista de

Las diferencias en el campo tonal de los hombres para ambos estilos son pequeñas; además, en este grupo se encuentra Albino, el único hablante cuyo campo tonal promedio fue menor en estilo cortés que en estilo neutro.

Para hacer el análisis probabilístico, calculé el campo tonal de cada uno de los enunciados, que osciló entre 2.98 y 23.51 st; enseguida obtuve un promedio de todos los datos, el cual fue de 9 st. Codifiqué como campo tonal amplio todos aquellos enunciados que quedaron por arriba del promedio.

Estos resultados son diferentes a los que he discutido hasta el momento, pues nos muestran el comportamiento global para el campo tonal sin separar los estilos estudiados. Los resultados del análisis binomial de un nivel<sup>124</sup> nos indican que el estilo cortés favorece el campo tonal amplio con una probabilidad de 0.674, frente a 0.333 para el estilo neutro. Las variables sociales nos dicen que son las mujeres (0.589), el grupo de edad intermedia (0.576) y los hablantes de escolaridad superior (0.523) y media (0.628) quienes favorecen el campo tonal amplio. No lo favorecen los hombres (0.409), ni los hablantes jóvenes (0.397) y de mayor edad (0.455), ni los de escolaridad básica (0.308).

El análisis binomial de ascenso y descenso<sup>125</sup> seleccionó sólo dos variables, el estilo y la escolaridad. En este caso, sólo el estilo cortés (0.671) y los hablantes de escolaridad media (0.627) favorecen el campo tonal amplio. Este dato llama la atención porque precisamente ese grupo de escolaridad fue el que incrementó en menor medida su campo tonal en el estilo cortés, pero eso se debe a que ya en el estilo neutro su campo tonal se ubicaba por arriba de los 9 st. Por otra parte, la selección de la variable estilo nos muestra

---

TELMEX en la que fue nombrada “la voz del mes”, además de que una de sus compañeras de trabajo la apodó “la voz de terciopelo”.

<sup>124</sup> Chi cuadrado= 22.9283; log. ver.= -115.670

<sup>125</sup> Log. ver.= -117.193; p= 0.040

que el incremento del campo tonal se explica en gran medida porque éste codifica la cortesía.

### 5.5. CARACTERIZACIÓN DE LA PETICIÓN

En este apartado caracterizaré la entonación de la petición de acuerdo con los resultados obtenidos.

La petición puede realizarse o no con un tono de juntura inicial H% como el de las preguntas. Los acentos más frecuentes en el pretonema fueron L\*+H y H\*, considerados entre los más comunes para el español. En el tonema es esperable que se presente un acento nuclear L\* seguido de una amplia subida hacia el tono de juntura final que será generalmente ascendente (H%).

La comparación de dos estilos de petición mostró que las diferencias son de grado, pues el inventario de patrones en el pretonema y el tonema fue semejante. Sin embargo, se observó que las principales estrategias prosódicas de la cortesía están relacionadas con la amplitud de los movimientos tonales.

Realicé un análisis estadístico en que la variable dependiente fue el estilo de la petición, y las variables independientes fueron el campo tonal (amplio/estrecho), el tono de juntura inicial (L% y H%), y el tono de juntura final (H%, M% y L%).

Los resultados nos indican que las diferencias estadísticamente significativas entre la petición cortés y la petición neutra son que en el estilo cortés el tono de juntura inicial será H% y la amplitud de los movimientos será mayor.

El análisis binomial de un nivel<sup>126</sup> indica que el estilo cortés favorece la presencia del campo tonal amplio (0.661; frente a 0.332 para el campo tonal estrecho); del tono de juntura inicial H% (0.646; frente a L% con 0.345) y de los tonos de juntura ascendente (H%: 0.531; frente a 0.420 para los descendentes, L% y 0.445 para los suspensivos, M%).

En el análisis binomial de ascenso y descenso<sup>127</sup> sólo fueron seleccionadas dos variables: el campo tonal y el tono de juntura inicial. El estilo cortés favorece la presencia del campo tonal amplio (0.665) y del tono de juntura inicial alto, H% (0.639). El modelo no seleccionó el tono de juntura ascendente, lo que nos indica que éste es característico de la petición sin importar el estilo, y que las diferencias entre ambos estilos se restringirán al campo tonal y al tono de juntura inicial.

## 5.6. RECAPITULACIÓN

La petición se realiza sobre todo con un tono de juntura inicial H%, característico también de los enunciados interrogativos. La configuración del pretonema de la petición no muestra características específicas para este acto de habla, pues los acentos más abundantes fueron L\*+H y H\*, que son de los más comunes en español. Los datos sugieren que lo característico de la petición se encuentra en el tonema, donde podemos esperar un acento nuclear L\* seguido de una amplia subida hacia el tono de juntura final que será ascendente (H%).

Aunque la comparación de dos estilos de petición no mostró diferencias significativas en lo que concierne a la configuración tonal, permitió observar la codificación de la cortesía mediante estrategias prosódicas. La petición cortés difiere de la petición neutra en que a) el

---

<sup>126</sup> Chi cuadrado= 4.6017; log. ver.= -112.809

<sup>127</sup> Log ver.= -113.468; p= 0.000

tono de juntura inicial será H% y b) la amplitud de los movimientos será mayor en la petición cortés que en la neutra.

Un aporte adicional de este trabajo es que se ha comparado datos de hablantes con características sociales diversas. Los resultados nos muestran cuáles son los patrones entonativos que codifican la cortesía en la realización de peticiones, pues hay una tendencia de todos los hablantes a incrementar el F0 en los tonos de juntura inicial y final, así como un incremento del campo tonal. Por otra parte, hemos observado diferencias de grado en función del sexo, edad y escolaridad de los hablantes. Quienes marcaron más las diferencias entre ambos estilos fueron las mujeres, los jóvenes y las personas con escolaridad básica y superior.

De todas estas variables, el sexo es el que nos muestra diferencias sistemáticas en todos los parámetros comparados; sin embargo, no se puede aseverar si esas diferencias reflejan fielmente la manera en que tanto hombres como mujeres modificarían sus patrones entonativos al tratar de ser corteses. No obstante, y a pesar de que las respuestas son producto de una reflexión lingüística sobre el uso y de que las discrepancias pueden deberse también a que las mujeres entendieron mejor la tarea que se les pidió, a que fueron más enfáticas, o bien, más colaboradoras que los hombres, las mujeres aprovechan más los recursos prosódicos aquí analizados para manifestar cortesía. De cualquier forma, en el futuro será necesario analizar, con datos de interacción, la entonación de las peticiones y las funciones pragmáticas de los tonos de juntura ascendentes.

## CONCLUSIONES

En este apartado presentaré una recapitulación de los resultados de la investigación. Haré una valoración del método empleado y de los resultados obtenidos. Además, veremos cuáles son los alcances y las limitaciones de este trabajo, así como los pendientes para investigación futura.

### 1. RECAPITULACIÓN

En el capítulo 1 presenté un resumen sobre la teoría de los actos de habla y las teorías pioneras de la cortesía lingüística. Se revisó cuál es el panorama de la investigación en el mundo hispánico y también respecto de los dos temas centrales de este estudio: las formas de tratamiento y las peticiones. Vimos que éstos han sido estudiados ampliamente en diversas lenguas y desde enfoques diferentes. Para las formas pronominales partimos de la dicotomía propuesta por Brown y Gilman (1968) entre poder y solidaridad, y vimos un panorama sobre las formas pronominales en el mundo hispánico. Por otra parte, la petición es sin lugar a dudas el acto de habla mayormente estudiado y comentamos las razones que han motivado su análisis.

En el capítulo 2 nos enfocamos en la parte metodológica de la investigación. Por una parte, presenté la metodología empleada en los estudios de cortesía, por otra la concerniente a la metodología variacionista, explicando cómo se realizó el muestreo y las razones por las que se incluyeron como variables de análisis el sexo, la edad, la escolaridad y el origen de los hablantes. Hay también un breve resumen sobre el proceso de aplicación de la entrevista, así como de las decisiones que se tomaron para codificar los resultados, sobre el método cuantitativo empleado y sobre los criterios de análisis que se siguieron.



En el capítulo 3 presenté los resultados sobre formas de tratamiento. Vimos que poder y distancia no son dos ejes excluyentes, sino que ambos se conjugan al atribuir una forma de tratamiento. En el eje de poder observamos que el tuteo es favorecido en las relaciones simétricas y cuando se tiene mayor poder que el destinatario, pero no si se tiene menor poder que el destinatario. En el eje de distancia, y como era de esperarse, se tutea más cuanto más cercanía existe entre los interlocutores, de modo que el tuteo es favorecido en relaciones de familiaridad y de trato, pero no lo es con desconocidos.

Al cruzar ambos ejes observamos que las dos variables influyen igualmente en la selección pronominal. En las relaciones de familiaridad y de trato el tuteo impera salvo en los casos en que se tiene menor poder que el destinatario. Pero en las relaciones con desconocidos la variable poder no es determinante porque no se favorecerá el tuteo independientemente de la simetría o asimetría de la relación.

Otras variables, además del poder y la distancia, influyen en la selección pronominal. Una de ellas fue el sexo del destinatario, pues vimos que en igualdad de circunstancias, las mujeres son más susceptibles de ser tuteadas. Otra variable importante es la edad del destinatario, sobre todo en relación con la edad del hablante: si el destinatario es menor o del mismo grupo de edad que el hablante es muy probable que se le tutee, mientras que si pertenece a una generación mayor se le hablará de *usted*. Otra más es la apariencia del destinatario, para lo cual se valoran aspectos relacionados con la simpatía que produce una persona, así como su manera de vestir, porque se le ubica como integrante de algún grupo profesional (v.g. secretaria, abogado, etc.). Además, vimos que los parámetros que mencionan los hablantes para asignar los tratos pronominales son respeto y confianza.

Las características de los hablantes también fueron decisivas en la asignación pronominal. Una de las variables que la explica en gran medida es el sexo del hablante,

sobre todo si se relaciona con el sexo del destinatario, pues tanto hombres como mujeres suelen tutear con mayor frecuencia a las personas de su mismo sexo.

Por otra parte, vimos que las mujeres de más edad tienen frecuencias de tuteo más bajas que los hombres de la misma franja etaria, pero en los grupos de edad intermedia y de jóvenes este patrón se revierte. Se observa un patrón de estratificación continua para las mujeres, mientras que los hombres de todas las edades mantienen las mismas frecuencias de tuteo.

Con respecto a los factores poder y distancia hay también un comportamiento diferente de hombres y mujeres. Las mujeres marcan más las diferencias con su interlocutor, pues tutean con más frecuencia cuando tienen más poder y con menos frecuencia cuando ellas están en una posición de subordinación. Igualmente llamativo es que ellas tienen porcentajes de tuteo más altos con desconocidos que en relaciones de trato. Aunque los hombres también varían sus frecuencias de uso en función del poder y la distancia, vemos que éstas no son tan marcadas.

La variable edad fue altamente significativa, pues nos mostró que hay un cambio en curso en la comunidad: el tuteo está siendo impulsado por los grupos de edad más jóvenes. La escolaridad también fue decisiva; esta variable se dividió en tres grupos de escolaridad, no obstante, tanto el grupo de escolaridad superior como media muestran un comportamiento bastante similar, pues ambos favorecen el tuteo, a diferencia de los del grupo de escolaridad básica. Además de que en los grupos de escolaridad media y superior sí se observa un incremento en la probabilidad de tuteo cuanto más joven se es, no así en el grupo de escolaridad básica, que en ninguna de las tres franjas etarias favorece el tuteo y que muestra un ligero patrón curvilíneo, pues es el grupo de edad intermedia el que presenta una mayor probabilidad de tuteo.

El factor origen nos mostró que los hablantes citadinos son los que van a la vanguardia en la extensión del tuteo, además de que nos da una idea de que este cambio se extiende primero en zonas urbanas que rurales.

Después de mostrar los resultados globales para las características de los hablantes, nos centramos en el comportamiento individual y vimos que algunos hablantes, independientemente de las características grupales, tienen un comportamiento más o menos innovador y que hay otros factores que deberían estudiarse sistemáticamente para poder explicar cabalmente la variación.

Con respecto a las formas nominales de tratamiento observamos que los nombres propios se emplean sobre todo cuando se tiene igual poder que el destinatario y si se tiene una relación de familiaridad o trato. La ausencia de apodos en los datos nos muestra que se emplean en relaciones en las que hay gran cercanía con el destinatario, ya sea en el eje de poder o de distancia.

En lo que concierne a los títulos de parentesco, éstos son favorecidos cuando se tiene menor poder que el destinatario y cuando éste es mujer. Los hablantes que los usan más son los que tienen entre 20 y 39 años y los de escolaridad básica. Los resultados del análisis indican que el empleo de títulos genéricos es favorecido únicamente cuando se tiene mayor poder que el destinatario y cuando éste es un desconocido.

Los títulos profesionales se ven favorecidos cuando se tiene menor poder que el interlocutor, en una relación de trato o con desconocidos y si el destinatario es hombre. Sin embargo, es importante recordar que esto se debe a que el grueso de los destinatarios que reciben títulos profesionales son hombres. Los hablantes que los favorecen son las mujeres, los de 40 a 59 años y las personas de origen rural y rural-urbano.

En el capítulo 4 nos centramos en el análisis de las peticiones. Vimos que éstas se acompañan de otras secuencias que se anteponen o posponen. Las principales secuencias encontradas fueron las apelativas (que incluyen saludos, formas de tratamiento y marcadores discursivos con función fáctica) y las secuencias explicativas, que sirven para dar cuenta de los motivos que llevan al hablante a realizar la petición; también se emplean promesas y recompensas y se verifican las condiciones preparatorias.

En este capítulo se cuantificaron las variables más frecuentes y se relacionó la probabilidad de que sean empleadas en función de las variables lingüísticas y extralingüísticas estudiadas.

Analizamos la desfocalización del eje temporal separando en dos grupos los tiempos verbales empleados. Por una parte, se agruparon las formas sin desfocalización, a saber el presente de indicativo, el imperativo y las peticiones sin verbo explícito. Bajo el rubro de desfocalización temporal analizamos el pospretérito, pretérito de subjuntivo, copretérito y futuro. Los factores extralingüísticos que favorecieron las ocurrencias de las formas sin desfocalización fueron las peticiones de modificación de comportamiento, de objeto y de acción, así como las relaciones entre iguales y de familiaridad. Se observó que cuando éstas se emplean suele tutearse al interlocutor.

La desfocalización temporal ocurre sobre todo con interlocutores desconocidos. En el eje de distancia, la probabilidad de que se emplee se incrementa a medida que lo hace la distancia de una relación. En el eje de poder son las relaciones asimétricas las que la favorecen y las situaciones de la esfera pública, pues es más probable que ocurra cuando se pide información. Con respecto a las características de los hablantes, los resultados probabilísticos confirman que son las mujeres quienes favorecen el empleo de la

desfocalización temporal. Es común que se trate de *usted* al destinatario y se empleen las perífrasis con *poder* cuando hay desfocalización temporal.

La desfocalización de persona fue favorecida si el costo de la petición es bajo o medio, si se realiza una petición de acción o de modificación de comportamiento y si se tiene menor o igual poder que el interlocutor. Además, es común que se emplee el trato de *usted* y secuencias explicativas.

Las perífrasis con *poder* son favorecidas si se realiza una petición de información o de acción y si el destinatario tiene mayor poder o es un desconocido. Con respecto a las características de los hablantes, favorecen su uso las mujeres; los hablantes jóvenes, los de escolaridad baja, los de origen rural y los de origen urbano. Además, las perífrasis con *poder* favorecen el empleo de la desfocalización temporal.

Las peticiones centradas en el hablante se emplean con mayor probabilidad cuando las peticiones tienen un costo bajo, son de información y de acción. Favorecen su uso las relaciones asimétricas y las relaciones de familiaridad y de trato.

Los atenuadores suelen emplearse cuando el costo de la petición es bajo o alto, si se realizan peticiones de acción, objeto y modificación de comportamiento y si se tiene igual poder que el interlocutor. Con respecto a los hablantes, favorecen los de origen rural. Llama la atención que los atenuadores se acompañan de intensificadores; estos últimos son favorecidos si el costo de la petición es alto y si se realiza una petición de acción o de objeto.

De entre las secuencias que acompañan o modifican a la petición, se cuantificó el empleo de *por favor*, de secuencias apelativas, de la negación, de apéndices comprobativos y de secuencias explicativas.

El empleo de *por favor* es favorecido si el costo de la petición es alto; si se realiza una petición de información, de acción, o de modificación de comportamiento y si el destinatario es un desconocido. Los hablantes que favorecen su empleo son los de escolaridad baja y media.

En la categoría de secuencias apelativas se incluyó a los marcadores discursivos con función fática, los saludos y las formas nominales de tratamiento. Favorece el empleo de marcadores discursivos con función fática tener igual o menor poder que el destinatario y que éste sea hombre. Son empleados con más frecuencia por los jóvenes y el grupo de mediana edad.

Es probable que se empleen los saludos si la petición es de costo medio o bajo, de información o de objeto, si se tiene mayor poder que el destinatario y éste es mujer. Los hablantes que los favorecen son los jóvenes, los de escolaridad media y superior y los de origen rural-urbano.

Las formas nominales de tratamiento se ven favorecidas si se realiza una petición de información o de modificación de comportamiento, si se tiene menor poder que el destinatario y se trata de una relación de familiaridad o de trato. Los hablantes que favorecen su empleo son los de mediana edad, los de origen rural y rural-urbano.

Las peticiones antecedidas por una negación (*no* + petición) son favorecidas si el costo de la petición se ubica en los extremos de la escala, ya sea alto o bajo; si se tiene menor o igual poder que el destinatario. Los hablantes que las emplean con más frecuencia son las mujeres, los de mayor edad, los de escolaridad baja o media, los de origen rural y urbano. Es común que se emplee la desfocalización temporal cuando se niegan las peticiones.

El empleo de apéndices comprobativos es más probable en las relaciones de familiaridad y trato. Un dato interesante es que son los hombres quienes los favorecen.

Las peticiones que se enuncian mediante una forma condicional (*si* + condición/petición) fueron favorecidas si la petición es de costo medio o alto. Los hablantes que las emplean en mayor medida son los jóvenes y los de escolaridad baja o media.

Por último, es más probable que se empleen las secuencias explicativas cuando el costo de la petición es bajo o alto (pero no medio), si las peticiones son de acción y de modificación de comportamiento, si se tiene menor o igual poder que el destinatario y es una relación de trato o familiaridad.

En el capítulo 4 también se comentaron los resultados de la opción de no realizar la petición. Los factores que resultaron estadísticamente significativos para no realizar la petición fueron el costo de la petición alto o medio, las peticiones de acción, de objeto o de modificación de comportamiento y el interlocutor desconocido. Los hablantes que favorecen la no realización de la petición son los hombres.

Además, se presentaron los resultados del análisis de las variables extralingüísticas como variables dependientes. De este modo, tenemos un panorama claro de todos los recursos lingüísticos que son favorecidos en función de cada una de las variables consideradas (tipos de petición, costo de la petición, poder, distancia, sexo del destinatario, así como las características de los hablantes). Esta información nos proporciona una visión de conjunto, pues es esperable que los diversos factores lingüísticos favorecidos se vayan agregando para construir una petición. Enseguida presento una breve recapitulación de estos resultados.

Con respecto al tipo de petición se observó que las peticiones de objeto y modificación de conducta favorecen el empleo del tratamiento nominal, atenuadores, apéndices y *si* + condición/petición, mientras que hay dos recursos favorecidos por las peticiones de

información y de acción; éstos son las perífrasis con *poder* y las peticiones centradas en el hablante.

Vimos que a mayor costo aumenta también la probabilidad de que se empleen algunos recursos; éstos son los atenuadores, intensificadores, *si* + condición/petición y las secuencias explicativas. En cuanto al factor poder se observó que en relaciones asimétricas es probable el empleo de peticiones centradas en el hablante e intensificadores, mientras que en relaciones simétricas se favorece la desfocalización de persona, los apéndices comprobativos y los atenuadores. En el eje de distancia se observó que en las relaciones con desconocidos los factores significativos favorecidos son *poder*, *por favor*, los saludos y la desfocalización temporal. En las relaciones de familiaridad y de trato es probable el empleo de secuencias explicativas y tratamiento nominal. Las diferencias significativas en cuanto al sexo del destinatario son que si éste es hombre se favorece los marcadores, intensificadores y atenuadores y si es mujer los saludos y el tratamiento nominal.

También se presentaron los resultados en función de las características de los hablantes. Vemos que las mujeres favorecen el empleo de la desfocalización temporal y *no* + petición. Mientras que los hombres favorecen el empleo de peticiones centradas en el hablante y apéndices comprobativos.

La variable edad nos muestra que es más probable que los jóvenes empleen las perífrasis con *poder*, los saludos, las peticiones con estructura *si* + condición/petición y las secuencias explicativas. El grupo de edad intermedio favorece el empleo de marcadores y tratamiento nominal y los adultos el de *no* + petición.

La escolaridad de los hablantes nos muestra que sólo los de escolaridad baja favorecen las perífrasis con *poder*; los de escolaridad media, los intensificadores y *si* + condición/petición y los de escolaridad alta, los apéndices comprobativos. Por último, la



variable origen nos indica que los hablantes de origen rural favorecen el empleo de *por favor*, *poder*, marcadores y apéndices comprobativos. Los hablantes de origen rural-urbano favorecieron los saludos y el tratamiento nominal; ninguna variable fue favorecida en el análisis de ascenso y descenso por el grupo de origen urbano.

En el capítulo 5 nos centramos en caracterizar la configuración prosódica de la petición en dos estilos que llamé neutro y cortés. Observamos que i) la petición suele realizarse con un tono de juntura inicial H%, ii) los acentos más comunes en el pretonema son también empleados en otros actos de habla en español, a saber L\*+H y H\*, iii) es esperable que el tonema se presente con un acento nuclear L\* seguido de un amplio ascenso hacia el tono de juntura final (H%).

Por otra parte, la comparación de dos estilos de petición muestra que es más probable que la petición inicie con un tono de juntura inicial H% y que los movimientos tonales sean más amplios cuando se realiza en el estilo cortés. Con respecto a las características de los hablantes, los resultados indican que casi todos los hablantes incrementan el F0 en los tonos de juntura inicial y final y en el campo tonal. Sin embargo, las mujeres, los jóvenes y las personas con escolaridad básica y superior marcaron más las diferencias entre ambos estilos.

## 2. CONCLUSIONES

En esta investigación se asumió que la cortesía es inherente a todo intercambio comunicativo y que por esta razón está codificada lingüísticamente en cualquier acto de habla. Sin embargo, entendemos que la cortesía no es algo absoluto, por eso nuestra hipótesis general fue que la cortesía se codificaría mediante una serie de recursos

lingüísticos que serían más o menos frecuentes en ciertas situaciones comunicativas y que estarían constreñidos por una serie de factores extralingüísticos.

Nuestro punto de partida fue que la distribución de los ítems lingüísticos codificadores de cortesía puede revelarse si se hace un análisis cuantitativo sistemático. Para ello trabajamos con una entrevista constituida por un repertorio de situaciones comunicativas en las que se combinaron diversos factores pragmáticos (poder, distancia, sexo del destinatario, costo de la petición, tipo de petición).

Trabajar con datos de una entrevista nos permitió, por una parte, controlar los parámetros de análisis para sistematizar los resultados, por otra, fue posible conocer cuáles recursos lingüísticos son valorados como pragmáticamente apropiados por los hablantes, pues en situaciones de entrevista es esperable que los hablantes cuiden su imagen y que sus respuestas reflejen lo que es aceptable. La limitación fue que no sabemos en qué medida las respuestas corresponden a lo que esos hablantes usarían en situaciones reales y que tampoco se puede observar cómo se explotan los elementos lingüísticos para diferentes fines, por ejemplo, marcar distancia con el interlocutor o bien, asegurarse de que una petición sea aceptada.

Al trabajar con personas con características sociales diversas, fue posible sistematizar también la manera como las variables sociales inciden en la selección de estrategias de cortesía y observar la manera como el repertorio de recursos lingüísticos es compartido por la comunidad. Se observó que la edad y el sexo de los hablantes fueron determinantes en la selección pronominal. De igual manera, encontramos que las mujeres favorecieron la desfocalización temporal y en la entonación de peticiones mostraron un campo tonal más amplio. Los hombres usaron más los imperativos y apéndices comprobativos. Vimos también que en la desfocalización temporal los jóvenes favorecen el empleo del copretérito

y los adultos el de pretérito de subjuntivo. Sin embargo, en el capítulo sobre peticiones hubo poca variación para las variables origen y escolaridad. Lo anterior nos muestra que los elementos lingüísticos empleados para realizar peticiones están distribuidos sobre todo en función del tipo de situación comunicativa y que hay concordancia en cuanto a sus valores en la comunidad, ésta se refleja en los patrones de uso documentados.

Las variables poder y distancia fueron centrales en esta investigación. Los resultados sobre formas de tratamiento y peticiones nos indican que la selección de elementos lingüísticos varía sistemáticamente en función del grado de distancia y de la jerarquía entre los interlocutores.

En el capítulo sobre peticiones se agregaron dos variables pragmáticas. El costo de la petición —que es una valoración de los hablantes en la que entran en juego el poder, la distancia, el tipo de petición y otros factores que no es posible desagregar— mostró resultados concordantes con los de las variables poder y distancia. Por una parte porque el costo de la petición se incrementó paralelamente con el poder o la distancia, y, por otra, por el tipo de recursos lingüísticos que se correlacionaron con las escalas de costo, poder y distancia.

El tipo de petición representa diferentes grados de imposición y si bien nuestra clasificación distinguió cuatro tipos de petición, la correlación entre éstos y los recursos lingüísticos empleados nos indica que en un extremo estarían las peticiones de información y de acción y en el otro las de objeto y modificación de conducta. Los resultados de estas cuatro variables proporcionan evidencia empírica que valida el papel central que tienen el poder, la distancia y el grado de imposición en el modelo de Brown y Levinson. Sin embargo, encontramos que el incremento en cualquiera de los factores que de acuerdo con ellos permiten calcular el peso de una AAI ( $D + P + G$ ) no producirá necesariamente

estrategias de cortesía negativa y vimos que formas catalogadas ya sea como propias de la cortesía positiva o bien de la cortesía negativa se mezclan en una petición.

Los datos confirman que la cortesía no puede ser valorada fuera de contexto, pues los ítems lingüísticos van codificándose como portadores de cortesía debido a su uso frecuente en ciertas situaciones comunicativas. Un ejemplo es el de la desfocalización temporal y las perífrasis con *poder* que en nuestros datos se presentaron sobre todo en las situaciones que tienen lugar en el ámbito público y en relaciones asimétricas y distantes. Sin embargo, en situaciones del ámbito privado y en relaciones simétricas y cercanas no suelen emplearse con tanta frecuencia. De igual modo, y aunque pueda parecer evidente, vimos que la variación es cuestión de grado, es decir, los elementos lingüísticos se correlacionan en mayor o menor medida con los diferentes niveles de las variables extralingüísticas.

En el capítulo de peticiones se buscó un acercamiento desde diferentes ángulos a la variación. El análisis que se hizo de las variables extralingüísticas como variables dependientes nos permitió observar cómo se configuran las peticiones, pues vimos los diferentes recursos que se agrupan si existen ciertas condiciones extralingüísticas. Un análisis que se hubiera centrado exclusivamente en las variables lingüísticas no aportaría una visión de conjunto. No debe olvidarse que es la conjunción de una serie de elementos lingüísticos la que determina el nivel de cortesía que se comunica.

Una limitación de los datos sobre entonación es que no incluimos las variables pragmáticas con que habíamos venido trabajando en los capítulos anteriores. Se trataba de un primer intento por caracterizar la entonación y era necesario controlar el tipo de enunciados analizados, por esta razón nos centramos principalmente en algunos aspectos que configuran la entonación y en la manera en que los hablantes los enfatizan al tratar de ser corteses.

Esperamos que la información aquí presentada sirva de base para futuras investigaciones, pues a la fecha (y según lo muestra la bibliografía revisada) no se cuenta con ningún trabajo que describa a detalle la variación en el empleo de formas de tratamiento pronominales y nominales, ni en la realización de peticiones en las variedades del español hablado en México. Me parece que una descripción de este tipo debe ser el primer paso para estudiar luego datos de interacciones naturales y tener un punto de partida para entender los usos estratégicos (cortesés y descortesés) de los elementos lingüísticos.

Una de las aportaciones de esta investigación es el empleo de la metodología variacionista en el análisis de actos de habla y cortesía, pues tampoco existen trabajos con estas características en el ámbito hispanico. Por una parte, mostramos que el método variacionista puede emplearse para estudiar datos pragmáticos. Por otra, espero que este trabajo sea un precedente para que otros investigadores se decidan a realizar trabajos de corte pragmático con un enfoque cuantitativo y que se realicen en poblaciones más amplias y más representativas de lo que se ha venido haciendo.

Quedan muchos temas pendientes que no se trataron en esta investigación. En el futuro me gustaría trabajar con las valoraciones de los hablantes para ver cuáles son para ellos los elementos lingüísticos codificadores de cortesía. También habrá que contrastar los datos aquí obtenidos con datos de interacciones naturales para ver el papel de las formas de tratamiento como estrategias de cortesía, analizar cómo se realizan las peticiones cuando hay reticencia o una negativa del interlocutor, observar el proceso de negociación que se realiza a lo largo de varios turnos de habla y analizar el papel de la entonación cuando no es el único recurso para codificar cortesía.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agha, Asif 1994. "Honorification", *Annual Review of Anthropology* 23; 277-302.
- Aguirre Beltrán, Gonzalo 1989. *Cuijla: esbozo etnográfico de un pueblo negro*. 2ª. ed. México: Fondo de Cultura Económica.
- Alarcos Llorach, Emilio 1978. *Estudios de gramática funcional del español*. 2ª. ed. Madrid: Gredos.
- Alba de Diego, Vidal y Jesús Sánchez Lobato 1980. "Tratamiento y juventud en la lengua hablada. Aspectos sociolingüísticos", *Boletín de la Real Academia Española* 60, 95-129.
- Albelda Marco, Marta 2004. "Cortesía en diferentes situaciones comunicativas. La conversación coloquial y la entrevista sociológica semiformal", en *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*. Eds. Diana Bravo y Antonio Briz. Barcelona: Ariel, 109-134.
- Alcoba Rueda, Santiago 2004. "Cortesía e imagen en la lengua de internet", en *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*. Eds. Diana Bravo y Antonio Briz. Barcelona: Ariel, 357-370.
- Althoff, Daniel 1998. *The Afro-hispanic speech of the Municipio of Cuajinicuilapa*. Tesis doctoral. Gainesville: Universidad de Florida.
- Álvarez, Alexandra y María Alejandra Blondet 2003. "Estudio de la frase cortés en el español de Mérida (Venezuela)", en *La tonía: dimensiones fonéticas y fonológicas*. Eds. Esther Herrera Zendejas y Pedro Martín Butragueño. México: El Colegio de México, 319-330.

- Álvarez Rodríguez, Sergio 1994. *Los tratos afectivos en el habla culta de la Ciudad de México*. Tesina de Licenciatura, México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Arndt, H. y Janney, R. "Improving emotive communication: verbal, prosodic, and kinesic conflict avoidance techniques", *Per linguam* 1, 21-33.
- Austin, John. L. 1982. *Cómo hacer cosas con palabras. Palabras y acciones*. Barcelona: Paidós. [Original de 1962].
- Ávila, Raúl 1990. *El habla de Tamazunchale*. México: El Colegio de México.
- Ávila, Sylvia 2003. "La entonación del enunciado interrogativo en el español de la ciudad de México", en *La tonía: dimensiones fonéticas y fonológicas*. Eds. Esther Herrera Zendejas y Pedro Martín Butragueño. México: El Colegio de México, 331-355.
- . 2008. "Determinación de la prominencia prosódica general en el relieve fónico de la construcción interrogativa. Datos del español de la ciudad de México" ponencia presentada en el Coloquio "Análisis lingüístico de corpus orales". México: El Colegio de México, 7-9 de octubre de 2008.
- Ballesteros Martín, Francisco José 2002. "Mecanismos de atenuación en español e inglés. Implicaciones pragmáticas en la cortesía", *Círculo de Lingüística Aplicada a la Comunicación* 11. <http://www.ucm.es/info/circulo/no11/ballesteros.htm> [Consultado el 16 de agosto de 2007].
- Bargiela-Chiappini, Francesca 2003. "Face and politeness: new (insights) for old (concepts)", *Journal of Pragmatics* 35, 1453-1469.
- Bayley, Robert 2002. "The quantitative paradigm", en *The handbook of language variation and change*. Eds. J. K. Chambers, Peter Trudgill y Natalie Schilling-Estes. Oxford: Blackwell, 117-141.

- Beckman *et al.* 2002. "Intonation across Spanish, in the tones and break indices framework", *Probus* 14, 9-36.
- Beebe, Leslie M. y Martha Clark Cummings 1996. "Natural speech act data versus written questionnaire data: how data collection method affects speech act performance", en *Speech acts accros cultures. Challenges to communication in a second language*. Eds. Susan M. Gass y Joyce Neu. Berlin-N.Y: Mouton, 65-86.
- Bell, Allan 1984. "Language style as audience design", *Language in Society* 13, 145-204.
- Bermúdez Bartolomé, Aura Karenina 2008. "El voseo en Chiapas. Un estudio de variación lingüística en el español de México", Proyecto de tesis de licenciatura. México: Escuela Nacional de Antropología e Historia.
- Blas Arroyo, José Luis 1994. "De nuevo sobre el poder y la solidaridad. Apuntes para un análisis interaccional de la alternancia *tú/usted*", *Nueva Revista de Filología Hispánica* 42, 385-414.
- . 2005. *Sociolingüística del Español. Desarrollos y perspectivas en el estudio de la lengua española en contexto social*. Madrid: Cátedra.
- Blum Kulka, Shoshana 1987. "Indirectness and politeness in requests: same or different?", *Journal of Pragmatics* 11, 131-146.
- Blum-Kulka, Shoshana, Juliane House y Gabriele Kasper eds. 1989. *Cross-cultural Pragmatics: Request and Apologies*. Norwood: Ablex.
- . 1989. "Investigating cross-cultural pragmatics: an introductory overview", en *Cross-cultural pragmatics: request and apologies*. Eds. Shoshana Blum-Kulka, Juliane House y Gabriele Kasper. Norwood: Ablex, 1-34.



- Blum-Kulka, Shoshana y Juliane House 1989. "Cross-cultural and situational variation in requesting behavior", en *Cross-cultural pragmatics: request and apologies*. Eds. Shoshana Blum-Kulka, Juliane House y Gabriele Kasper. Norwood: Ablex, 123-153.
- Blum-Kulka, Shoshana 1992. "The metapragmatics of politeness in israeli society", en *Politeness in language: studies in its history, theory and practice*. Eds. Richard Watts, Sachiko Ide y K. Ehlich. Berlin: Mouton de Gruyter, 255-280.
- Boersma, Paul y David Weenik 2004. *Praat. Doing Phonetics by Computer*.  
www.praat.org.
- Bosque, Ignacio y Violeta Demonte dirs. 1999. *Gramática descriptiva de la lengua española*. 3 vols. Madrid: Espasa-Real Academia Española.
- Boyd Bowman, Peter 1960. *El habla de Guanajuato*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Bravo, Diana 1996. *La risa en el regateo: estudio sobre el estilo comunicativo de negociadores españoles y suecos*. Estocolmo: Universidad de Estocolmo.
- 1998. "¿Reírse juntos?, un estudio de las imágenes sociales de hablantes españoles, mexicanos y suecos" en *La pragmática lingüística del español. Recientes desarrollos*. Eds. Henk Haverkate, Gijs Mulder y Carolina Fraile Maldonado. Amsterdam: Rodopi.
- . 2003. "Actividades de cortesía, imagen social y contextos socioculturales: una introducción", en *Actas del Primer Coloquio del Programa EDICE. La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanas*. Ed. Diana Bravo. Estocolmo: Universidad de Estocolmo, 98-108.
- . 2004. "Tensión entre universalidad y relatividad en las teorías de la cortesía", en *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*. Eds. Diana Bravo y Antonio Briz. Barcelona: Ariel, 15-37.

- Bravo, Diana y Antonio Briz eds. 2004. *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*. Barcelona: Ariel.
- Bravo, Diana ed. 2005. *Estudios de la (des)cortesía en español. Categorías conceptuales y aplicaciones a corpora orales y escritos*. Estocolmo-Buenos Aires: Dunken.
- Briz Gómez, Antonio 1996. "Los intensificadores en la conversación coloquial", en *Pragmática y gramática del español hablado. Actas del II Simposio sobre análisis del discurso oral*. Eds. Antonio Briz Gómez, José Ramón Gómez Molina y Ma. José Martínez Alcalde. Zaragoza: Pórtico, 13-36.
- . 2001. *El español coloquial en la conversación. Esbozo de pragmatogramática*. 2ª. ed. Barcelona: Ariel.
- . 2004. "Cortesía verbal codificada y cortesía verbal interpretada en la conversación", en *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*. Eds. Diana Bravo y Antonio Briz. Barcelona: Ariel, 67-93.
- Brown, Penelope y Stephen C. Levinson 1987. *Politeness. Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Brown, Penelope 1995. "Politeness strategies and the attribution of intentions: the case of Tzeltal irony", en *Social intelligence and interaction*. Ed. Esther N. Goody. Cambridge: Cambridge University Press. 153-174.
- Brown, Roger y Albert Gilman 1968. "The pronouns of power and solidarity", en *Readings in the sociology of language*. Ed. J. Fishman. The Hague: Mouton, 252-275.
- Brown, Roger y Marguerite Ford 1974. "Tratamiento personal en inglés norteamericano", en *Antología de estudios de etnolingüística y sociolingüística*. Comps. Paul Garvin y Yolanda Lastra. México: Universidad Nacional Autónoma de México, 314-335.

- [Original de 1961 "Address in American English", *Journal of Abnormal and Social Psychology* 62, 375-385].
- Bustamante López, Isabel y Mercedes Nino Murcia 1995. "Impositive speech acts in northern andean spanish: a pragmatic description", *Hispania* 78, 885-897.
- Caffi, Claudia 1999. "On mitigation", *Journal of Pragmatics* 31, 881-909.
- Calderon Campos, Miguel 2010. "Los elementos nominales en el sistema de tratamiento del español de Andalucía durante la Restauración (1875-1931)" en *Formas y fórmulas de tratamiento en el mundo hispánico*. Eds. Martin Hummel, Bettina Kluge y María Eugenia Vázquez Laslop. México: El Colegio de México, 551-570
- Carricaburo, Norma 1997. *Las fórmulas de tratamiento en el español actual*. Madrid: Arco Libros.
- 2010. "El ustedeeo, un fenómeno que avanza en la Argentina", en *Formas y fórmulas de tratamiento en el mundo hispánico*. Eds. Martin Hummel, Bettina Kluge y María Eugenia Vázquez Laslop. México: El Colegio de México, 887-900.
- Casillas Muñoz, Ma. de Lourdes 1989. "Algunas hipótesis sobre el papel de la educación superior en la movilidad social en México", *Revista Latinoamericana de Estudios Educativos* 19, 2, 115-123.
- Cedergren, Henrietta 1973. *The interplay of social linguistic factors in Panama*. Tesis doctoral. Cornell University. Micropelícula Ann Arbor, Michigan. University Microfilms International.
- Cheshire, Jenny 2002. "Sex and Gender in Variationist Research", en *The handbook of language variation and change*. Eds. J. K. Chambers, Peter Trudgill y Natalie Schilling-Estes. Malden: Blackwell, 423-443.

- Chodorowska-Pilch, Marianna 1998. *Encoding of politeness in spanish and polish: a cross-linguistic study*. Tesis doctoral. Los Angeles: University of Southern California.
- . 2004. "The conditional: a grammaticalised marker of politeness in spanish", en *Current trends in the pragmatics of spanish*. Eds. Rosina Márquez Reiter y María Elena Placencia. Amsterdam: John Benjamins, 57-75.
- Clyne, Michael 2006. "Some thoughts on pragmatics, sociolinguistic variation, and intercultural communication", *Intercultural Pragmatics* 3, 95-105.
- Coates, Jennifer ed. 1998. *Language and gender: a reader*. Malden, Mass.: Blackwell.
- Cohen, Andrew 1996. "Investigating the production of speech acts sets", en *Speech acts accros cultures. Challenges to communication in a second language*. Eds. Susan M. Gass y Joyce Neu. Berlin-N.Y: Mouton, 21-43.
- Conde Silvestre, Juan Camilo 2007. *Sociolingüística histórica*. Madrid: Gredos.
- Cortés, Alonso 1999. "Las construcciones exclamativas, la interjección y las expresiones vocativas", en *Gramática descriptiva de la lengua española*. V. 3. Dirs. Ignacio Bosque y Violeta Demonte. Madrid: Espasa-Real Academia Española, 3993-4050.
- Cortichs de Mora, Estrella 1951. *El habla de Tepotzotlan*. Tesis de maestría. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Covarrubias, Patricia Olivia 1999. *Pronominally speaking: mexican enactments of tú and usted as interpersonal components of organizational networks of cooperation*. Tesis doctoral. Ann Arbor: Universidad de Washington.
- Curcó, Carmen 1998. "¿No me harías un favorcito? Reflexiones en torno a la expresión de la cortesía verbal en el español de México y el español peninsular", en *La pragmática lingüística del español: Recientes desarrollos*. Eds. Henk Haverkate et al. Amsterdam: Rodopi, 129-171.

- Curcó, Carmen y Anna de Fina 2002. “Modo imperativo, negación y diminutivos en la expresión de la cortesía en español: el contraste entre México y España”, en *Actos de habla y cortesía en español*. Eds. María E. Placencia y Diana Bravo. Munich: Lincom Europa, 107-140.
- Curcó, Carmen 2007. “Positive face, group face, and affiliation: an overview of politeness studies on mexican spanish”, en *Research on politeness in the spanish speaking world*. Eds. María Elena Placencia y Carmen García. Mahwah, N.J.: Lawrence Erlbaum, 105-120.
- Davidson, Alice 1975. “Indirect speech acts and what to do with them”, en *Syntax and semantics*. v. 3. *Speech acts*. Eds. P. Cole y J.L. Morgan. New York: Academic Press, 143-185.
- De Jonge, Bob y Dorien Nieuwenhuijsen 2009. “Formación del paradigma pronominal de las formas de tratamiento”, en *Sintaxis histórica de la lengua española. Segunda parte: La frase nominal*. Vol. 2. Dir. Concepción Company Company. México: FCE, 1595-1671.
- Delgado, Vilma Lucia Concha 1994. *Politeness in language: directive speech acts in colombian and castilian spanish, and U. S. english*. Tesis doctoral. Stony Brook: New York State University.
- Demeter, Gusztav 2007. “Role-plays as a data collection method for research on apology speech acts”, *Simulation Gaming* 38, 83-90.
- Diccionario de la lengua española*. 22<sup>a</sup>. ed. Madrid: Espasa. [Versión electrónica en: <http://www.rae.es>].
- Dickey, Eleanor 1997. “Forms of address and terms of reference”, *Journal of Linguistics* 33, 255-274.

- Dik, Simon 1997. *The theory of functional grammar*. 1. *The structure of the clause*. 2<sup>a</sup> ed. Berlin: Mouton de Gruyter.
- Dittmar, Norbert 1996. "Descriptive and explanatory power of rules in sociolinguistics", en *Towards a critical sociolinguistics*. Ed. Singh Rajendra. Amsterdam: John Benjamins, 115-149.
- Durkheim, Emile 1991 [1912]. *Les formes élémentaires de la vie religieuse: le système totémique en Australie*. Paris: Librairie Générale Française.
- Eckert, Penelope y Sally McConnell-Ginet 2003. *Language and gender*. Cambridge: Cambridge University Press
- Edstrom, Anne 2004. "Expressions of disagreement by venezuelans in conversation: reconsidering the influence of culture", *Journal of Pragmatics* 36, 1499-1518.
- Eelen, Gino 1999. *Ideology in politeness: a critical analysis*. Tesis doctoral. Amberes: Universidad de Amberes.
- Eguiluz, Luisa 1962. "Fórmulas de tratamiento en el español de Chile", *Boletín de Filología* 14: 169-233.
- Eglin, Peter 1980. *Talk and taxonomy: a methodological comparison of ethnosemantics and ethnomethodology with reference to terms for Canadian doctors*. Amsterdam: John Benjamins.
- Ervin-Tripp, Susan 1976. "Is Sybil there? the structure of some american english directives", *Language and Society* 5, 25-66.
- Escandell Vidal, Ma. Victoria 1999. "Los enunciados interrogativos. Aspectos semánticos y pragmáticos", en *Gramática descriptiva de la lengua española*. V. 3. Dirs. Ignacio Bosque y Violeta Demonte. Madrid: Espasa, 3929-3991.

- . 1993. *Introducción a la pragmática*. Barcelona: Anthropos; Madrid: Universidad Nacional de Educación a Distancia.
- Espinosa Vázquez, Alejandra Aidé 2008. “Variación del segmento /-s/ en El Ciruelo, Oaxaca”, en *Fonología instrumental. Patrones fónicos y variación*. Eds. Esther Herrera Z. y Pedro Martín Butragueño. México: El Colegio de México, 107-128.
- Estebas Vilaplana, Eva y Pilar Prieto 2008. “La notación prosódica del español: una revisión del Sp-ToBI”, *Estudios de fonética experimental* 17, 263-283.
- Ezra Johnson, David 2009. “Getting off the GoldVarb standard: introducing Rbrul for mixed-effects variable rule analysis”, *Language and Linguistic Compass* 3, 359-383.
- Fant, L. 1996. “Regulación conversacional en la negociación: una comparación entre pautas mexicanas y peninsulares”, en *El español hablado y la cultura oral en Hispanoamérica*. Eds. Kotschi, T. et al. Frankfurt: Vervuert-Iberoamericana, 147-183.
- Fasold, Ralph 1990. “Address forms”, *The sociolinguistics of language*. Cambridge: Basil Blackwell, 1-38.
- Félix-Brasdefer, J. César 2002. *Refusals in spanish and english: a cross-cultural study of politeness strategies among speakers of mexican spanish, american english, and american learners of spanish as a foreign language*. Tesis doctoral. Minneapolis: University of Minnesota.
- . 2004. “La mitigación en el discurso oral de mexicanos y aprendices de español como lengua extranjera”, en *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*. Eds. Diana Bravo y Antonio Briz. Barcelona: Ariel, 285-299.

- . 2005. "Indirectness and politeness in mexican requests", en *Selected proceedings of the 7th Hispanic Linguistics Symposium*. Ed. David Eddington. Somerville: Cascadilla Proceedings Project, 66-78.
- . 2006a. "Métodos de recolección de actos de habla. Peticiones en el discurso natural y simulado de hablantes mexicanos", en *Actos de habla y cortesía en distintas variedades del español: perspectivas teóricas y metodológicas. Actas del II coloquio internacional del programa EDICE*. Ed. Jorge Murillo Medrano. Costa Rica-Estocolmo: Universidad de Costa Rica- Universidad de Estocolmo, 221-245.
- . 2006b. "Linguistic politeness in Mexico: refusal strategies among male speakers of mexican spanish", *Journal of Pragmatics* 38, 2158-2187.
- . 2007. "Natural speech vs. elicited data. A comparison of natural and role play requests in mexican spanish", *Spanish in Context* 4, 159-185.
- Fernández A., Mauro 2006. "Pronombres de segunda persona y fórmulas de tratamiento en español: una bibliografía". [www.linred.com/informacion\\_pdf/informacion\\_13\\_06072006.pdf](http://www.linred.com/informacion_pdf/informacion_13_06072006.pdf) [Consultado el 10 de marzo de 2007].
- Ferrer, María Cristina y Carmen Sánchez Lanza 1998. "Diálogo coloquial: la atenuación", *Oralia* 1, 213-222.
- Fillmore, Charles J. 1975. *Santa Cruz Lectures on Deixis 1971*. Bloomington: Indiana University.
- Fontanella de Weinberg, Beatriz 1994. "Fórmulas de tratamiento en el español americano (siglos XVI y XVII)", en *El español en el Nuevo Mundo*. Ed. Beatriz Fontanella de Weinberg. Washington, DC: OEA, 7-32.



- . 1999. "Sistemas pronominales de tratamiento usados en el mundo hispánico", en *Gramática descriptiva de la lengua española*. V. 1. Dirs. Ignacio Bosque y Violeta Demonte. Madrid: Espasa-Real Academia Española, 1399-1425.
- Francis, Susana 1992. *Habla y literatura popular en la antigua capital chiapaneca*. 2ª ed. Tuxtla Gutiérrez: Instituto Chiapaneco de Cultura [1ª. ed. de 1960].
- Fraser, Bruce 1980. "Conversational mitigation", *Journal of Pragmatics* 4, 341-350.
- Fraser, Bruce y William Nolen 1981. "The association of deference with linguistic form", *International Journal of the Sociology of Language* 27: 93-109.
- Fraser, Bruce 1990. "Perspectives on politeness", *Journal of Pragmatics* 14, 219-236.
- Gallino, Luciano, 1995. *Diccionario de sociología*. México: Siglo Veintiuno. (1ª. ed. en italiano 1978).
- García Fajardo, Josefina 2000. "Los valores del ¿«pospretérito»?", *Nueva Revista de Filología Hispánica* 48, 25-49.
- . 2001. "El pretérito de subjuntivo: suspensión de la aserción y modalidad", en *Semántica, oración y enunciación*. García Fajardo, Josefina. México: El Colegio de México, 95-113.
- García, Carmen 1993. "Making a request and responding to it: a case study of peruvian spanish speakers", *Journal of Pragmatics* 19, 127-152.
- . 1996. "Reprimanding and responding to a reprimand", *Journal of Pragmatics* 26, 663-697.
- . 1999. "The three stages of venezuelan invitations and responses", *Multilingua* 18, 391-433.

- Garrido Medina, Joaquín 1999. “Los actos de habla. Las oraciones imperativas”, en *Gramática descriptiva de la lengua española*. V. 3. Dirs. Ignacio Bosque y Violeta Demonte. Madrid: Espasa-Real Academia Española, 3879-3928.
- Giles, Howard 1984. “The dynamics of speech accomodation”, *International Journal of the Sociology of Language* 47, 5-32.
- Gili Gaya, Samuel 1998 (1943). *Curso superior de sintaxis española*. 15 ed. Barcelona: Vox.
- Givón, Talmy 1986. “Prototypes: between Plato and Wittgenstein”, en *Noun classes and categorization*. Ed. Colette Craig. Amsterdam: Benjamins, 77-99.
- . 1993. *English grammar. A function-based introduction*. 2 Vols. Amsterdam: John Benjamins.
- Goffman, Erving 1967. “On face-work. An analysis of ritual elements in social interaction”. *Interaction ritual. Essays on face-to-face behavior*. New York: Pantheon, 5-45.
- . 1971. *Relations in public. Microstudies of the public order*. New York: Harper.
- Gómez Torrego, Leonardo 1999. “Los verbos auxiliares. Las perífrasis verbales de infinitivo”, en *Gramática descriptiva de la lengua española*. V. 2. Dirs. Ignacio Bosque y Violeta Demonte Espasa: Madrid, 3323-3389.
- Goody, Esther N. Ed. 1978. *Questions and politeness. Strategies on social interaction*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gordon, David y George Lakoff 1975. “Conversational postulates”, en *Syntax and semantics*. V. 3. *Speech acts*. Eds. P. Cole y J.L. Morgan. New York: Academic Press, 84-106 [Original de 1971, en *Papers from the seventh regional meeting of the Chicago Linguistic Society*].

- Green, Georgia M. 1975. "How to get people to do things with words: the whimperative question", en *Syntax and semantics*. v. 3. *Speech acts*. Eds. P. Cole y J. L. Morgan. New York: Academic Press, 107-141.
- Grice, H. P. 1975. "Logic and conversation", en *Syntax and semantics*. v. 3. *Speech acts*. Eds. P. Cole, y J. L. Morgan. Nueva York: Academic Press, 41-58. [Original de 1967].
- Gu, Yuego 1990. "Politeness phenomena in modern chinese", *Journal of Pragmatics* 14, 237-257.
- Guerrero Rubín, José Luis 1985. *El léxico de la "vida social y diversiones" en la Ciudad de México*. Tesis de licenciatura. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Gutiérrez Eskildsen, Rosario María 1981. *Cómo hablamos en Tabasco y otros trabajos*. Gobierno del Estado de Tabasco: Villahermosa.
- Guy, Gregory R. 1975. "Use and aplicaciones of the Cederren-Sankoff variable rule program", en *Analyzing variation in language. Papers from the Second Colloquium on New Ways of Analyzing Variation*. Eds. Ralph W. Fasold y Roger W. Shuy. Washington, D.C: Georgetown University Press.
- Harris, Sandra 2003. "Politeness and power: making and responding to 'requests' in institutional settings", *Text* 23, 27-52.
- Hasbún Hasbún, Leyla y Mayra Solis Hernández 1999. "Efectos producidos por el género, la edad el estatus y el lugar de residencia de los hablantes en su escogencia de las formas de tratamiento diádico", *Filología y Lingüística* 25, 163-173.
- Hatch, Evelyn y Hossein Farhady 1982. *Research design and statistics for applied linguistics*. Cambridge: Newbury.
- Haverkate, Henk 1979. *Impositive sentences in spanish. Theory and description in linguistic pragmatics*. Amsterdam: North Holland.

- . 1984. *Speech acts, speakers, and hearers*. Amsterdam: John Benjamins.
- . 1990. "Aspectos semióticos de la cortesía verbal", *Revista de Lingüística Teórica y Aplicada* 28, 27-40.
- . 1994. *La cortesía verbal. Estudio pragmlingüístico*. Madrid: Gredos.
- Haverkate, Henk, Gijs Mulder y Carolina Fraile Maldonado, eds. 1998. *La pragmática lingüística del español: recientes desarrollos*. Amsterdam: Rodopi.
- Haverkate, Henk 2003. "El análisis de la cortesía comunicativa: Categorización pragmlingüística de la cultura española", en *Actas del Primer Coloquio del Programa EDICE. La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanas*. Ed. Diana Bravo. Estocolmo: Universidad de Estocolmo, 55-65.
- Head, Brian, F. 1981. "Variation and rate of change in the diffusion of new patterns of address", en *Variation omnibus*. Eds. David Sankoff y Henrietta Cedergren. Edmonton: Linguistic Research, 489-498. [Eighth Colloquium on New Ways of Analyzing Variation in English (NWAIVE), celebrado en 1980 en Montréal].
- Henríquez Ureña, Pedro 1921. "Observaciones sobre el español de América", *Revista de Filología Española* 8, 357-390.
- Hernández Flores, Nieves 2002. *La cortesía en la conversación española de familiares y amigos. La búsqueda del equilibrio entre la imagen del hablante y la imagen del destinatario*. Aalborg: Universidad de Aalborg.
- . 2003. "Los tests de hábitos sociales y su uso en el estudio de la cortesía: una introducción", en *Primer Coloquio del Programa EDICE. La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes*. Ed. Diana Bravo. Estocolmo: Universidad de Estocolmo, 186-197.

- Hidalgo Navarro, Antonio 2006. "La expresión de cortesía en español hablado: marcas y recursos prosódicos para su reconocimiento en la conversación coloquial", en *Actas del Simposio Internacional de la Sociedad Española de Lingüística*. Ed. Milka Villayandre Llamazares. León: Universidad de León. 957-979. <http://www3.unileon.es/dp/dfh/SEL/actas.htm> [Consultado el 4 de diciembre de 2007].
- Hoffman, Peter 2003. *Language politeness: directive speech acts in brazilian portuguese, costa rican spanish and canadian english*. Tesis doctoral. Stony Brook: New York State University.
- Holmes, Janet 1984. "Modifying illocutionary force", *Journal of Pragmatics* 8, 345-365.
- . 1995. *Women, men and politeness*. London: Longman.
- Holtgraves, Thomas y Joong NamYang 1990. "Politeness as universal: cross-cultural perceptions of request strategies and inferences based on their use", *Journal of Personality and Social Psychology* 59, 719-729.
- . 1992. "Interpersonal underpinnings of request strategies: general principles and differences due to culture and gender", *Journal of Personality and Social Psychology* 62, 246-256.
- Hong, Wei 1996. "An empirical study of chinese request strategies", *International Journal of Sociology of Language* 122, 127-138.
- Houck, Noel y Susan M. Gass 1996. "Non-native refusals: a methodological perspective", en *Speech acts accross cultures. Challenges to communication in a second language*. Eds. Susan M. Gass y Joyce Neu. Berlin-N.Y: Mouton, 45-64.
- Hualde, José Ignacio 2003. "El modelo métrico y autosegmental", en *Teorías de la entonación*. Coord. Pilar Prieto. Barcelona: Ariel, 155-184.

- Hummel, Martin 2010. "Reflexiones metodológicas y teóricas sobre el estudio de las formas de tratamiento en el mundo hispanohablante, a partir de una investigación en Santiago de Chile", en *Formas y fórmulas de tratamiento en el mundo hispánico*. Eds. Martin Hummel, Bettina Kluge y María Eugenia Vázquez Laslop. México: El Colegio de México, 101-162.
- Hummel, Martin, Bettina Kluge y María Eugenia Vázquez Laslop eds. 2010. *Formas y fórmulas de tratamiento en el mundo hispánico*. México: El Colegio de México.
- Hurley, Joni Kay 1995. "Pragmatics in a language contact situation: verb forms used in requests in ecuadorian spanish", *Hispanic Linguistics* 6/7, 225-264.
- Ide, Sachiko 1989. "Formal forms and discernment: two neglected aspects of universals of linguistic politeness", *Multilingua* 8, 223-248.
- Iglesias Recuero, Silvia 2001. "Los estudios de la cortesía en el mundo hispánico. Estado de la cuestión", *Oralia*, 4, 245-298.
- 2008. "Aportación a la historia de la (des)cortesía: las peticiones en los siglos XV y XVI", ponencia presentada en el IV Coloquio Internacional del Programa EDICE. Roma: Università Roma Trè, 23-26 de septiembre 2008.
- INEGI. *II Censo Nacional de Población y Vivienda*. <http://www.inegi.gob.mx> [Consultado el 31 de julio de 2007].
- Kany, Charles Emil 1970. *Sintaxis Hispanoamericana*. 1a. ed. Madrid: Gredos. [Original de 1945].
- Kasper, Gabriele 2000. "Data collection in pragmatics research", en *Culturally speaking. Managing rapport through talk accros cultures*. Ed. Helen Spencer-Oatey. London-NY: Continuum, 316-341.

- Kim Lee, Uh Sung 1989. *El uso de tú y usted en el español de la ciudad de México*. Tesis de maestría. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Koike, Dale April 1986. "Differences and similarities in men's and women's directives in carioca brazilian portuguese", *Hispania* 69, 387-394
- . 1989. "Request and the role of deixis in politeness", *Journal of Pragmatics* 13, 187-202.
- . 1994. "Negation in spanish and english suggestions and requests: mitigation effects?", *Journal of Pragmatics* 21, 513-526.
- Labov William, y David Fanshel 1977. *Therapeutic discourse. Psychotherapy as conversation*. New York: Academic Press.
- Labov, William 1966. *The social stratification of english in New York City*. Washington: Center for Applied Linguistics.
- . 1972. *Sociolinguistic patterns*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- . 1994. *Principles of linguistic change. 1: Internal factors*. Oxford: Blackwell.
- . 2001. *Principles of linguistic change. 2: Social factors*. Oxford: Blackwell.
- Lakoff, Robin 1973. "The logic of politeness, or minding your p's and q's", *Papers from the Ninth Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society*, 292-305.
- . 1975. *Language and woman's place*. New York: Harper and Row.
- Lapesa, Rafael 1981. *Historia de la lengua española*. 9ª. ed. Madrid: Gredos.
- Lastra de Suárez, Yolanda 1972. "Los pronombres de tratamiento en la ciudad de México", *Anuario de Letras* 10, 213-217.
- Lavandera, Beatriz. 1978. "Where does the sociolinguistic variable stop?", *Language in Society* 7, 171-183.
- Leech, Geoffrey 1983. *Principles of pragmatics*, Londres: Longman.

- Le Pair, Rob 1996. "Spanish request strategies: a cross-cultural analysis from an intercultural perspective", *Language Sciences* 18, 651-670.
- Lipski, John M., 1996. *El español de América*. Traducción de Silvia Iglesias Recuero. Madrid: Cátedra.
- Lope Blanch, Juan M. 1970. *Cuestionario para la delimitación de las zonas dialectales de México*. México: El Colegio de México.
- . Dir. 1996. *Atlas lingüístico de México*. vol. 4. *Morfosintaxis*. México: El Colegio de México-UNAM-FCE.
- López Morales, Humberto 1983. *Estratificación social del español de San Juan de Puerto Rico*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- . 1994. *Métodos de investigación lingüística*. Salamanca: Colegio de España.
- Lorenzo-Dus, N. 2001. "Compliment responses among british and spanish university students: a contrastive study", *Journal of Pragmatics* 33, 107-127.
- Lorey, David E. 1993. "The university system, social mobility, and social status". *The university system and economic development in Mexico since 1929*. Stanford: Stanford University Press, 135-165.
- Lyons, John 1980. *Semántica*. Versión en español de Ramon Cerdà. Barcelona: Teide.
- Macaulay, Marcia 2001. "Tough talk: indirectness and gender in request for information", *Journal of Pragmatics* 33, 293-316.
- Mao, Lu Ming Robert 1994. "Beyond politeness theory: 'face' revisited and renewed", *Journal of Pragmatics* 21, 451-486.
- Marquez Reiter, Rosina 2000. *Linguistic politeness in Britain and Uruguay: a contrastive study of requests and apologies*. Amsterdam: Benjamins.



Martín Butragueño, Pedro 1992. *Desarrollos sociolingüísticos en una comunidad de habla*.

Tesis doctoral. Madrid: Universidad Complutense.

---. s.f. Criterios de transcripción estrecha. Utilizados en el Corpus sociolingüístico de la Ciudad de México. Materiales de PRESEEA. [http://lef.colmex.mx /Sociolingustica /Cursos /Criterios%20de%20transcripcion%20estrecha.pdf](http://lef.colmex.mx/Sociolingustica/Cursos/Criterios%20de%20transcripcion%20estrecha.pdf) [Consultado el 22 de octubre de 2007].

---. 2003. “Hacia una descripción prosódica de los marcadores discursivos. Datos del español de México”, en *La tonía. Dimensiones fonéticas y fonológicas*. Ed. E. Herrera Z. y P. Martín Butragueño. México: El Colegio de México, 375-402.

---. 2004. “Configuraciones circunflejas en la entonación del español mexicano”, *Revista de Filología Española* 84, 347-373.

---. 2006a. “Proyección sintáctico-discursiva de la entonación circunfleja mexicana”, en *El español en América. Diatopía, diacronía e historiografía*. Homenaje a José G. Moreno de Alba en su 65 aniversario. México: Universidad Nacional Autónoma de México, 35-63.

---. 2006b. “El estudio de la entonación del español de México”, en *Haciendo lingüística. Homenaje a Paola Bentivoglio*. Comp. M. Sedano, A. Bolívar y M. Shiro. Caracas: Universidad Central de Venezuela, 105-126.

---. 2008. “Estratificación sociolingüística de la entonación circunfleja mexicana”, ponencia presentada en el Coloquio “Análisis lingüístico de corpus orales”, El Colegio de México, 7-9 de octubre de 2008.

Martín Zorraquino, María Antonia y José Portolés Lázaro 1999. “Los marcadores del discurso”, en *Gramática descriptiva de la lengua española*. V. 3. Dirs. Ignacio Bosque y Violeta Demonte. Madrid: Espasa, 4051-4213.

Martínez Celdrán, Eugenio y Ana María Fernández Planas 2003. "Taxonomía de las estructuras entonativas de las modalidades declarativa e interrogativa del español estándar peninsular según el modelo am en habla de laboratorio", en *La tonía: dimensiones fonéticas y fonológicas*. Eds. Esther Herrera Zendejas y Pedro Martín Butragueño. México: El Colegio de México, 267-294.

Martínez Riu, Antoni dir. 2001. *Diccionario enciclopédico de Sociología*. Barcelona: Herder.

Matsumoto, Yoshiko 1988. "Reexamination of the universality of face: politeness phenomena in japanese", *Journal of Pragmatics* 12, 403-426.

Mayntz, Renate 1967. "Methodological problems in the study of stratification", en *Social structure, stratification, and mobility*. Ed. Anthony, Leeds. Washington: Panamerican Union, 8-26.

Medina López, Javier 1993. *Sociolingüística del tratamiento en una comunidad rural (Buena Vista del Norte. Tenerife)*. Santa Cruz de Tenerife: Ilmo. Ayuntamiento de Buena Vista del Norte y Viceconsejería de Cultura y Deportes del Gobierno Autónomo de Canarias.

Meier, A. J. 1995. "Passages of politeness", *Journal of Pragmatics* 24, 381-392.

Mendiluce Cabrera, Gustavo 2005. *Estudio comparado inglés/español del discurso biomédico escrito: la secuenciación informativa, la matización asertiva y la conexión argumentativa en la introducción y la discusión de artículos biomédicos escritos por autores nativos y no-nativos*. Tesis doctoral. Valladolid: Universidad de Valladolid.

<http://www.cervantesvirtual.com/FichaObra.html?Ref=14517&ext=pdf&portal=180>

[Consultado el 21 de julio de 2008].

- Meyer Hermann, Reinhard 1988. "Atenuación e intensificación (análisis pragmático de sus formas y funciones en español hablado)", *Anuario de Estudios Filológicos* 11, 275-290.
- Meyer, Janet R. 2003. "Cognitive representations of request situations. The relative importance of goal specificity and situation features", *Western Journal of Communication* 67, 292-314.
- Mills, Sara 2003. *Gender and politeness*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Milroy, Lesley 1987. *Language and social networks*. 2a. ed. Oxford: Basil Blackwell.
- Milroy, Lesley y Matthew Gordon 2003. *Sociolinguistics. Method and interpretation*. Malden: Blackwell.
- Miquel I Vergés, María Eugenia 1963. "Fórmulas de tratamiento en la Ciudad de México", *Anuario de Letras* 3, 35-86.
- Molina, Isabel 1993. "Las fórmulas de tratamiento de los jóvenes madrileños. Estudio sociolingüístico", *Lingüística Española Actual* 15, 249-263.
- Moreno de Alba, José G. 1978. *Valores de los tiempos verbales en el español de México*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- . 1996. "El español mexicano", en *Historia de la literatura mexicana, siglo XVI*. Eds. Beatriz Garza Cuarón y Georges Baudot. México: Universidad Nacional Autónoma de México, 103-127.
- Moreno Fernández, Francisco 1986. "Sociolingüística de los tratamientos. Estudio sobre una comunidad rural", *Anuario de Letras* 24, 87-120.
- . 1998. *Principios de sociolingüística y sociología del lenguaje*. Barcelona: Ariel.
- Moreno González, María Cristobalina 2002. "The address system in the spanish of the golden age", *Journal of Pragmatics* 34, 15-47.

- Morín Rodríguez, A. 2001. *Las formas pronominales de tratamiento en el español de Las Palmas de Gran Canaria: variación y actitudes lingüísticas*. Granada: Granada Lingvistica.
- Morgan, J.L. 1978. "Two types of convention in indirect speech acts", en *Syntax and semantics v. 9 Pragmatics*. Ed. Peter Cole. New York: Academic Press, 261-280.
- Mulder, Gijs 1998. "Un estudio empírico de los actos de habla directivos en español", en *La pragmática lingüística del español. Recientes desarrollos*. Eds. Henk Haverkate, Gijs Mulder y Carolina Fraile Maldonado. Amsterdam: Rodopi, 237-275.
- Murillo, Jorge 2008. "Sobre la metodología de investigación en estudios sobre el discurso de la cortesía: a propósito del empleo de cuestionarios de hábitos sociales", en *Cortesía y conversación: de lo escrito a lo oral. III Coloquio Internacional del Programa EDICE*. Eds. Antonio Briz, et al. Valencia: Universidad de Valencia, 53-70.
- Musselman Shank, Regina 2000. "La cortesía en las relaciones asimétricas", en *Estructuras en contexto: estudios de variación lingüística*. Ed. Pedro Martín Butragueño México: El Colegio de México, 139-153.
- . 2002. *Las estrategias para la construcción del turno en la conversación: datos del español de México*. Tesis doctoral. México: El Colegio de México.
- Navarro Gala, Rosario 2004. "Formas de cortesía en la *Segunda Celestina*", en *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*. Eds. Diana Bravo y Antonio Briz, Barcelona: Ariel, 213-225.
- Navarro Tomás, Tomás 1944. *Manual de entonación española*. Nueva York: Hispanic Institute of the United States.
- . 1945. *Cuestionario lingüístico hispanoamericano. I. Fonética, morfología, sintaxis*. 2ª ed. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.

- Negrete Cárdenas, Daniel 1953. *El español de Jalisco. Contribución a la geografía Lingüística hispanoamericana*. Tesis doctoral. New York: Universidad de Columbia.
- Noblia, Valentina 2004. “La ironía en los chats. Una forma de preservar las imágenes y administrar los conflictos en las conversaciones mediadas por computadora”, en *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*. Eds. Diana Bravo y Antonio Briz. Barcelona: Ariel, 371-397.
- Nooteboom, Sieb 1997. “The prosody of speech: melody and rhythm”, en *The handbook of phonetic sciences*. Eds. J. Hardcastle y John Laver. Oxford: Blackwell, 640-673.
- Nowikow, Wiaczesław, en prensa. “Sobre los motivos del empleo de *tú* y *usted* de estudiantes universitarios en Guadalajara (Jalisco, México) desde la perspectiva de los enfoques socio y etológico-lingüísticos” en *Formas y fórmulas de tratamiento en el mundo hispánico*. Eds. Martin Hummel, Bettina Kluge y María Eugenia Vázquez Laslop. México: El Colegio de México.
- O’Barr, William M. y Bowman K. Atkins 1998. “‘Women’s language’ or ‘powerless language’?”, en *Language and gender: a reader*. Ed. Jennifer Coates. Malden, Mass.: Blackwell, 377-387.
- O’Driscoll, J. 1996. “About face: a defence and elaboration of universal dualism”, *Journal of Pragmatics* 18, 309-328.
- Ofuka, Etsuko et al. 2000. “Prosodic cues for rated politeness in Japanese speech”, *Speech Communication* 32, 199-217.
- Orozco, Leonor 2006. “No me hable de *tú* despectivo, hábleme de *tú* correcto”, en *Líderes lingüísticos: Estudios de variación y cambio*. Ed. Martín Butragueño, Pedro México: El Colegio de México, 131-158.

- . 2008. "Peticións corteses y factores prosódicos", en *Fonología instrumental. Patrones fónicos y variación*. Eds. Esther Herrera Z. y Pedro Martín Butragueño. México: El Colegio de México, 335-355.
- Ortega Olivares, Jenaro 1985. "Apéndices modalizadores: los 'comprobativos'", en *Estudios románicos dedicados al Prof. Andrés Soria Ortega*. Eds. J. Montoya Martínez y J. Paredes Núñez. Granada: Universidad de Granada. I, 239-255.
- Palacios, Niktelol 2002. "Algunos marcadores discursivos característicos del habla de los adolescentes mexicanos", *Iztapalapa* 53, 225-247.
- Paolillo, John C. 2002. *Analyzing Linguistic Variation. Statistical Models and Methods*. Stanford: Center for the Study of Language and Information.
- Pedroviejo Esteruelas, Juan Manuel 2004. "Formas de tratamiento en dos obras de teatro del siglo XX: *Historia de una escalera* y *Bajarse al moro*", en *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*. Eds. Diana Bravo y Antonio Briz. Barcelona: Ariel, 245-262.
- Penny, Ralph 2000. *Variation and change in spanish*. Cambridge: Cambridge University Press
- Pérez Aguilar, Raúl Aristides 2002. *El habla de Chetumal. Fonética, gramática, léxico indígena y chiclero*. Quintana Roo: Fondo Estatal para la cultura y las artes de Quintana Roo/ Instituto Quitanarroense de la Cultura/ Universidad de Quintana Roo.
- Persons, Jan A. 1997. "High Pitch as a Mark of Respect in Lachixío Zapotec", en *Work Papers of the Summer Institute of Linguistics*. Grand Forks: University of North Dakota, v. 41. <http://www.und.edu/dept/linguistics/wp/1997Persons.PDF> [Consultado el 11 de mayo de 2009].

- Peterson, Elizabeth 2004. *Social appropriateness and language variation: a study of finnish requests*. Tesis doctoral. Bloomington: Universidad de Indiana.
- Pierrehumbert, Janet B. 1980. *The ponology and phonetics of english intonation*. Tesis doctoral. Cambridge, Massachusetts: Massachusetts Institute of Technology.
- Pilegaard, Morten 1997. "Politeness in written business discourse: a textlinguistic perspective on requests", *Journal of Pragmatics* 28, 223-244.
- PILEI (Comisión de lingüística y dialectología iberoamericanas del PILEI) 1968. *Cuestionario provisional para el estudio coordinado de la norma lingüística culta de las principales ciudades de Iberoamérica y de la Península Ibérica* Parte 3. Léxico. México: Universidad Nacional Autónoma de México / El Colegio de México.
- Placencia, María Elena y Diana Bravo, eds. 2002. *Actos de habla y cortesía en español*. Munich: Lincom Europa.
- Placencia, María Elena y Carmen García, eds. 2007. *Research on politeness in the spanish speaking world*. Mahwah, N.J.: Lawrence Erlbaum.
- Portolés Lázaro, José 1988. "La respuesta *sí/no* a interrogativas generales", *Español Actual* 49, 65-83.
- PRESEEA 2005. "Cuestionario para el estudio de las formas de tratamiento". <http://www.linguas.net/preseea/contenido/home.asp> [Consultado el 21 de junio de 2005].
- Quilis, Antonio 1993. *Tratado de fonología y fonética españolas*. Madrid: Cátedra.
- Rajiv, Rao 2006 "On intonation's relationship with pragmatic meaning in Spanish", en *Selected Proceedings of the 8th Hispanic Linguistics Symposium*. Ed. Timothy L. Face y Carol A. Klee. Somerville, MA: Cascadilla Proceedings Project, 103-115.

- Reid, Laura y Llorenç Comajoan 2005. "El uso actual de *tú* y *usted* en el español peninsular y mexicano", ponencia presentada en el VIII Congreso Nacional de Lingüística, Asociación Mexicana de Lingüística Aplicada. Puebla: Universidad de las Américas, 17-20 de mayo de 2005.
- Rintell, Ellen y Candance J. Mitchell 1989. "Studying requests and apologies: an inquiry into method", en *Cross-cultural pragmatics: request and apologies*. Eds. Shoshana Blum-Kulka, Juliane House y Gabriele Kasper. Norwood: Ablex, 248-272.
- Robinson, J. S., H.R. Lawrence y S. Tagliamonte 2001. *Goldvarb 2001*. <http://www.york.ac.uk/depts/lang/webstuff/goldvarb/> [Consultado el 5 de enero de 2004].
- Rodríguez Bautista, Juan Jorge y María del Rosario Cota Yañez 2006. "La transformación económica en la Zona Metropolitana de Guadalajara y su impacto en el espacio urbano", ponencia presentada en el II Congreso de la Asociación Latinoamericana de Población. Guadalajara: Universidad de Guadalajara, 3-5 de septiembre del 2006. [http://est.mexicocity.unfpa.org/publicaciones\\_3166.asp](http://est.mexicocity.unfpa.org/publicaciones_3166.asp) [Consultado el 31 de agosto de 2007].
- Rodríguez Mendoza, J. 2003. *Lenguaje y sociedad: la alternancia tú/usted en San Sebastián de la Gomera*. Tesis doctoral. La Laguna: Universidad de la Laguna.
- Rojo, Guillermo y Alexandre Veiga 1999. "El tiempo verbal. Los tiempos simples", en *Gramática descriptiva de la lengua española*. V. 2. Dirs. Ignacio Bosque y Violeta Demonte. Madrid: Espasa, 2867-2934.
- Rona, José Pedro 1964. "El problema de la división del español americano en zonas dialectales", en *Presente y futuro de la lengua española. Actas de la asamblea de*



- filología del I congreso de instituciones hispánicas*. Ed. Oficina Internacional de Información y Observación del Español Vol. 1, Madrid: Cultura Hispánica, 215-226.
- Rose, Kenneth R. 1992. "Speech acts and questionnaires: the effect of hearer response", *Journal of Pragmatics* 17, 49-62.
- Ross, John 1970. "On declarative sentences", en *Readings in english transformational grammar*. Eds. Roderick A. Jacobs y Peter S. Rosenbaum. Waltham: Ginn, 222-272.
- Ružičková, Elena 1998. *Face, face-threatening acts and politeness in cuban spanish*. Tesis doctoral. Pittsburgh: Universidad de Pittsburgh.
- Sasaki, Miyuki 1998. "Investigating EFL students' production of speech acts: a comparison of production questionnaires and role plays", *Journal of Pragmatics* 30, 457-484.
- Sainz David, Claudio *et al.* 2001. "Guadalajara y su región: gestión y proyecto para el siglo XXI". [http://www.rolac.unep.mx/redes/Documento\\_Guadalajara.htm](http://www.rolac.unep.mx/redes/Documento_Guadalajara.htm) [Consultado el 14 de noviembre de 2004].
- Sánchez López, Cristina 1999. "Los cuantificadores: clases de cuantificadores y estructuras cuantitativas", en *Gramática descriptiva de la lengua española*. V. 3. Dirs. Ignacio Bosque y Violeta Demonte. Madrid: Espasa, 1025-1128.
- Sankoff, David 1988. "Variable rules", en *Sociolinguistics: an international handbook of the science of language and society*. V. 2. Eds. Ulrich Ammon y Norbert Dittmar, New York: Walter de Gruyter, 984-997.
- Sankoff, Gillian 1973. "Above and beyond phonology in variable rules", en *New ways of analyzing variation in English*. Charles James Bailey y Roger Shuy Eds. Washington, D.C.: Georgetown University Press, pp. 44-61.
- Schiffrin, Deborah. 1994. *Approaches to Discourse*. Oxford: Blackwell.

- Schrader-Kniffki, Martina, ed. 2006. *La cortesía en el mundo hispánico. Nuevos contextos, nuevos enfoques metodológicos*. Frankfurt-Madrid: Vervuet-Iberoamericana.
- Schwenter, Scott A. 1993. "Diferenciación dialectal por medio de los pronombres: una comparación del uso de *tú* y *usted* en España y México", *Nueva Revista de Filología Hispánica* 41, 127-149.
- Searle, J. R. 1969. *Speech acts. An essay in the philosophy of language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 1975. "Indirect speech acts", en *Syntax and semantics*. V. 3. *Speech acts*. Eds. P. Cole y J. L. Morgan. New York: Academic Press, 59-83.
- . 1976. "A classification of illocutionary acts", *Language in Society* 5, 1-21.
- . 1979. *Expression and meaning: studies in the theory of speech acts*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sibsa, Marina 2001. "Illocutionary force and degrees of strength in language use", *Journal of Pragmatics* 33, 1791-1814.
- Silva Corvalán, Carmen 2001. *Sociolingüística y pragmática del español*. Washington: Georgetown University Press.
- Sosa, Juan Manuel 1999. *La entonación del español. Su estructura fónica, variabilidad y dialectología*. Madrid: Cátedra.
- Spencer-Oatey, Helen 1996. "Reconsidering power and distance", *Journal of Pragmatics* 26, 1-24.
- . 2003. "Developing a framework for non-ethnocentric 'politeness' research", en *Actas del Primer Coloquio del Programa EDICE. La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes*. Ed. Diana Bravo. Estocolmo: Universidad de Estocolmo, 86-96.

- Tagliamonte, Sali A. 2006. *Analysing sociolinguistic variation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 2007. "Quantitative analysis", en *Sociolinguistic variation. Theories, methods, and applications*. Eds. Robert Bayley y Ceil Lucas. Cambridge: Cambridge University Press, 190-214.
- Trudgill, Peter 1974. *The social differentiation of english in Norwich*. London: Cambridge University Press.
- Trudgill, Peter y J. M. Hernández Campoy 2007. *Diccionario de sociolingüística*. Madrid: Gredos.
- Urbina Vargas, Soledad 2008. "Aceptar y rechazar una invitación: estudio comparativo de la competencia pragmática de estudiantes de español como segunda lengua", en *Cortesía y conversación: de lo escrito a lo oral. III Coloquio Internacional del Programa EDICE*. Eds. Antonio Briz et al. Valencia: Universidad de Valencia – Programa EDICE, 775-797.
- Valdés, Guadalupe y Cecilia Pino 1981. "Muy a tus órdenes: compliment responses among Mexican-American bilinguals", *Language in Society* 10, 53-72.
- Van Mulken, Margot 1996. "Politeness markers in french and dutch requests", *Language Sciences* 18, 689-702.
- Vaquero de Ramírez, María 1996. *El español de América II. Morfosintaxis y léxico*. Madrid: Arco Libros.
- Vázquez Laslop, María Eugenia 2006. "La cortesía parlamentaria en la transición de México a la democracia: ejemplo de racionalidad", en *La cortesía en el mundo hispánico. Nuevos contextos, nuevos enfoques metodológicos*. Ed. Martina Schrader-Kniffki. Frankfurt-Madrid: Vervuet-Iberoamericana, 139-156.

- Vázquez Laslop, María Eugenia y Silvia Yee Sánchez 2006. “*poder* + INFINITIVO, tiempo y persona en el español de México”, en *Octavo Encuentro Internacional de Lingüística en el Noroeste*. vol. 2 Ed. Rosa María Ortiz Ciscomani. Hermosillo: Unison, 369-383.
- Vázquez Laslop, María Eugenia 2007. “«*Podiera*» *de dicto*”, *Nueva Revista de Filología Hispánica* 55, 1,-22.
- Vázquez Laslop, María Eugenia y Leonor Orozco 2010. “Formas de tratamiento del español en México: estado de la cuestión”, en *Formas y fórmulas de tratamiento en el mundo hispánico*. Eds. Martin Hummel, Bettina Kluge y María Eugenia Vázquez Laslop. México: El Colegio de México, 247-269.
- Wagner, Lisa C. 1999. *Toward a sociopragmatic characterization of apologies in mexican spanish*. Tesis doctoral. Columbus: Ohio State University.
- Ward, Gregory y Julia Hirschberg 1985. “Implicating uncertainty: the pragmatics of fall-rise intonation”, *Language* 61, 747-776.
- Watts, Richard J. 1989. “Relevance and relational work: linguistic politeness as politic behavior”, *Multilingua* 8, 131-166.
- . 2003. *Politeness*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Weber, Frida 1941. “Fórmulas de tratamiento en la lengua de Buenos Aires”, *Revista de Filología Hispánica* 3, 105-139.
- Weinreich, Uriel, William Labov y Mervin I. Herzog 1968. “Empirical foundations for a theory of language change”, en *Directions for historical linguistics*. Winfred. P. Lehman y Yakov Malkiel Eds. Austin: University of Texas Press, 95-195.
- West, Candance y Don H. Zimmerman 1975. “Sex roles, interruptions and silences in conversation”, en *Language and sex: difference and dominance*. Eds. Barrie Thorne y Nancy Henley. Rowley: Newbury House, 105-129.

- Wichmann, Anne 2004. "The intonation of *please*-requests: a corpus based study", *Journal of Pragmatics* 36, 1521-1549.
- Williamson, Rodney 1986. *El habla de Tabasco. Estudio lingüístico*. México: El Colegio de México.
- Willis, Erik 2005. "Tonal levels in Puebla Mexico spanish declaratives and absolute interrogatives", en *Theoretical and experimental approaches to romance linguistics. Selected papers from the 34th Linguistic Symposium on Romance Languages. Salt Lake City, March 2004*. Eds. Radall S. Gess y Edward J. Rubin. John Benjamins.
- . 2008. "Tonal characteristics of pronominal interrogatives in Puebla Mexico Spanish", en *Fonología instrumental. Patrones fónicos y variación*. Eds. Esther Herrera Z. y Pedro Martín Butragueño. México: El Colegio de México, 357-376.
- Wolfson, Nesa y Joan Manes 1980. "Don't 'dear' me!", en *Women and language in literature and society*. Eds. Sally McConnell-Ginet, *et al.* New York: Praeger, 79-92.
- Yuan, Yi 2001. "An inquiry into empirical pragmatics data-gathering methods. Written DCTs, oral DCTs, field notes, and natural conversations", *Journal of Pragmatics* 33, 271-292.

## ÍNDICE DE TABLAS

|             |  |     |
|-------------|--|-----|
| Tabla 1.1.  | Condiciones y reglas de los actos ilocutivos                                     | 8   |
| Tabla 1.2.  | El sistema pronominal de segunda persona en México                               | 31  |
| Tabla 1.3.  | Reglas para la realización de peticiones   | 38  |
| Tabla 1.4.  | Tipos de directivos según Ervin-Tripp (1976)                                     | 43  |
| Tabla 1.5.  | Escala de indirección según Blum-Kulka <i>et al.</i> (1989)                      | 46  |
| Tabla 2.1.  | Diseño de la muestra   | 68  |
| Tabla 2.2.  | Ejemplos de clasificación de las peticiones                                      | 96  |
| Tabla 2.3.  | Criterios de transcripción   | 107 |
| Tabla 2.4.  | Nueve tipos de destinatarios resultantes del cruce entre poder y distancia       | 109 |
| Tabla 3.1.  | Porcentaje de uso pronominal cuando se tiene mayor poder que el destinatario     | 119 |
| Tabla 3.2.  | Cruces de la variante menor poder que el destinatario con el eje de distancia    | 120 |
| Tabla 3.3.  | Porcentajes de uso pronominal cuando se tiene menor poder que el destinatario    | 120 |
| Tabla 3.4.  | Porcentajes y probabilidad de tuteo según eje de poder                           | 122 |
| Tabla 3.5.  | Porcentajes de uso pronominal con destinatarios de la categoría familiaridad     | 123 |
| Tabla 3.6.  | Porcentajes y probabilidad de tuteo según eje de distancia                       | 126 |
| Tabla 3.7.  | Porcentajes y probabilidades de tuteo según poder y distancia                    | 126 |
| Tabla 3.8.  | Uso de formas pronominales de tratamiento según sexo del destinatario            | 129 |
| Tabla 3.9.  | Porcentajes de tuteo según sexo del destinatario                                 | 130 |
| Tabla 3.10. | Formas pronominales usadas al preguntar la hora a un desconocido                 | 140 |
| Tabla 3.11. | Uso de formas pronominales de tratamiento según sexo del hablante                | 142 |
| Tabla 3.12. | Porcentajes y probabilidades de tuteo según sexo del hablante y del destinatario | 143 |
| Tabla 3.13. | Porcentajes y probabilidades de tuteo según edad del hablante                    | 150 |
| Tabla 3.14. | Uso de formas pronominales de tratamiento según escolaridad del hablante         | 155 |
| Tabla 3.15. | Porcentajes y probabilidades de tuteo para las variables edad y escolaridad      | 156 |
| Tabla 3.16. | Uso de formas pronominales de tratamiento según origen del hablante              | 157 |
| Tabla 3.17. | Uso de nombre propio según eje de poder  | 163 |
| Tabla 3.18. | Uso de nombre propio según eje de distancia                                      | 164 |
| Tabla 3.19. | Probabilidad escalonada para el empleo de nombre propio                          | 165 |
| Tabla 3.20. | Lista de títulos de parentesco que emplearon los entrevistados                   | 167 |
| Tabla 3.21. | Uso de título de parentesco según eje de poder                                   | 168 |
| Tabla 3.22. | Formas pronominales usadas en relaciones de parentesco según eje de poder        | 169 |
| Tabla 3.23. | Probabilidad escalonada para el empleo de títulos de parentesco                  | 170 |
| Tabla 3.24. | Uso de títulos genéricos según eje de poder                                      | 172 |
| Tabla 3.25. | Uso de títulos genéricos según eje de distancia                                  | 172 |

|             |  |     |
|-------------|--|-----|
| Tabla 3.26. | Probabilidad escalonada para el empleo de títulos genéricos                      | 173 |
| Tabla 3.27. | Lista de títulos profesionales que emplearon los entrevistados                   | 174 |
| Tabla 3.28. | Uso de títulos profesionales según eje de poder                                  | 175 |
| Tabla 3.29. | Uso de títulos profesionales según eje de distancia                              | 175 |
| Tabla 3.30. | Probabilidad escalonada para el empleo de títulos profesionales                  | 176 |
| Tabla 4.1.  | Órdenes encontrados en la estructura de las peticiones                           | 184 |
| Tabla 4.2.  | Tiempo verbal en que se realiza la petición                                      | 188 |
| Tabla 4.3.  | Probabilidad escalonada para las formas verbales sin desfocalización             | 189 |
| Tabla 4.4.  | Probabilidad escalonada para el presente de indicativo                           | 192 |
| Tabla 4.5.  | Probabilidad escalonada para el imperativo                                       | 195 |
| Tabla 4.6.  | Probabilidad escalonada para las formas verbales desfocalizadas                  | 199 |
| Tabla 4.7.  | Probabilidad escalonada para el pospretérito                                     | 202 |
| Tabla 4.8.  | Probabilidad escalonada para el pretérito de subjuntivo                          | 204 |
| Tabla 4.9.  | Probabilidad escalonada para el copretérito                                      | 207 |
| Tabla 4.10. | Probabilidad escalonada para la desfocalización de persona                       | 212 |
| Tabla 4.11. | Distribución de las perífrasis con <i>poder</i> según tiempos verbales           | 214 |
| Tabla 4.12. | Probabilidad escalonada para perífrasis con <i>poder</i>                         | 217 |
| Tabla 4.13. | Probabilidad escalonada para las peticiones centradas en el hablante             | 223 |
| Tabla 4.14. | Probabilidad escalonada para los atenuadores                                     | 229 |
| Tabla 4.15. | Probabilidad escalonada para los intesificadores                                 | 231 |
| Tabla 4.16. | Probabilidad escalonada para <i>por favor</i>                                    | 235 |
| Tabla 4.17. | Orden en que se emplearon las secuencias apelativas                              | 237 |
| Tabla 4.18. | Probabilidad escalonada para marcadores discursivos con función fática           | 239 |
| Tabla 4.19. | Probabilidad escalonada para los saludos   | 241 |
| Tabla 4.20. | Probabilidad escalonada para las formas nominales de tratamiento                 | 244 |
| Tabla 4.21. | Probabilidad escalonada para <i>no</i> + petición                                | 247 |
| Tabla 4.22. | Probabilidad escalonada para los apéndices comprobativos                         | 250 |
| Tabla 4.23. | Probabilidad escalonada para <i>si</i> + condición/petición                      | 252 |
| Tabla 4.24. | Probabilidad escalonada para las secuencias explicativas                         | 255 |
| Tabla 4.25. | Estrategia ‘no realizar la petición’ según el costo de la petición               | 258 |
| Tabla 4.26. | Probabilidad escalonada para no realizar la petición                             | 259 |
| Tabla 4.27. | Probabilidad escalonada para el tipo de petición                                 | 261 |
| Tabla 4.28. | Probabilidad escalonada para el costo de la petición                             | 264 |
| Tabla 4.29. | Probabilidad escalonada para el eje de poder                                     | 265 |
| Tabla 4.30. | Probabilidad escalonada para el eje de distancia                                 | 267 |
| Tabla 4.31. | Probabilidad escalonada para el sexo del destinatario                            | 270 |
| Tabla 4.32. | Probabilidad escalonada para el sexo del hablante                                | 271 |
| Tabla 4.33. | Probabilidad escalonada para la edad del hablante                                | 273 |
| Tabla 4.34. | Probabilidad escalonada para la escolaridad del hablante                         | 275 |
| Tabla 4.35. | Probabilidad escalonada para el origen del hablante                              | 276 |
| Tabla 5.1.  | Acentos tonales en español (Hualde 2003: 164)                                    | 285 |
| Tabla 5.2.  | Tonos de juntura inicial en dos estilos de petición                              | 286 |
| Tabla 5.3.  | Tonos de juntura inicial en dos estilos de petición, según sexo del hablante     | 287 |
| Tabla 5.4.  | Tonos de juntura inicial en dos estilos de petición, según el factor escolaridad | 288 |

|             |  |     |
|-------------|--|-----|
| Tabla 5.5.  | Tonos de juntura inicial en dos estilos de petición, según el factor edad            | 289 |
| Tabla 5.6.  | Acentos pretonemáticos en dos estilos de petición                                    | 291 |
| Tabla 5.7.  | Acentos pretonemáticos según su altura   | 291 |
| Tabla 5.8.  | Acentos monotonales y bitonales en dos estilos de petición                           | 292 |
| Tabla 5.9.  | Amplitud del movimiento tonal en el pretonema según características de los hablantes | 295 |
| Tabla 5.10. | Acento nuclear en dos estilos de petición  | 297 |
| Tabla 5.11. | Distribución del acento nuclear según características de los hablantes               | 298 |
| Tabla 5.12. | Tonos de juntura final en dos estilos de petición                                    | 299 |
| Tabla 5.13. | Tonos de juntura final en dos estilos de petición, según sexo del hablante           | 300 |
| Tabla 5.14. | Tonos de juntura final en dos estilos de petición, según el factor escolaridad       | 301 |
| Tabla 5.15. | Tonos de juntura final en dos estilos de petición, según el factor edad              | 301 |
| Tabla 5.16. | Tonemas ascendentes en dos estilos de petición                                       | 303 |
| Tabla 5.17. | Promedios del campo tonal en semitonos en dos estilos de petición                    | 317 |



## ÍNDICE DE FIGURAS

|              |   |     |
|--------------|---|-----|
| Figura 1.1.  | Semántica del poder   | 26  |
| Figura 1.2.  | Semántica de la solidaridad   | 27  |
| Figura 1.3.  | Patrón entonativo de la interrogativa absoluta con matiz de cortesía (Quilis 1993: 450).      | 59  |
| Figura 2.1.  | Mapa del Estado de Jalisco  | 66  |
| Figura 3.1.  | Porcentajes de tuteo en el eje de poder   | 146 |
| Figura 3.2.  | Porcentajes de tuteo en el eje de distancia   | 147 |
| Figura 3.3.  | Porcentajes de tuteo según edad y sexo del hablante   | 148 |
| Figura 3.4.  | Porcentajes de tuteo según edad y escolaridad   | 156 |
| Figura 3.5.  | Hablantes ordenados según porcentajes de tuteo  | 160 |
| Figura 5.1.  | Movimiento tonal promedio del acento prenuclear L*+H  | 293 |
| Figura 5.2.  | Movimiento tonal del acento pretonemático H*  | 294 |
| Figura 5.3.  | Curva melódica de <i>puedes pasarme la salsa</i>  | 304 |
| Figura 5.4.  | Curva melódica de <i>será posible que me prestes dinero</i>                                   | 305 |
| Figura 5.5.  | Curva melódica de <i>será posible que me prestes dinero</i>                                   | 306 |
| Figura 5.6.  | Movimiento promedio en el tonema L*+H H%  | 307 |
| Figura 5.7.  | Movimiento promedio en el tonema H* H%  | 308 |
| Figura 5.8.  | Movimiento promedio en el tonema L* H%  | 309 |
| Figura 5.9.  | Promedio del movimiento tonal del tonema L* H% según sexo del hablante                        | 310 |
| Figura 5.10. | Promedio del movimiento tonal del tonema L* H% según la escolaridad                           | 311 |
| Figura 5.11. | Promedio del movimiento tonal del tonema L* H% según la edad                                  | 312 |
| Figura 5.12. | Promedio del recorrido tonal de los tonemas ascendentes según el sexo del hablante            | 313 |
| Figura 5.13. | Promedio del recorrido tonal de los tonemas ascendentes según la escolaridad de los hablantes | 314 |
| Figura 5.14. | Promedio del recorrido tonal de los tonemas ascendentes según la edad de los hablantes        | 315 |

## APÉNDICES

Apéndice 1. *Datos generales de los 36 participantes*

| <b>Seudónimo</b> | <b>Clave</b> | <b>Escolaridad</b>                     | <b>Edad</b> | <b>Ocupación actual</b>                 | <b>ORIGEN</b> |
|------------------|--------------|--|-------------|---|---------------|
| Camilo           | H2B          | Primaria                               | 21          | Chofer de trailer                       | Rural         |
| Liset            | M2S          | Licenciatura en ingeniería en sistemas | 23          | Auxiliar de oficina                     | Urbano        |
| Jael             | H2S          | Licenciatura en mercadotecnia          | 24          | Auxiliar administrativo                 | Rural         |
| Graciela         | M2M          | Técnico en informática administrativa  | 24          | Encargada de oficina                    | Rural         |
| Mateo            | H2M          | Preparatoria                           | 25          | Recepcionista en hotel                  | Urbano        |
| Carmina          | M2B          | Primaria                               | 25          | Comerciante ambulante                   | Rural         |
| Roberto          | H3B          | Primaria                               | 31          | Chofer                                  | Rural         |
| Petronio         | H3M          | Preparatoria                           | 32          | Programador de sistemas computacionales | Rural-urbano  |
| Lucrecia         | M3S          | Licenciatura en comunicación           | 32          | Ama de casa                             | Urbano        |
| Genaro           | H3S          | Licenciatura en mercadotecnia          | 35          | Profesionista independiente             | Urbano        |
| Piedad           | M3M          | Preparatoria                           | 37          | Recepcionista en consultorio médico     | Rural-urbano  |
| Blanca           | M3B          | Primaria                               | 38          | Limpieza de oficinas                    | Rural-urbano  |
| Arturo           | H4B          | Secundaria                             | 43          | Aseo y mantenimiento de oficinas        | Rural         |
| Albino           | H4M          | Preparatoria                           | 44          | Propietario de empresa                  | Rural         |
| Jesús            | H4S          | Maestría en mercadotecnia              | 44          | Desempleado                             | Rural         |
| Laura            | M4M          | Secundaria y comercio                  | 45          | Ama de casa                             | Urbano        |
| Rosa             | M4B          | Primaria                               | 47          | Ama de casa                             | Urbano        |
| Terencia         | M4S          | Licenciatura en contaduría pública     | 49          | Ama de casa                             | Urbano        |
| Lucila           | M5M          | Secundaria y comercio                  | 50          | Encargada de compras                    | Rural-urbano  |

|             |     |  |    |                                     |              |
|-------------|-----|--|----|-------------------------------------|--------------|
| Anastasia   | M5B | Primaria                               | 51 | Ama de casa                         | Rural        |
| Josafat     | H5B | Primaria                               | 50 | Mecánico                            | Rural        |
| Sandra      | M5S | Licenciatura en educación primaria     | 53 | Subdirectora de primaria            | Rural-urbano |
| Antolín     | H5S | Maestría en ciencias sociales          | 54 | Profesor-investigador universitario | Urbano       |
| Román       | H5M | Secundaria                             | 56 | Vendedor de material eléctrico      | Rural        |
| Uriel       | H6M | Secundaria y comercio                  | 60 | Mantenimiento                       | Rural-urbano |
| Jerónimo    | H6B | Primaria incompleta                    | 64 | Jubilado, tendero                   | Rural        |
| Magdalena   | M6M | Secundaria y corte y confección        | 64 | Ama de casa                         | Rural        |
| Aidé        | M6S | Licenciatura en contaduría y auditoría | 65 | Jubilada                            | Rural        |
| Gervasio    | H6S | Maestría en educación                  | 66 | Profesor universitario              | Urbano       |
| Martha      | M6B | Primaria y comercio                    | 68 | Ama de casa                         | Rural        |
| Bartolo     | H7B | Secundaria                             | 72 | Fotógrafo en ceremonias religiosas  | Rural-urbano |
| Guillermina | M7B | Primaria                               | 72 | Jubilada                            | Rural        |
| Graciana    | M7M | Primaria y 4 años de comercio          | 74 | Jubilada                            | Rural-urbano |
| Joaquina    | M7S | Licenciatura en química                | 76 | Jubilada                            | Rural-urbano |
| Luciano     | H7M | Preparatoria                           | 78 | Jubilado                            | Rural-urbano |
| Mariano     | H7S | Licenciatura en economía               | 79 | Jubilado                            | Urbano       |

Apéndice 2. *Costo de la petición*

Enseguida se muestra la instrucción que se dio a los participantes y la tabla con la que evaluaron.

Lo que tienes que hacer es imaginarte que tú estás en esa situación y pensar si te causaría problemas o no hacer lo que allí se dice, y luego darle a cada situación una puntuación basándote en la siguiente escala:

| 5  | 4  | 3   | 2   | 1   |
|--|--|---|---|---|
| Me parece muy complicado y no me atrevería a pedir eso | Me parece muy difícil y lo pensaría dos veces antes de hacerlo | Sí lo haría, pero me cercioraría de no causar molestias y cuidaría mi manera de pedir | Pediría lo que necesito, pero lo haría tratando de ser amable | Me parece normal y pediría directamente lo que necesito |

## Apéndice 3. Puntuación global obtenida para cada petición

| Pregunta | Petición de                              | Lugar en la evaluación | la Categoría |       |      |
|----------|--|------------------------|--------------|-------|------|
| 26       | Ambulancia*                              | }                      | 1            | Bajo  |      |
| 12       | Conmutador/Pasaporte**                   |                        | Bajo         |       |      |
| 17       | Tintorería                               | }                      | 2            | Bajo  |      |
| 7        | Taxi                                     |                        |              | Bajo  |      |
| 13       | Fila del banco                           |                        |              | Bajo  |      |
| 53       | Preparar comida hijo/sobrino             | }                      |              | Bajo  |      |
| 72       | Certificado de salud al médico           |                        | Bajo         |       |      |
| 16       | Aseguradora/ventanilla pasaportes**      |                        | Bajo         |       |      |
| 9        | Petición librería                        |                        | Bajo         |       |      |
| 8        | Zapatería                                |                        | Bajo         |       |      |
| 5        | Hora adolescente hombre                  |                        | }            | 3     | Bajo |
| 6        | Hora adolescente m                       |                        |              |       | Bajo |
| 6        | Hora mujer traje                         | Bajo                   |              |       |      |
| 3        | Hora mujer mezclilla                     |                        |              | Medio |      |
| 1        | Hora hombre pants                        |                        |              | Medio |      |
| 52       | Cita con familiar                        | }                      | 4            | Medio |      |
| 2        | Hora hombre traje                        |                        |              | Medio |      |
| 73       | Desconocido no fumar                     | }                      | 5            | Medio |      |
| 64       | Ayuda/ consejo amigo                     |                        |              | Medio |      |
| 61       | Jefe/ explicación de trabajo             | }                      | 6            | Medio |      |
| 44       | Pedir coche a hermano                    |                        |              | Medio |      |
| 71       | Vecino/ apague la música                 | }                      | 7            | Medio |      |
| 18       | Pedir moneda para el teléfono            |                        |              | Medio |      |
| 63       | Tiempo de espera al jefe                 | }                      | 8            | Medio |      |
| 10       | En el cine, pedir a niño callarse        |                        |              | Medio |      |
| 60       | Dinero a compañero de trabajo            |                        |              | Medio |      |
| 58       | Ayuda compañero de trabajo               |                        | 9            | Medio |      |
| 62       | Película a compañero trabajo             |                        | 10           | Medio |      |
| 57       | Libro a profesor                         | }                      | 11           | Alto  |      |
| 38       | Dinero a familiar                        |                        |              | Alto  |      |
| 76       | Petición en el gimnasio a un desconocido |                        | 12           | Alto  |      |
| 70       | Agua a vecinos                           |                        | 13           | Alto  |      |

\* Ver apéndice 4 para una descripción detallada de cada situación.

\*\*Las situaciones marcadas con un asterisco fueron reemplazadas en la versión definitiva de la entrevista por una situación similar.

Apéndice 4. *Versión completa de la entrevista*

82 SITUACIONES PARA OBTENER DATOS SOBRE FORMAS DE TRATAMIENTO Y PETICIONES

La primera sección corresponde a formas de tratamiento y peticiones. Después de algunas preguntas viene un número entre parentésis que corresponde al número de situación usado para codificar los resultados. No todas las preguntas están numeradas, se numeraron únicamente las que sirvieron para obtener los ejemplos, pero no otras en que hay información general como el tipo de relación que se tiene con el destinatario u opiniones de los entrevistados.

Le voy a plantear una serie de situaciones, necesito que me diga que es lo que usted hace en esa situación, le voy a dar un ejemplo de lo que yo hago y digo si entro a la tienda de la esquina a comprar un refresco.

“Buenos días, me da una coca de dieta”, pago y cuando me dan mi cambio salgo de la tienda. Ahora usted, imagine que está frente a él, qué le dice al señor que atiende la tienda

a. Va a entrar al super, pero necesita dejar algo en paquetería, hay mucha gente esperando, cuando llega su turno, una señora se adelanta ¿Qué dice usted?

*Es su día de descanso, va usted a pasar el día en el centro comercial...*

Olvidó su reloj y quiere saber la hora ¿Cómo le pregunta a un hombre en pants? (1)

Toma usted un taxi para ir a un centro comercial ¿Cómo saluda al chofer? (2)  
¿Cómo pregunta el costo? ¿Cómo le pide a dónde lo lleve?

Quiere saber la hora ¿Cómo le pregunta a una mujer de 30 años vestida con pantalón de mezclilla? (3)

Está usted en el centro comercial. Quiere saber la hora ¿Cómo le pregunta un joven con uniforme escolar? (5)

En una zapatería usted quiere probarse unos zapatos entra y le dice a la empleada: (8)

Quiere saber la hora ¿Cómo le pregunta a un hombre de traje? (2)

Entra a la librería y quiere ver un libro que está en un estante muy alto, le dice al empleado: (9)

Quiere saber la hora ¿Cómo le pregunta a una joven con uniforme escolar? (6)

Entra al cine, la película es muy buena, pero hay un niño haciendo mucho ruido: (10)

Quiere saber la hora ¿Cómo le pregunta a una mujer de 30 años con traje sastre? (4)

*Va usted a sacar su pasaporte...*

Llama por teléfono y pregunta qué requisitos son necesarios para el trámite (12)

Al día siguiente va a realizar el trámite, primero tiene que pasar al banco a pagar

Está en la cola del banco y hay mucha gente, no quiere perder su lugar, pero necesita salir un momento, para llenar la forma de pago para el pasaporte, ¿Qué hace? (13)

Cuando llega a la caja, ¿Qué le dice al cajero(a)? (14)

Llega a la oficina donde tramitan los pasaportes ¿Cómo se dirige a las personas que van a atenderlo? (15)

Si le dicen que su trámite estará listo al día siguiente, usted regresa y no es así, ¿Qué le dice a la persona que lo atiende? ¿Le sugiere algo? (16)

*En el restaurante*

¿Acostumbra comer fuera con amigos? ¿Con qué amigos?

Va a comer con unos amigos, va a la cita, quiere marcar porque no los ve y no está seguro en donde se verían, se da cuenta de que el celular no funciona, ve un teléfono de monedas pero no tiene cambio, ¿Cómo le pide una moneda (cambio) a la persona que está en ese momento usando el teléfono? (18)

Ya habló por teléfono con sus amigos y le explicaron que estaban sentados en una banca del parque, ¿Cómo saluda a sus amigos?

Amigos (19)

Amigas (20)

En el restaurant, cómo se dirige al mesero

Cuando el mesero se acerca a su mesa y usted le pide una bebida (21)

Cuando le pide la cuenta (22)

Cuando se va del restaurant (23)

Y el mesero, ¿Cómo se dirige a usted?

Se despide de sus amigos

Amigos (24)

Amigas (25)

Después de la comida, camina de regreso a casa y en la calle hay una persona grave, es necesario llamar una ambulancia pero su celular no funciona y ve que hay más personas que se acercan ¿Qué les dice? (26)

*Reunión familiar*

¿Ve usted con frecuencia a su familia? Cuando hay una reunión familiar ¿Cómo saluda usted a sus familiares? ¿Cómo lo saludan ellos a usted?

Imagine que llega a la reunión y ve usted a su abuelo (27)

Tía (28)

Sobrina (29)

Abuela (30)

Primo (31)

Tío (32)

Prima (33)

Sobrino (34)

Compadres (35)

Padrinos (36)

Ahijados (37)

¿Cómo se despide de ellos?

¿Cómo sería preferible dirigirse a los tíos, llamándolos tíos o sólo por su nombre?

¿Cómo se dirigen otras personas a sus tíos? Sus sobrinos, ¿Cómo se dirigen a usted?

¿Cómo sería preferible dirigirse a los abuelos?

¿Cómo se dirigen sus hijos a sus abuelos?

Si se quedó sin dinero y necesita pagar obligatoriamente la renta (mensualidad del coche), recurre a alguien de su familia y le dice: (38)

¿Cómo saluda y se despide de sus padres?

Padre (39)

Madre (40)

¿Cómo sería preferible dirigirse a los padres?

¿Cómo se dirigen a usted sus hijos?



¿Cómo se dirigen sus hermanos (primos, amigos) a sus padres?

¿Cómo saluda y se despide de sus hijos/hijas?

Hijas (41)

Hjos (42)

¿Cómo saluda y se despide de su esposo/esposa? (43)

Su coche está en el taller (o no tiene coche) y necesita ir al aeropuerto por un paquete, ¿Cómo le pide el coche a su hermano? (44)

¿Cómo saluda y se despide de sus hermanos

Hermanos (45)

Hermanas (46)

Cuando visita a la familia de su esposo(a), ¿Cómo saluda a sus suegros? ¿Cómo saluda a sus cuñados?

Suegro (47)

Suegra (48)

Cuñados (49)

Cuñadas (50)

Y sus suegros ¿Cómo se dirigen a usted?

Y sus nueras o yernos ¿Cómo se dirigen a usted?

Y sus cuñados ¿Cómo lo saludan?

Lo visita en su casa su hermano(a) / amigo(a) con su hijo pequeño, éste empieza a jalar algunos libros de su librero y tirarlos al piso, ¿Qué le dice? (51)

Quiere ver a un familiar para tratar algún asunto, lo llama por teléfono y le dice: (52)

Si hay invitados a comer y la comida no está lista, ¿Cómo le pide ayuda a sus hijos (sobrinos) que están viendo la tele? (53)

### *En el trabajo*

En las mañanas cuando llega a su trabajo, ¿Cómo saluda a su jefe? ¿Cómo saluda a sus compañeros de trabajo?

Jefe (54)

a. hombres (55)

b. mujeres (56)

Cuando ya va de salida cómo se despide de

Jefe

a. hombres

b. mujeres

Si su profesor (jefe) tiene un libro que a usted le interesa pero que no ha conseguido: (57)

Hay mucho trabajo en su oficina y usted le pide a un compañero que se quede horas extras a ayudarlo, cómo le dice: (58)

Su jefe le dice delante de otros compañeros que ha hecho mal un trabajo, a usted no le agrada, ¿Habla con él? ¿Le dice que no lo vuelva a hacer? (59)

En su trabajo, tiene que pagar 50 pesos para comprarle un regalo al jefe, pero se le olvidó su cartera, le pide el dinero a la secretaria que está organizando la cooperacha. (60)

Su jefe (profesor) le explicó cómo hacer un trabajo pero usted tiene dudas, le pregunta cómo hacerlo (61)

Un compañero de la oficina compró una película que usted quiere ver, ¿Cómo se la pide prestada? (62)

Si necesita más tiempo para entregar un trabajo, ¿Cómo le pide un poco más de tiempo al director de su empresa? (63)

¿Cómo sería preferible dirigirse al jefe?

¿Cómo se dirigen otros compañeros de trabajo al jefe?

Si usted es o ha sido jefe de alguien, ¿Cómo se dirigen a usted?

### *Vecinos*

¿Conoce usted a sus vecinos? ¿Cómo los saluda?

Si son más jóvenes que usted (67)

Si son mayores que usted (68)

Si son de la misma edad (69)

Si se quedó sin agua de garrafón va usted a casa de los vecinos y les dice: (70)

Si su vecino tiene muy fuerte la música y usted quiere dormir porque al día siguiente tiene que levantarse temprano para ir a trabajar: (o mover el coche) (71)

¿Cómo sería preferible dirigirse a los vecinos?

¿Cómo se saludan los demás vecinos entre sí?

¿Cómo lo saludan a usted los vecinos?

*Médico*

¿Tiene usted un médico al que siempre recurre?

Necesita un certificado de salud para el nuevo empleo que solicitó, habla por teléfono con su médico ¿Qué le dice? (72)

Va a recoger el certificado médico, está en la sala de espera del consultorio, donde está prohibido fumar, si le molesta el humo del cigarro, ¿Qué le dice a alguien que está fumando? (73)

¿Cómo se dirige al médico? (74)

*Otras situaciones*

Va a la farmacia a comprar una medicina porque alguien de su familia se enfermó, pero le faltan 10 pesos para poder pagarla, sabe que en la farmacia no le pueden hacer un descuento, la única opción es que el empleado los ponga de su bolsa ¿Qué hace usted? (11)

Cuando va a la tintorería a recoger algo, usted entra y dice (17)

Necesita que su mejor amigo lo ayude, quiere que lo aconseje para tomar una decisión usted habla con él y le dice: (64)

Le confió algo personal a un amigo, después se entera que él se lo contó a alguien más, ¿Qué hace? ¿Le pide que no lo vuelva a hacer? (65)

Si se encuentra con viejos compañeros de escuela ¿Cómo los saluda? ¿Cómo se despide? (66)

Habla al lugar donde habitualmente se corta el cabello para ver qué horas tienen disponibles: (75)

Está usted en el gimnasio (club) y le duele muchísimo el abdomen, tanto que no puede caminar, y olvidó sus pastillas, ¿Cómo le dice a alguien que usted sólo conoce de vista si puede ir a la farmacia por las pastillas que le recetó el doctor? (76)

Necesita ir al dentista y le pregunta a un amigo o familiar si le pueden recomendar alguno ¿Qué les diría? (77)

Me puede dar un ejemplo de a) ¿Cómo saludaría? Y b) ¿Cómo se despediría? de las siguientes personas:

¿Cómo se dirige al cura? (78)

¿Cómo se dirigía usted a sus profesores? (79)

¿Cómo saluda y se despide de los profesores de sus hijos? (80)

¿Cómo saluda y se despide de la persona que atiende la tiendita donde usted compra con frecuencia? ¿Otras personas cómo lo hacen? (81)

Si alguien lo ayuda con la limpieza del hogar, ¿Cómo saluda y se despide de esta persona? (82)

REPETICIÓN DE 16 ENUNCIADOS (EN TRES ESTILOS) PARA ANALIZAR LA ENTONACIÓN DE LAS PETICIONES

Le voy a pedir que lea lo que le muestro y luego lo repita varias veces considerando la paleta que le muestro, para ello se mostraron tres paletas, cada una con las leyendas “normal”, “seco” y “amable”.

1. Te molesta si fumo
2. ¿Te molesta ese ruido?
3. Puedes pasarme la salsa
4. Quieres callarte
5. Podrías apagar tu cigarro
6. ¿No vas a ir al cine?
7. No me invitas al cine
8. ¿Sabes bailar salsa?
9. ¿Será posible que llueva?
10. Será posible que me prestes dinero
11. Por favor, ayúdame a hacer la tarea
12. Échame una mano en la cocina
13. Me urge terminar, ayúdame con mi trabajo
14. Le encargo mi lugar, no tardo
15. Me ayudas con mi tarea

## 16. Cállate

## INFORMACIÓN DE LOS ENTREVISTADOS

Por último le voy a hacer unas preguntas personales

1. ¿Qué religión profesa usted?
2. Dígame si le gusta que usen las siguientes formas para dirigirse a usted y qué piensa de una persona que se dirige a usted llamándolo:  
-*señor, don, caballero, marchante (señora, señorita, doña, dama, marchanta)*, por el apellido
3. Si hoy hubiera elecciones ¿Por quién votaría?
4. ¿Qué personas lo llaman a usted usando algún diminutivo o nombre cariñoso? ¿Le gusta que lo llamen así?
5. ¿Alguien lo llama con un apodo? ¿Le gusta que lo llamen así?
6. ¿Qué piensa de la unión libre?
7. ¿Me podría contar de alguna ocasión en que se molestó por la forma en que otra persona se dirigió a usted?
8. ¿Usted cambia su manera de dirigirse a otra persona dependiendo de quiénes estén presentes en ese momento, por ejemplo, si hay personas que no conoce? ¿Alguna persona se dirige a usted de diferentes maneras, según quién esté presente en ese momento, por ejemplo, si hay personas que no conoce?
9. Piensa que la educación debería ser gratuita para todos
10. Si usted está enojado ¿Varia la forma en que se dirige a alguien más? ¿Me podría dar un ejemplo?
11. Utiliza la palabra licenciado, ingeniero, para saludar a alguien?
12. Ha tenido dudas sobre si debe tutear o no a alguna persona ¿Por qué?
13. ¿A quién nunca tutearía?
14. ¿A quien nunca podría hablarle con la forma *usted*?
15. ¿Cómo solucionaría usted el problema de los embarazos adolescentes?

16. Fecha de nacimiento
17. Lugar de nacimiento
18. Lugar de nacimiento de los padres
19. ¿Ha vivido fuera de Guadalajara?
20. ¿Qué opina de la eutanasia?
21. Lugar de trabajo
22. Nivel de estudios
23. Estado civil
24. Ingresos
25. Ocupación
26. Domicilio actual

Apéndice 5. *Situaciones comunicativas planteadas en la entrevista*

En este apéndice se presentan los porcentajes de uso pronominal para cada una de las situaciones comunicativas planteadas en la primera parte de la entrevista. Como se mencionó (cf. 2.5.2), al aplicar la entrevista se presentaron en un orden diferente para agrupar en un bloque las preguntas relacionadas con ámbitos específicos (público, familiar, laboral, vecindad). En este apéndice cada situación fue numerada y se presenta de manera resumida.

|     | <i>Situación</i>                        | <i>Tuteo (%)</i> | <i>Ustedeo (%)</i> |
|-----|---|------------------|--------------------|
| 1   | Petición hora hombre en pants           | 25               | 75                 |
| 2   | Petición hora hombre de traje           | 6                | 94                 |
| 3   | Petición hora mujer 30 mezclilla        | 49               | 51                 |
| 4   | Petición hora mujer 30 traje sastre     | 29               | 71                 |
| 5   | Petición hora chico 15 uniforme escolar | 100              | 0                  |
| 6   | Petición hora chica 15 uniforme escolar | 91               | 9                  |
| 7   | Petición taxi                           | 9                | 91                 |
| 8   | Petición zapatería                      | 68               | 32                 |
| 9   | Petición librería                       | 57               | 43                 |
| 10  | Petición cine                           | 81               | 19                 |
| 11  | Petición farmacia                       | 66               | 34                 |
| 12  | Petición teléfono pasaporte             | 27               | 73                 |
| 13  | Petición fila del banco                 | 49               | 51                 |
| 14  | Saludo cajero(a)                        | 42               | 58                 |
| 15  | Saludo ventanilla pasaportes            | 32               | 68                 |
| 16  | Petición ventanilla pasaportes          | 36               | 64                 |
| 17  | Tintorería                              | 42               | 58                 |
| 18a | Petición cambio teléfono                | 71               | 29                 |
| 18b | Petición moneda teléfono                | 63               | 38                 |
| 19  | Saludo amigo                            | 96               | 4                  |
| 20  | Saludo amiga                            | 94               | 6                  |
| 21  | Petición mesero bebida                  | 48               | 52                 |
| 22  | Petición mesero cuenta                  | 42               | 58                 |
| 23  | Despedida mesero                        | 44               | 56                 |
| 24  | Despedida amigo                         | 93               | 7                  |
| 25  | Despedida amiga                         | 100              | 0                  |
| 26  | Petición ambulancia                     | 74               | 26                 |
| 27  | Saludo abuelo                           | 26               | 74                 |
| 28  | Saludo tía                              | 63               | 38                 |
| 29  | Saludo sobrina                          | 91               | 9                  |
| 30  | Saludo abuela                           | 48               | 52                 |
| 31  | Saludo primo                            | 97               | 3                  |
| 32  | Saludo tío                              | 45               | 55                 |
| 33  | Saludo prima                            | 97               | 3                  |
| 34  | Saludo sobrino                          | 86               | 14                 |
| 35  | Saludo compadres                        | 78               | 22                 |
| 36  | Saludo padrinos                         | 22               | 78                 |

|    |  |     |     |
|----|--|-----|-----|
| 37 | Saludo ahijados                                  | 75  | 25  |
| 38 | Petición dinero familiar                         | 73  | 27  |
| 39 | Saludo padre                                     | 50  | 50  |
| 40 | Saludo madre                                     | 57  | 43  |
| 41 | Saludo hijas                                     | 100 | 0   |
| 42 | Saludo hijos                                     | 100 | 0   |
| 43 | Saludo conyuge                                   | 100 | 0   |
| 44 | Petición coche                                   | 100 | 0   |
| 45 | Saludo hermanos                                  | 100 | 0   |
| 46 | Saludo hermanas                                  | 100 | 0   |
| 47 | Saludo suegro                                    | 10  | 90  |
| 48 | Saludo suegra                                    | 4   | 96  |
| 49 | Saludo cuñado                                    | 84  | 16  |
| 50 | Saludo cuñada                                    | 96  | 4   |
| 51 | Petición niño en casa                            | 93  | 7   |
| 52 | Petición cita a familiar                         | 100 | 0   |
| 53 | Petición ayuda hijo/sobrino                      | 100 | 0   |
| 54 | Saludo jefe                                      | 34  | 66  |
| 55 | Saludo compañero                                 | 88  | 12  |
| 56 | Saludo compañera                                 | 94  | 6   |
| 57 | Petición libro jefe                              | 39  | 61  |
| 58 | Petición ayuda compañero                         | 96  | 04  |
| 59 | Petición al jefe de modificación conducta        | 45  | 55  |
| 60 | Petición dinero compañero trabajo                | 100 | 0   |
| 61 | Petición de explicación al jefe                  | 40  | 60  |
| 62 | Petición película compañero trabajo              | 100 | 0   |
| 63 | Petición tiempo para entregar un trabajo         | 52  | 48  |
| 64 | Petición consejo mejor amigo                     | 100 | 0   |
| 65 | Petición amigo indiscreto                        | 100 | 0   |
| 66 | Saludo excompañeros de escuela                   | 100 | 0   |
| 67 | Saludo vecinos más jóvenes                       | 88  | 12  |
| 68 | Saludo vecinos mayores                           | 0   | 100 |
| 69 | Saludo vecinos misma edad                        | 78  | 22  |
| 70 | Petición agua de garrafón a vecinos              | 75  | 25  |
| 71 | Petición apagar música vecinos                   | 82  | 18  |
| 72 | Petición certificado de salud al médico          | 27  | 73  |
| 73 | Petición no fumar                                | 18  | 82  |
| 74 | Saludo médico                                    | 23  | 77  |
| 75 | Petición cita estética                           | 86  | 14  |
| 76 | Petición gimnasio                                | 84  | 16  |
| 77 | Petición información sobre dentista              | 93  | 7   |
| 78 | Saludo cura                                      | 20  | 80  |
| 79 | Saludo profesores                                | 10  | 90  |
| 80 | Saludo profesores hijos                          | 14  | 86  |
| 81 | Saludo persona que atiende abarrotes             | 56  | 44  |
| 82 | Saludo persona que realiza la limpieza del hogar | 62  | 38  |



Apéndice 6. *Porcentajes y probabilidades de tuteo por hablante*

| <i>Pseudónimo</i> | <i>Clave</i> | <i>Probabilidad</i> | <i>Porcentajes</i> |
|-------------------|--------------|---------------------|--------------------|
| Liset             | M2S          | 0.819               | 90.14              |
| Laura             | M4M          | 0.662               | 79.63              |
| Genaro            | H3S          | 0.681               | 78.85              |
| Mateo             | H2M          | 0.668               | 77.78              |
| Gervasio          | H6S          | 0.651               | 76.47              |
| Piedad            | M3M          | 0.603               | 72.60              |
| Lucrecia          | M3S          | 0.587               | 71.67              |
| Terencia          | M4S          | 0.587               | 71.21              |
| Aidé              | M6S          | 0.583               | 70.89              |
| Graciana          | M7M          | 0.539               | 67.02              |
| Rosa              | M4B          | 0.507               | 66.04              |
| Antolín           | H5S          | 0.524               | 65.67              |
| Albino            | H4M          | 0.517               | 65.08              |
| Blanca            | M3B          | 0.501               | 64.81              |
| Luciano           | H7M          | 0.508               | 64.29              |
| Uriel             | H6M          | 0.504               | 63.89              |
| Román             | H5M          | 0.510               | 62.71              |
| Jael              | H2S          | 0.491               | 62.67              |
| Jerónimo          | H6B          | 0.491               | 62.07              |
| Josafat           | H5B          | 0.453               | 62.07              |
| Petronio          | H3M          | 0.448               | 61.43              |
| Bartolo           | H7B          | 0.472               | 60.00              |
| Lucila            | M5M          | 0.453               | 59.68              |
| Graciela          | M2M          | 0.457               | 59.42              |
| Arturo            | H4B          | 0.448               | 58.54              |
| Anastasia         | M5B          | 0.441               | 57.69              |
| Jesús             | H4S          | 0.444               | 57.14              |
| Martha            | M6B          | 0.446               | 56.67              |
| Camilo            | H2B          | 0.425               | 56.25              |
| Magdalena         | M6M          | 0.420               | 55.77              |
| Sandra            | M5S          | 0.404               | 54.79              |
| Mariano           | H7S          | 0.394               | 53.13              |
| Carmina           | M2B          | 0.356               | 49.06              |
| Roberto           | H3B          | 0.328               | 44.59              |
| Guillermina       | M7B          | 0.297               | 43.08              |
| Joaquina          | M7S          | 0.292               | 40.00              |

Log. ver.= -1481.417; p= 0.000

Apéndice 7. *Formas nominales empleadas con los diferentes destinatarios*

| <i>Destinatario</i>                                       | <i>Formas nominales empleadas</i>   |
|---|---|
| Hombre desconocido vestido de pants                       | <i>caballero, señor, viejo</i>  |
| Hombre desconocido vestido de traje                       | <i>señor, caballero</i>   |
| Mujer desconocida de 30 años vestida de mezclilla         | <i>señora, señorita</i>   |
| Mujer desconocida de 30 años vestida de traje sastre      | <i>señora, señorita</i>   |
| Chico desconocido de 15 años vestido con uniforme escolar | <i>joven, hijo, cuate, compa, chavo, mijo, niño, viejo</i>  |
| Chica desconocida de 15 años vestida con uniforme escolar | <i>hija, mija, señorita</i>   |
| Taxista   | <i>caballero, señor</i>   |
| Empleada de zapatería                                     | <i>señorita</i>   |
| Empleada/empleado de librería                             | <i>amigo, hijo, joven, señor, señorita</i>  |
| Niño en el cine   | <i>chico, chiquillo, hijo, joven, mijo, niño, papi</i>  |
| Empleada/empleado de farmacia                             | <i>güey, señor, señorita, amigo</i>   |
| Telefonista en oficina pública                            | <i>señorita</i>   |
| Desconocido/desconocida en lugar público                  | <i>amiga, señor, joven, señorita</i>  |
| Cajero/cajera de banco                                    | <i>caballero, joven, señor, señorita</i>  |
| Empleado que atiende ventanilla                           | <i>joven, señor, señorita</i>   |
| Empleada de tintorería                                    | <i>señora, señorita</i>   |
| Amigo   | <i>cabrón, caón, pinche compadre, güey, gordo, nombre propio</i>  |
| Amiga   | <i>gorda, nombre propio</i>   |
| Mesero/mesera   | <i>amigo, joven, señor, mesero, viejo, cabrón, cuate, señorita</i>  |
| Abuelo  | <i>abue, abuelito, abuelo, papá + nombre propio, abuelito + nombre propio, nombre propio</i>                      |
| Tía   | <i>tía, tía + nombre propio, mi tía, mijis, nombre propio</i>   |
| Sobrina   | <i>sobrina, sobrina + nombre propio, mija, Morena, mi bebé, comadrta, chiquita, nombre propio</i>                 |
| Abuela  | <i>abue, abuela, abuelita, abuelital + nombre propio, grande, mamá, niña, mija, nombre propio</i>                 |
| Primo   | <i>primo, muchacho, mijis, hot cake [xotkejk], güey, güerito, gordo, nombre propio</i>                            |
| Tío   | <i>tío, tío + nombre propio, papá, apodo, nombre propio</i>   |
| Prima   | <i>prima, chaparrita, gorda, mija, nombre propio</i>  |
| Sobrino   | <i>sobrino, mijo, chiquito, güero, negro, nana, pitufos, mi Gerardo, mi niño precioso, mi papi, nombre propio</i> |

|   |  |
|---|--|
| Compadre/comadre<br>Padrino/madrina       | <i>compadre/ comadre</i> , apodo, apellido, nombre propio<br>nombre propio, <i>padrino, madrina, nino, madrina</i> +<br>nombre propio, <i>tía</i> ,<br><i>tía</i> + nombre propio              |
| Ahijado/ahijada                           | <i>ahijado, hija</i> , nombre propio   |
| Padre                                     | <i>padre, pá, jefe, apá, papá, papi, peshosho</i>  |
| Madre                                     | <i>madre, mami, mamá, amá, má, jefa, jechu, abuelita</i>   |
| Hija                                      | <i>hija, hija, mi hermosa</i> , nombre propio  |
| Hijo                                      | <i>hijo, mijo</i> , nombre propio  |
| Cónyuge                                   | <i>vieja, rey, reina, mijo, mi vida, mi amor, chatita, chata, camellín, bebé</i> , nombre propio   |
| Hermano                                   | <i>caón, güey, pelón, carnalito, hermano, mi Guille, mi chulo</i> , nombre propio  |
| Hermana                                   | <i>carnala, hermana</i> , nombre propio  |
| Suegro                                    | <i>don</i> + nombre propio, <i>señor, suegro, papá</i> , nombre propio   |
| Suegra                                    | <i>doña</i> + nombre propio, <i>señora</i> + nombre propio,<br><i>señora, suegra, mami, comadre</i> , nombre propio  |
| Cuñado                                    | <i>cuñado, cuñis, ahijado, apodo (Pato)</i> , nombre propio  |
| Cuñada                                    | <i>cuñada, pinche Marujenia, venadita, gorda</i> , nombre propio   |
| Niño conocido                             | <i>niño, niños, mijo, chiquito, cabrón, mi niño, mi reina, papi</i> , nombre propio  |
| Jefe                                      | <i>jefe, señor</i> + nombre propio, <i>señor</i> + apellido, <i>don</i> + nombre propio, <i>doctor, ingeniero, licenciado, lic [lik], maestro, supervisor</i> , nombre propio                  |
| Compañero de trabajo                      | <i>compañero, güey, profe</i> , nombre propio, sobrenombre   |
| Compañera de trabajo                      | <i>compañera, amiga, chicas, gorda</i> , nombre propio   |
| Excompañeros de escuela                   | <i>güey, gordo</i> , nombre propio   |
| Vecinos más jóvenes                       | <i>don</i> + nombre propio, <i>niño, güey</i> , nombre propio  |
| Vecinos mayores                           | <i>don/ doña</i> + nombre propio, <i>señora</i> + nombre propio,<br><i>señora</i> , nombre propio, <i>vecino, caballero</i> ,<br>nombre propio, <i>camarada, güey, güero, doctor, vecinita</i> |
| Médico                                    | <i>doctor, doctora, doc, galeno, mi galeno, médico</i> ,<br>nombre propio  |
| Cura                                      | <i>padre, padre</i> + nombre propio, <i>señor cura</i> , nombre propio   |
| Profesor/profesora                        | <i>maestra, maestro, madre, profesor, profesora, profe, seño, maestra</i> + nombre propio, <i>seño</i> + nombre propio   |
| Persona que atiende tienda de abarrotes   | <i>don</i> + nombre propio, <i>doña</i> + nombre propio, <i>güera, tocayo</i> , nombre propio  |
| Persona que realiza la limpieza del hogar | <i>señora, doña</i> + nombre propio, nombre propio   |