DOI 10.35662/unine-thesis-2886

Faculté des lettres et sciences humaines

DANIELA SCHAMNE

ANÁLISIS PRAGMALINGÜÍSTICO DE LOS ACTOS DE HABLA DE PETICIÓN Y OFRECIMIENTO EN EL ESPAÑOL DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

Thèse de Doctorat

présentée à la

Faculté des lettres et sciences humaines

De l'Université de Neuchâtel

Directeur de thèse: Prof. Juan Pedro Sánchez Méndez

Institut de langues et littératures hispaniques

Faculté des lettres et sciences humaines

UNIVERSITÉ DE
NEUCHÂTEL

Faculté des Lettres et Sciences Humaines
Espace Tilo-Frey 1
CH - 2000 Neuchâtel
Tel : +41 (0)32 718 17 00
Fax : +41 (0)32 718 17 71
secretariat.lettres@unine.ch

IMPRIMATUR

La Faculté des lettres et sciences humaines de l'Université de Neuchâtel, sur les rapports de M. Juan Sánchez Méndez, directeur de thèse, professeur, Université de Neuchâtel ; Mme Eva Bravo García, professeure, Universidad de Sevilla ; M. Javier Medina López, professeur, Universidad de La Laguna, Tenerife, autorise l'impression de la thèse présentée par Mme Daniela Schamne en laissant à l'autrice la responsabilité des opinions énoncées.

Neuchâtel, le 3 novembre 2020

Le doyen
Pierre Alain Mariaux

Dedicado a Camilo y a mi papá

AGRADECIMIENTOS

Quisiera expresar mi más profundo agradecimiento a todos los que me han ayudado en este trabajo, especialmente a varias personas:

En primer lugar, al Dr. Juan Pedro Sánchez Méndez le agradezco no solo por su ayuda y ánimo, sino también por su orientación en los aspectos metodológicos y la bibliografía de consulta y su labor detallada y cautelosa en la corrección de mi tesis. Y, sobre todo, por su paciencia en estos años.

En segundo lugar, a todos los 150 informantes que completaron los cuestionarios, a mis compañeros de trabajo del Laboratorio de Idiomas de Filosofía y Letras de la UBA y mis amigos que me ayudaron gratuitamente en la distribución y realización de mi encuesta. Sin su solidaridad no hubiera podido completar el muestreo y, menos aun, la tesis. En especial, a mis compañeras y amigas Dora Nusspaumer e Inda Dinerstein que estuvieron ahí en los pequeños y grandes detalles.

En tercer lugar, al profesor Alberto Marradi de la Universidad de Bologna que me orientó en la metodología y la elaboración del cuestionario definitivo. gracias por abrir las puestas de su casa y compartir conmigo su vasta experiencia.

En cuarto lugar, a la ya fallecida Leticia Krsul, directora del Laboratorio de Idiomas de la Facultad de Filosofía y Letras de la UBA, por permitirme utilizar esa institución como foco de investigación y dejar que participaran profesores y estudiantes.

En quinto lugar, al padre de mi hijo, Lucas, por apoyarme y asesorarme todos estos años en el trabajo y la burocracia universitaria.

Por último, un gracias infinito a mi familia y amigos que me *bancaron* emocionalmente desde que comencé mi tesis. En particular, a Camilo, mi hijo, que supo darme el tiempo y el espacio para completar mis estudios.

RESUMEN

RESUMEN

Nuestra investigación es un análisis pragmático-lingüístico de los actos de habla de pedido y ofrecimiento en el español de la ciudad de Buenos Aires. Se centra en la descripción de las estrategias de cortesía y su relación con los pronombres (*usted y vos*) y algunas formas de tratamiento utilizadas en la variedad rioplatense. Para este estudio, hemos llevado a cabo un muestreo de 120 informantes, divididos en grupos teniendo en cuenta las variables de edad y sexo. El instrumento metodológico seleccionado para la investigación es una encuesta con un cuestionario de respuestas de opción múltiple que fue redactado luego de haber hecho un cuestionario prospectivo de respuesta libre a situaciones dadas, aplicado a una muestra de 30 informantes también divididos en las variables de sexo y edad. A partir del cuestionario prospectivo fueron diseñadas las diferentes opciones dadas como respuestas a los contextos situacionales propuestos del cuestionario definitivo. El análisis de los resultados es pragmalingüístico, se describen las variables pragmalingüísticas utilizadas por los hablantes del español *rioplatense* en los actos de habla de ofrecimiento y pedido. Los objetivos son: observar cómo estas se combinan con los pronombres y formas de tratamiento, describir el comportamiento del *voseo* (uso del pronombre *vos* para la segunda persona singular en registro informal) en relación a las distancia social entre los interlocutores. Pudimos corroborar que aunque el *voseo* está generalizado y es sistemático en la variedad del español de la comunidad hablante de la ciudad de Buenos Aires, hay situaciones donde aún continúa siendo mayoritario el uso de *usted* (pronombre de tratamiento formal para la segunda persona singular) y que dentro del uso del *voseo* hay estrategias de cortesía que representan las diferencias de confianza e intimidad entre los interlocutores. En otros palabras, pudimos comprobar que si bien los hablantes rioplatenses utilizan el *voseo,* incluso en situaciones semi-formales y formales, esto no está extendido a todo la comunidad. Del mismo modo que aquellos hablantes que hacen uso de *vos* en esas situaciones marcan la distan-

cia social con sus interlocutores a través de la utilización de estrategias de cortesía formales o semi-formales, muy distintas a las que utilizan cuando sus interlocutores son amigos o familiares.

Résumé

Nôtre thèse consiste en une analyse pragmatique-linguistique des actes de langage de demandes et offerts en l'espagnol de la grand ville de Buenos Aires, en mettant l'accent sur la description des stratégies de la politesse et leur relation avec les pronoms (*vos* et *usted*) et certains formes de traitement utilisées dans la variété *rioplatense*. Pour cette étude, nous avons conçu un échantillon de 120 informateurs, répartis en groupes prenant en compte les variables d'âge et de sexe. L'instrument méthodologique que nous avons choisi pour mener la recherche est une enquête avec un questionnaire à réponses à choix multiples, écrit après avoir établi un questionnaire prospectif de réponse libre à des situations données, qui a été appliqué à un échantillon de 30 informateurs également divisé en les variables de sexe et d'âge. Comme nous l'avons déjà mentionné, à partir de ce questionnaire, nous avons rédige les différentes options proposées ont été conçues pour répondre aux contextes de situations proposés dans le questionnaire définitive.

L'analyse des donnés est pragmatique-linguistique, on décrire en nôtre corpus les variables pragmatique-linguistiques utilisées par les locuteurs de l'espagnol de *rioplatenses* dans les actes de langage d'offre et demande afin d'observer leur association avec les pronoms et formes de traitement. et, surtout, décrire le comportement du *voseo* (utilisation du pronom *vos* pour la deuxième personne du singulier dans le registre informel) en relation avec la distance sociale entre les interlocuteurs. Nous avons pu observer que, bien que le *voseo* soit généralisé et systématique dans la variété d'espagnol de la communauté de langue de la gran ville de Buenos Aires, il y à des situations où l'utilisation de *usted* (forme de traitement formel pour la deuxième personne du singulier) est encore une majorité et l'utilisation del *voseo* comporte des stratégies de politesse qui représentent les différences de

confiance et d'intimité entre les interlocuteurs. En d'autres mots, nous avons pu observer que, même si les orateurs *rioplatenses* utilisent le *voseo* même dans des situations semi-formelles et formelles, cela ne s'étend pas à toute la communauté, car ceux qui utilisent *vos* dans ces situations marquent la distance sociale qui sépare leurs interlocuteurs par le biais de stratégies de politesse formelles ou semi-formelles, très différentes de celles utilisées lorsque leurs interlocuteurs sont des amis ou des parents.

Abstract

Our research is a pragmatic-linguistic analysis of the speech acts of request and offer in the Spanish of the city of Buenos Aires. It focuses on the description of politeness strategies and their relationship between pronouns (*vos* and *usted*) and some forms of treatment used in the Rio de la Plata variety. For this study, it has been designed a sampling of 120 informants, divided into groups taking into account the variables of sex and age. The methodological tool selected to carry out the research is a survey with a multiple-choice answer questionnaire that was written after having made a prospective questionnaire of free response to given situations, applied to a sample of 30 informants also divided considering the variables of sex and age. Based on the prospective questionnaire, the different options given as responses to the proposed situational contexts in the definitive questionnaire were designed.

The analysis of the results is pragmalingüitic: were described the pragmalingüistic variables as they are used by speakers of Rioplatense Spanish is speech acts of offer and request are described. The objectives are: to observe how these are combined with the pronouns and forms of treatment, to describe the behavior of the *voseo* (use of the pronoun *vos* for the second singular person in informal context) in relation to the social distance between the interlocutors. We could corroborate that

although the *voseo* is widespread and systematic in the variety of Spanish in the speaking community of the city of Buenos Aires, there are situations in which the use of *usted* is still more used (pronoun of formal treatment for the second singular person) and that within the use of *voseo* there are politeness strategies that represent the differences of trust and intimacy between the interlocutors. In other words, we could observe that although Rioplatense speakers use *voseo* even in semi-formal and formal situations, this is not extended to the entire community. Also, those speakers who use *vos* in those situations mark the social distance with their interlocutors through the use of formal or semi-formal politeness strategies, very different from those used when their interlocutors are friends or family.

INDICE

AGRADECIMIENTOS.....7
RESUMEN.....9
1.INTRODUCCIÓN.....29
2. ESTADO DE LA CUESTIÓN.....39
2.1. Estudios de la cortesía en Español.....41
2.1.2. Estudios empíricos de la cortesía en Español. Actos de Habla de petición y ofrecimiento.....49
2.2 Estudios de la cortesía en la Argentina.....51
2.2.1 Estudios sobre las formas de tratamiento pronominales en el español rioplatense.....54
2.2.1.1 Estudios filológicos y dialectológicos sobre el sistema de tratamiento en español del Rio de la Plata.....55
2.2.1.2 Tipos de voseo y origen de sus formas verbales.....61
2.2.1.3 Estudios sociolingüísticos sobre las formas de tratamiento.....62
2.2.2. Estudios que se basan en la teoría de las categorías de poder y solidaridad de Brown y Gilman.....66
2.2.3 Estudios sobre las estrategias de cortesía en el español rioplatense.....77
2.3. Estudios sociolingüísticos sobre los pronombres de tratamiento y estrategias de cortesía en actos de habla de petición realizados en otras comunidades de habla urbanas.....84
3. MARCO TEÓRICO.....89
3.1. Actos de habla.....91
3.1.1 Definición.....91
3.1.2 Clasificación: pedidos y ofrecimientos.....93
3.1.2.1 Características generales de los actos de habla de pedido.....93
3.1.2.2 Características generales de los actos de habla de ofrecimiento.....94
3.1.3 Actos de habla indirectos.....95
3.2. Cortesía lingüística en español. Definición.....99
3.3. Definición de imagen (face).....100
3.4. Identidad social en la Argentina.....104
3.5. Autonomía/ afiliación. Redefinición de la cortesía comunicativa.....106
3. 6. Amenazas a la imagen social y estrategias de cortesía.....107
3.7. Pedidos y ofrecimientos desde la perspectiva sociopragmática.....113
3.7.1.1 Pedidos características y estrategias.....113

3.7.1.2 Estructuración de los actos de pedido y realización 116
3.7.2 Ofrecimientos: características y estrategias.....117
3.8.1 Pronombres de tratamiento 121
3.8.2 Sistema de pronombres de tratamiento en la variedad rioplatense.....124
3.8.3 Uso de los pronombres de tratamiento en la variedad rioplatense 125
3.9. Pragmalingüística del español 127
3.9.1 Referencialidad.....128
3.9.2 Costo/beneficio.....130
3.9.3 Direccionalidad 131
3.9.4 Referencia pronominal 132
3.10. Lo no dicho. Teoría de los topos.....133
4. METODOLOGÍA.....137
4.1.Objetivos 139
4.2.Recolección de Datos 139
4.3. Muestreo.....145
4.4 Cuestionarios 149
4.4.1 Características 149
4.4.2 Elaboración del cuestionario 149
4.4.2.1 Objetivos del cuestionario 149
4.4.2.2 Cuestionario Prospectivo.....150
4.4.2.3 Cuestionario definitivo 164
4.4.2.3.1 Técnica de la encuesta 164
4.4.2.3.2 Criterios para la selección de interlocutores.....164
4.4.2.3.3 Criterios para la selección de contextos situacionales.....167
4.4.3 Descripción del cuestionario 168
4.4.3.1 Tipo de cuestionario 168
4.4.3.3 Estructura de la pregunta.....170
4.4.3.4 Criterios para seleccionar las alternativas de respuestas 171
4.4.3.5 La organización de las preguntas con respecto a los actos de habla 172
4.5 Metodología de análisis.....186
4.5.1 Datos gráficos y pruebas estadísticas 187
4.5.2 Fases del análisis 187
5. DESCRIPCIÓN DE RESULTADOS 189

Introducción.....191
5.1.Resultados de la primera pregunta 191
5.2 .Resultados para la segunda pregunta.....199
5.3 Resultados para la tercera pregunta.....207
5.4. Resultados para la cuarta pregunta.....214
5.5. Resultados para la quinta pregunta.....220
5.6. Resultados para la sexta pregunta.....226
5.7.Resultados para la séptima pregunta 233
5.8. Resultados para la octava pregunta 238
5.9. Resultados para la novena pregunta 246
5.10. Resultados para la décima pregunta 254
6. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....261
6.1. Introducción.....263
6.2. Análisis de los actos de pedido 263
6.2.1.Categorías de análisis para los actos de pedido.....263
6.2.2 Realización del acto.....268
6.2.2.1.Realización directa o indirecta del pedido.....286
6.2.3. No realización del acto de habla/reticencia.....289
6.2.4.Estrategias sintácticas.....292
6.2.5.Modalidad verbal del acto de pedido 308
6.2.6. Estrategias de cortesía negativa.....317
6.2.7. Resumen 329
6.3. Análisis de Actos de Habla de Ofrecimiento.....333
6.3.1.Categorías de análisis de acto de habla de ofrecimiento 333
6.3.2.Realización del acto de ofrecimiento 334
6.3.3. Direccionalidad de los actos de habla de ofrecimiento 349
6.3.4.Estrategias sintácticas.....354
6.3.4.1 Modos verbales en los actos comisivos.....362
6.3.5.Estrategias de cortesía negativa de actos comisivos.....364
6.3.6.Orientación de los actos comisivos 379
6.3.7.Resumen 381
6.4. Pronombres y fórmulas de tratamiento en los actos de pedido y ofrecimiento.....
386

6.4.1.Pronombres y fórmulas de tratamiento en los actos de habla de pedido.....388
6.4.2.Pronombres y fórmulas de tratamiento en los actos de habla de ofrecimiento 390
6.4.3.Pronombres y fórmulas de tratamiento según el destinatario.....392
6.4.4.Forma de los pronombres de tratamiento (forma plena o tácita).....397
6.4.5.Otras formas de tratamiento 398
6.4.6. Distribución con respecto a los registros formal, semi-formal e informal ..400
6.5. Resumen 404
7. CONCLUSIÓN 417
8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 433
9. APÉNDICE 453
Cuestionario Prospectivo.....455

INDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

Tablas

1. Pronombres de tratamiento en la Argentina……. 63
2. Sistema flexivo de los pronombres de tratamiento en la variedad rioplatense del español. …… 63
3. Formas verbales del *voseo*…… 64
4. Comparación de los sistemas de corteses en Buenos Aires…….. 64
5. Pronombres de tratamiento. Porcentajes. estudio Fontanella y Najt (1968)…… 68
6. Comparación de las condiciones previas de los actos directivos y comisivos……. 95
7. Estrategias de cortesía negativa…… 113
8. Estrategias de atenuación para los pedidos…….. 114
9. Estrategias de cortesía para ofrecimientos…….. 121
10. Sistema de pronombres tratamiento en la Argentina…… 124
11. Cuotas de informantes por edad…….. 143
12. Cuotas de informantes por sexos…….. 143
13. Cuotas de informantes por nivel de escolarización……..… 144
14. Porcentajes de nivel educativo……. 144
15. Cantidad de informantes por sexos…….. 145
16. Cantidad de informantes por edad…… 145
17. Pregunta 1, opción I. Tabla de preguntas libres…… 196
18. Porcentaje de las realizaciones de actos de petición…… 268
19. Porcentajes de realización pregunta 5…….. 275
20. Clasificación de los actos de petición por estructura…… 277
21. Porcentajes de estrategias sintácticas de pedido…….. 296
22. Promedio interrogativas convencionalizadas afirmativas…… 298
23. Porcentajes subcategoría de preguntas…… 299
24. Poder promedios……. 301
25. Dejar promedios…….. 302
26. Permitir promedios…….. 302
27. Promedios generales interrogativas de posibilidad…….. 302
28. Molestar promedio…….. 303
29. Ser amable promedio…… 303
30. Pregunta por acción futura promedio…….. 303
31. Promedios generales interrogativas de disponibilidad……. 304
32. Porcentajes interrogativas convencionalizadas negativas…… 306
33. Estrategias de cortesía negativa actos exhortativos, Sexos…….. 318
34. Estrategias de cortesía negativa actos exhortativos. Edad…… 319
35. Totales estrategia de justificación. Sexos……. 325
36. Totales estrategia de justificación. Edad…… 326
37. Totales estrategias de minimización. Sexos……. 326

*38.*Totales estrategia de minimización. Edad…….. 327
*39.*Totales estrategia de compromiso previo. Sexos…….. 327
*40.*Totales estrategia de compromiso previo. Edad……. 327
*41.*Totales estrategia de Minimización de costo. Sexos……. 328
*42.*Totales estrategia de Minimización de costos. Edad……. 328
*43.*Totales estrategia de dar opciones. Sexos…….. 328
*44.*Totales estrategias de dar opciones. Edad…….. 328
*45.*Promedios totales de realización de la variable Sexos…….. 339
*46.*Promedios totales de realización de la variable…… 339
*47.*Clasificación según la estructura de los actos comisivos……. 340
*48.*Porcentajes de las estructuras de realización en los actos comisivos…….. 341
*49.*Ubicación de las estrategias en los actos comisivos según los miembros…… 347
*50.*Cuadro general de condiciones previas…… 365
*51.*Porcentaje de uso de las estrategias con condiciones previas de realización de los actos comisivos…… 366
*52.*Estrategias con condiciones previas de realización que coinciden el los mismos actos 366
*53.*Aceptabilidad. Sexos…… 374
*54.*Aceptabilidad. Edad……. 374
*55.*Habilidad. Sexos…….. 374
*56.*Habilidad. Edad…… 375
*57.*Razonabilidad. Sexos…….. 375
*58.*Razonabilidad. Edad……. 375
*59.*Porcentajes de fórmulas de tratamiento según destinatario…….. 392
*60.*Porcentajes de pronombres de tratamiento según destinatario……. 397
*61.*Uso de los pronombres de tratamiento en forma plena o tácita…….. 398
*62.*Otras formas de tratamiento……. 400
*63.*Tabla de datos entrecruzados…… 401
*64.*Porcentajes generales de estrategias de cortesía negativa…… 403
*65.*Características de los actos exhortativos y comisivos según los registros…….. 405
*66.*Estrategias de cortesía negativa según el acto de habla…….. 410
*67.*Selecciones atípicas por registros……. 413
Porcentajes de selecciones atípicas…….. 413

Gráficos

1. Pregunta 1 Totales por opción…….. 193
2. Pregunta 1 opción E……. 194
3. Pregunta 1 opción B……. 194
4. Pregunta 1 opción I…….. 196
5. Pregunta 1.Pronombres…… 198
6. Pregunta 1 Distribución del voseo…….. 198
7. Pregunta 2 totales por opción……. 201
8. Pregunta 2 opción D……. 202
9. Pregunta 2 opción B…… 203
*10.*Pregunta 2 opción G……. 203
*11.*Pregunta 2 Pronombres…… 205
*12.*Pregunta 2 Distribución del voseo…….. 206
*13.*Pregunta 3 Totales por opción…….. 208
*14.*Pregunta 3 opción H……. 209
*15.*Pregunta 3 opción B……. 210
*16.*Pregunta 3 opción C……. 211
*17.*Pregunta 3 opción D……. 212
*18.*Pregunta 3 Pronombres…… 213
*19.*Pregunta 3 Distribución de *usted*…… 213
20.Pregunta 4 Totales por opción…….. 216
21.Pregunta 4 opción D……. 217
22.Pregunta 4 opciones B, C, E, F …….. 218
23.Pregunta 4 A, G, H…….. 218
24.Pregunta 4 Pronombres…… 219
25.Pregunta 5 Totales por opción……. 221
26.Pregunta 5 opción F……. 222
27.Pregunta 5 opción I…….. 223
28.Pregunta 5 opción I distribución…….. 224
29.Pregunta 5 Pronombres…… 226
30.Pregunta 6 Totales por opción…….. 227
31.Pregunta 6 distribución de las respuestas según los implícitos…… 228
32.Pregunta 6 opción E……. 229
33.Pregunta 6 opción F……. 230
34.Pregunta 6 opción A……. 231
35.Pregunta 6 Pronombres…… 232
36.Pregunta 7 Totales por opción…….. 235
37.Pregunta 7 opción D……. 236
38.Pregunta 7 opción F……. 237
39.Pregunta 7 opción E……. 237

40. Pregunta 8 Totales por opción…….. 240
41. Pregunta 8 Distribución Autonomía y Afiliación…… 241
42. Pregunta 8 +/- Autonomía y Afiliación…….. 241
43. Pregunta 8 Afiliación…….. 241
44. Pregunta 8 Autonomía……. 242
45. Pregunta 8 opción E……. 243
46. Pregunta 8 opción F……. 243
47. Pregunta 8 opción A…… 244
48. Pregunta 8 opción C…… 244
49. Pregunta 8 Pronombres…… 245
50. Pregunta 9 Totales por opción……. 248
51. Pregunta 9 Distribución por registros……. 249
52. Pregunta 9 opción E……. 252
53. Pregunta 9 opción J…….. 252
54. Pregunta 9 opción C…… 253
55. Pregunta 9 Pronombres…… 254
56. Pregunta 10 Totales por opción…….. 255
57. Pregunta 10 opción A……. 257
58. Pregunta 10 opción B…….. 258
59. Pregunta 10 opción C…….. 258
60. Pregunta 10 opción H…….. 259
61. Pregunta 10 Pronombres…….. 260
62. Realización de los actos de petición porcentajes generales……. 268
63. Porcentajes de realización Pregunta 1……. 270
64. Porcentajes de realización Pregunta 2……. 270
65. Porcentajes de realización Pregunta 4……. 271
66. Porcentajes de realización Pregunta 5……. 272
67. Porcentajes de realización Pregunta 9……. 273
68. Realización de los actos de petición por sexos…… 274
69. Realización actos de petición por edad…… 275
70. Porcentajes de estructuración de los macroactos……. 278
71. Estructuras de los macroactos de petición por registros…….. 279
72. Orden de los miembros en el macroacto de petición. Porcentajes…….. 281
73. Ubicación del segundo miembro…… 282
74.Ubicación de las estrategias……. 283
75. Distribución de los actos exhortativos…… 286
76. Actos indirectos por edad y sexos…… 289
77. Porcentajes de no realización de los actos de pedido…….. 289
78. Reticencia. Sexo…….. 292
79. Estrategias sintácticas. Exhortación…… 294

80. Estrategias sintácticas. Sexo…….. 296
81.Estrategias sintáctica. Edad…….. 297
82.Interrogativas convencionalizadas……. 298
83.Porcentajes de interrogativas negativas…….. 305
84.Modos y tiempos verbales en los actos de habla exhortativos…… 309
85.Tiempos verbales en los actos exhortativos……. 310
86.Contexto formal……. 310
87.Contexto informal…… 310
88.Condicional simple. Sexos…….. 313
89.Presente. Sexos…… 313
90.Condicional simple. Edad…… 313
91.Presente. Edad…….. 314
92.Polaridad de las interrogativas convencioalizadas…….. 314
93.Interrogativas negativas. Sexos y edad…… 316
94.Estrategias de cortesía negativa. Actos exhortativos…….. 317
95.Selecciones de la estrategia de Deferencia…….. 321
96.Realización de los actos de habla comisivos…….. 334
97.Porcentajes de realización de los actos comisivos…….. 335
98.Pregunta 3. Porcentajes de realización…… 336
99.Pregunta 6. Porcentajes de realización…… 336
100.Pregunta 7. Porcentajes de realización…….. 337
101.Pregunta 8. Porcentajes de realización…….. 337
102.Pregunta 10. Porcentajes de realización……. 338
103. Porcentajes de estructuración de los actos comisivos…….. 342
104. Estructuras según Registro formal……. 342
105.Estructuras según registro informal…… 346
106. Ubicación de los miembros. Actos comisivos…….. 348
107. Reticencia. Actos comisivos……. 350
108. Estrategias sintácticas. Actos comisivos…….. 354
109. Porcentajes de estrategias sintácticas…… 355
110. Aserción promedios por edad y sexos…….. 356
111. Aserción totales……. 356
112. Imperativo promedios por edad y sexos…… 357
113. Imperativo totales……. 358
114. Interrogativas convencionalizadas promedios edad y sexos……. 359
115. Interrogativas convencionalizadas totales…… 360
116. Estructuras condicionales promedios edad y sexos…….. 361
117. Estructuras condicionales totales…….. 362
118. Modos y tiempos verbales actos comisivos…….. 362
119. Modos y tiempos verbales según el registro formal…… 364

120.Modos y tiempos verbales según el registro informal…… 364
121.Condiciones previas de los actos comisivos…….. 366
122.Estrategias de cortesía negativas. Actos comisivos…… 376
123. Orientación de los actos comisivos…… 381
124. Pronombres y fórmulas de tratamiento. Actos de pedido……. 388
123. Pronombres y fórmulas de tratamiento. Actos de ofrecimiento…… 390

1.INTRODUCCIÓN

1. INTRODUCCIÓN

El tema de nuestra tesis es el estudio del funcionamiento sistema sociopragmático de la cortesía del español rioplatense dentro de los actos de pedido y ofrecimiento realizados por los hablantes de la comunidad de habla de la ciudad de Buenos Aires. En particular, la relación entre los pronombres de tratamientos, las formas de tratamientos nominales y las estrategias de cortesía.

Partiendo de la hipótesis de la generalización del uso del *voseo* y el retroceso de *usted* en los contexto formales y semiformales, queremos demostrar que rasgos como la distancia social, la jerarquía, la diferencia de edad y el desconocimiento continúan siendo representados por las estrategias pragmalingüísticas, incluso cuando los interlocutores utilizan *vos*. Desde esta perspectiva creemos que las estrategias de cortesía en el sistema rioplatense más que estar respondiendo a las categorías de poder y solidaridad, dadas por Brown y Gilman (1960) y Brown y Levinson (1987), estarían motivadas por implícitos culturales que se actualizan en el momento de las interacciones.

Objetivos:

- Recolectar datos lo suficientemente regulares como para establecer tendencias de uso que puedan describir el comportamiento sociopragmático en los actos de habla de pedido y ofrecimiento de los hablantes de la ciudad e Buenos Aires.
- Reconocer las estrategias sociopragmáticas utilizadas para cada acto de habla y establecer tendencias de uso.
- Registrar el uso de pronombres de tratamientos, así como formas de tratamiento nominales para marcar porcentajes de uso y corroborar si hay un desplazamiento del uso de los pronombres de tratamiento dentro de los distintos registros.
- Establecer correlaciones entre las estrategias pragmalingüísticas, los pronombres de tratamientos y los distintos registros.

- Identificar los implícitos culturales que se actualizan en las situaciones prototípicas dadas para comprender si estos afectan o no la selección de estrategias de cortesía.
- Observar el comportamiento pragmalingüístico dentro de los actos de habla exhortativos y comisivos para poder caracterizar el tipo de sistema de cortesía de los hablantes de la ciudad del Buenos Aires y su identidad sociocultural.

Creemos que la descripción del sistema de cortesía, en nuestro caso específicamente de los actos de habla de pedido y ofrecimiento, no solo tiene importancia en el desarrollo del conocimiento de la cultura y el empleo de la lengua española en una comunidad de habla determinada, sino también un elemento indispensable para la profundización de la comprensión del sistema de cortesía rioplatense.

Por otro lado, los estudios sobre la variedad rioplatense del español son herramientas académicas y políticas, en tanto promocionan el conocimiento del español en su diversidad sociolingüísticas. En especial, el estudio sobre el *voseo* y la identidad sociocultural argentina sirven para afirmar esta identidad social y lingüística incluso en el interior de las políticas lingüísticas de la propia Argentina.

Por la extensión de la compilación de antecedentes y la dificultad en articular las distintas vertientes teóricas y empíricas que confluyen en nuestro trabajo, hemos decidido escribir el estado de la cuestión y el marco teórico en dos capítulos apartes. El segundo capítulo estará dedicado al estado de la cuestión, cuyo desarrollo articulará la bibliografía sobre los pronombres de tratamiento en el Rio de la Plata, en particular, en la ciudad de Buenos Aires y sobre la cortesía en español. Para los primeros trabajos consideramos los aspectos históricos y evolutivos de los pronombres de tratamiento, en especial del *voseo*, siguiendo un recorrido cronológico de los estudios realizados sobre la variedad rioplatense. De esta manera, daremos muestra de los primeros artículos surgidos en el campo de la filología que se iniciaron, tal vez, al mismo tiempo que comenzaba el campo de la filología en la

ciudad de Buenos Aires de la mano de Amado Alonso (1930) fundador del Instituto de Filología en la Universidad de Buenos Aires. Incluiremos dos trabajos de Frida Weber de Kuralt (1941/66-67) que son antecedentes directos para nuestra tesis por describir el sistema de tratamiento en español de la cuidad de Buenos Aires, el primero, y el segundo, las estrategias de cortesía, aunque más en términos normativos y estructurales que sociopragmáticos. Daremos cuenta de las investigaciones dialectológicas realizadas en los años sesenta dentro del marco internacional del *Proyecto del estudio del español hablado culto en las grandes ciudades* y el extenso trabajo de Vidal de Battini. Luego, nos centraremos en los textos sociolingüísticos hechos en la década del setenta, especialmente, aquellos escritos por Beatriz Lavandera y Beatriz Fontanella de Weinberg (1975), ambas precursoras de la sociolingüística en la Argentina. En la actualidad, citamos trabajos como los de Elizabeth Rigatuso (1994b, 1996, 2000), Susansa Boretti de Machia (1992), Norma Carricaburo (1997), Elena Rojas Mayer (1991, 1996, 1998, 1999) y Virginia Bertolotti (2010, 2015) que continúan reflexionando sobre el sistema pronominal de tratamiento y sus normas de uso.

La segunda vertiente de nuestro trabajo gira entorno al material sobre la cortesía en Español, cuyo desarrollo es bastante reciente en el campo disciplinario de la lingüística, pero que ha sabido tener el empuje del crecimiento colectivo y transnacional que ha dado el grupo Edice. Para continuar con la línea teórica de la pragmática sociocultural, pondremos en relación los trabajos de Haverkate (1993, 1994, 1998a y b, 2004), Briz (2002, 2004, 2010), Diana Bravo (1996, 1998b, 1999, 2000 a y b, 2001, 2002 a y b, 2003, 2004, 2005 a y b, 2006, 2010), que analizan las características principales del sistema de cortesía en el español, pero que también fundan las categorías teóricas necesarias para nuestro análisis. Junto con el trabajo del grupo Edice, encontramos en las costas del Rio de la Plata el trabajo de Susana Boretti de Machia (2000, 2002 a y b, 2003, 2005) sobre la imagen sociocultural argentina, los trabajos de Laura Alba Juez (2008) sobre las estrategias de cortesía, Silvia Beatriz Kaul de Marlangeon (1995, 2005, 2006, 2008, 2010 a y b, 2011) sobre la cortesía y la des-

cortesía y el uso de los pronombres de tratamiento y Silvia Ramirez Gelbes y Andrea Estrada (1997, 2003) sobre las estrategias de cortesía y los insultivos.

En el tercer capítulo, que será el marco teórico, se expondrán los conceptos básicos para la concepción del objeto de estudio en sí que consiste en los actos de habla de pedido y ofrecimiento, el sistema de pronombres de tratamiento y las estrategias de cortesía. También discutimos ciertos conceptos de la pragmática como los actos de habla indirectos, para repensar las definiciones de Austin y Searle sobre este tipo de actos de habla. Es decir, cuándo se consideran o no relevantes sus dos sentidos y fuerzas ilocucionarias, o cuándo simplemente se selecciona por convención uno de los dos actos, como por ejemplo en el caso de las interrogativas indirectas convencionalizadas.

Asimismo, asumimos la discusión teórica sobre las categorías de poder y solidaridad de Brown y Gilman (1960) y Brown y Levinson (1987), así como de su alcance universal. Trataremos de ver los beneficios de su poder de sistematización teórica y, a su vez, delimitaremos sus contenidos socioculturales etnocéntricos con el uso de categorías vacías de estos contenidos y abiertas a una caracterización sociocultural más ligada a los rasgos idiosincrásicos de una determinada comunidad de habla. Estas categorías son las que define Diana Bravo (1999, 2000b, 2002a, 2003, 2004, 2005a) en sus trabajos y que denomina *autonomía* y *afiliación*. En este sentido, también agregaremos a nuestro marco teórico las reflexiones de Susana Boretti de Machia (2000, 2000a, 2005) sobre la imagen sociocultural argentina.

Al final de este tercer capítulo desarrollaremos brevemente las teorías argumentativas de Ascombre y Ducrot (1984, 1994, 1995) que nos guiarán en el análisis de los implícitos culturales y sus encadenamientos argumentativos. Esto nos permitirá un análisis que no solamente tenga en cuenta las condiciones abstractas del contexto situacional tales como participantes, propósito y enunciados, sino que también articulará los contenidos socioculturales que se vinculan con las estrategias de cortesía utilizadas por los hablantes en la realización de sus actos de habla.

En el cuarto capítulo, describiremos nuestra metodología de estudio, tanto para el trabajo de campo, como, para luego, el análisis de los datos recolectados. Delimitaremos nuestro objeto de estudio, la muestra, las variables y las zonas geográficas donde se realizaron las encuestas. Así como también explicaremos la elaboración de la encuesta, los cuestionarios prospectivo y definitivo, el tipo de informantes y el tipo de observación. Para la realización del muestreo, elegimos un enfoque descriptivo de carácter no probabilístico, dividiendo a los informantes en cuotas por edad, sexo y nivel de escolarización. Además, explicaremos que nuestro método de análisis será pragmalingüístico, dando más importancia a las estrategias pragmáticas utilizadas para la realización de los actos que a la variables sociales que utilizamos en el muestreo.

El quinto capítulo recolecta los datos arrojados por la encuesta y los sistematiza en las diferentes preguntas o contextos dados. Describe los datos en términos de opciones elegidas, los organiza en las variables de sexo y edad. También establecemos los porcentajes de uso de los distintos pronombres de tratamiento y las apariciones de fórmulas de tratamiento nominales.

El sexto capitulo es el análisis de los resultados, este es el más extenso de nuestra tesis y retomará las categorías pragmalingüísticas compiladas por Haverkate (1994) en su manual sobre la cortesía verbal del español para la caracterización en términos generales de las regularidades observadas en los resultados. Además, en consonancia con el marco teórico, analizaremos las categorías de estrategias de cortesía negativa y positiva, y veremos cuál es la relación que tienen estas con los implícitos culturales.

A partir de los datos, estableceremos tendencias de uso tanto de las estrategias pragmalingüísticas para los pronombres y formas nominales de tratamiento, agrupadas por sexo y edad. Estas tendencias nos permitirán observar dentro de nuestra muestra si hay una variabilidad del uso de los pronombres de tratamiento y las estrategias pragmalingüísticas en el caso de los actos de habla exhortativos y comisivos. Serán comparadas con otros trabajos empíricos anteriores de actos de habla de

pedido y ofrecimiento en otras variedades del español. Esto nos dará una perspectiva más clara de los rasgos idiosincrásicos y de aquellas características comunes a ambas variedades. Así como podremos entender la imagen sociocultural argentina, en términos bastante prototípicos.

No solo los datos regulares serán analizados, sino también las respuestas atípicas y los porcentajes de reticencia en las respuestas a los contextos ofrecidos en el cuestionario definitivo. Esto nos permitirá corroborar o desestimar nuestra hipótesis de que el desplazamiento de los pronombres de tratamiento provoca que las marcas de distancia social, jerarquía y desconocimiento estén representadas por las estrategias pragmáticas de realización del acto de habla. Así como también los porcentajes de reticencia nos dan datos concretos sobre el funcionamiento de los implícitos culturales en la selección de qué es aceptable decir y no decir en los contextos dados en la comunidad de habla de la ciudad de Buenos Aires.

Entrecruzaremos los datos regulares y las respuestas atípicas para la descripción de los registros y su variabilidad dentro de la muestra dada. La representación de los componentes que forman los distintos registros en los actos de habla y las situaciones dadas en los cuestionarios nos ayuda a elaborar un tejido y dentro de este poder profundizar nuestra hipótesis. Veremos como el uso de *usted* ha retrocedido en los contextos formales. Esto ha provocado mayor variabilidad en la correlación entre los pronombres de tratamiento para la segunda persona singular y las estrategias sintácticas de realización de los actos de habla exhortativos principalmente.

Por último, en el séptimo capítulo expondremos nuestras conclusiones tanto para la hipótesis general como para algunas discusiones que fuimos desarrollando transversalmente en el marco teórico y en el análisis, tales como la conceptualización de los actos de habla indirectos, la redefinición de las categorías de análisis en los estudios de la cortesía, la pertinencia metodológica del uso de las teorías de argumentación para la explicación de los implícitos culturales que afectan las selecciones

estratégicas en los actos de habla y la necesidad de una definición de imagen sociocultural que vaya más allá de los rasgos universales.

2. ESTADO DE LA CUESTIÓN

2. ESTADO DE LA CUESTIÓN

Este capítulo está destinado a dar cuenta de los estudios realizados entorno a la cortesía en el español en general y en la Argentina, específicamente, a las formas de tratamiento pronominal en la variedad rioplatense y su relación con las estrategias sociopragmáticas en los actos de habla de pedido y ofrecimiento. Para ello, hemos tenido en cuenta que estos dos aspectos de la cortesía lingüística han sido estudiados por separado y que las teorías de la cortesía lingüística y pragmalingüísticas son recientes (ver marco teórico). Hemos estructurado el capítulo entre tres secciones: la primera se dedica a los estudios sobre la cortesía en español, la segunda sección a los estudios de la cortesía en la Argentina (en el marco de la filología, dialectología, sociolingüística y sociopragmática) y, en la última sección, veremos los estudios sobre el sistema de tratamiento rioplatense, particularmente el *voseo,* y otros estudios sobre pronombres de tratamiento en otras ciudades que se han hecho en los últimos años para discutir los aspectos metodológicos de nuestro trabajo

2.1. *Estudios de la cortesía en Español*

Para hablar de la cortesía en español, tenemos que mencionar en primer lugar el gran trabajo de Haverkate (1994) en su libro sobre la cortesía verbal en español. Siguiendo los lineamientos de las categorías dadas por Brown y Gilman (1960) y Brown y Levinson (1987), desarrolla un estudio pragmalingüístico de los principales actos de habla (petición, expresión, aseveración y ofrecimiento) brindando al mismo tiempo las bases teóricas para llevar acabo análisis pragmalingüísticos.

Haverkate (1994: 12-14) presenta distintas definiciones de cortesía para concluir que es una acción verbal o no verbal reglada, destinada a mantener el contrato conversacional entre los interlocutores (Fraser, 1980: 343-344), es decir, que existen reglas constitutivas de la cortesía. Esto nos hace suponer que habría una definición de la cortesía normativa y otra estratégica. Sin embargo, Haverkate

(1994:14) toma en cuenta tres reglas básicas que él considera universales, que luego relaciona con la cortesía positiva y negativa, o sea con la cortesía estratégica. Para el autor, existen tres reglas principales:

1) No imponer nuestra voluntad a nuestros interlocutor

2) Dar opciones

3) Ser amable para que nuestros interlocutores se sientan bien.

Las dos primeras están relacionadas con la cortesía negativa, dado que intentan mitigar cualquier amenaza de parte del emisor a su receptor. Y la tercera está vinculada con la cortesía positiva. Haverkate (1998:192, nota 7) sostiene la hipótesis de que la cortesía en Español por su direccionalidad (tendencia a realizar más actos directos en los actos que se denominan no corteses o amenazantes) y poca frecuencia de actos indirectos; está orientada hacia una cortesía positiva. La cultura del español; en términos generales, valoriza la expresión de la solidaridad en desmedro del distanciamiento interpersonal, ejemplo de esto es el uso del imperativo para los actos de habla de petición.

En los primeros capítulos, describe a través de la pragmalingüística las características de los principales actos de habla en español y las estrategias de macro nivel y de micro nivel. Es interesante notar que en ambos casos su análisis se basa en una premisa universal que es el principio de racionalidad. La racionalidad es inherente a la cortesía verbal (Haverkate 1994:32), esta se manifiesta por medio de la justificación del acto de habla y de la valoración del equilibrio costo/beneficio. En este sentido, la cortesía sería un comportamiento racional y estratégico, el autor no tendría en cuenta la cortesía convencional o normativa, cuyo fin es respetar normas restablecidas culturalmente.

Por otro lado, debemos señalar que aunque el teórico holandés intenta seguir los lineamientos de las teorías de Brown y Levinson (1987), señala en su estudio comparativo entre las lenguas holandesa y española diferencias con respecto a la direccionalidad, la comunicación fáctica, la etiqueta conversacional (no hablar a los gritos ni demasiado bajo, no interrumpir al que está hablando, prestar aten-

ción al que está hablando) e incluso en la frecuencia de uso de los actos de habla en sí, como, por ejemplo, el acto exhortativo que en la cultura holandesa es considerado como amenazante en sí mismo y en la cultura española es considerado una expresión de solidaridad.

El imperativo en español puede tener interpretaciones corteses, de ahí que se lo utilice para hacer pedidos, recomendaciones, consejos, invitaciones, etc, no solo para mandatos. Su interpretación de mandato se da a partir de ciertos componentes como la entonación (Navarro Tomas 1948: 185), el componente paralingüístico miradas, gestos, promesa, etc y el componente lingüístico (uso del vocativo, interjecciones, coletillas).

En los últimos capítulos de su libro, Haverkate analiza los tipos de actos de habla directos e indirectos y, en este caso, establece una distinción entre los actos de habla indirectos y los actos de habla indirectos convencionalizados. Estos últimos podrían entrar en la definición de Searle (1975), que los describe como actos donde se puede interpretar una proposición con dos propósitos o fuerzas ilocucionarias distintas. Esta proposición estaría constituida por un primer acto que es literal y un segundo con otro propósito implícito, por ejemplo: *¿cerrarías la puerta?*. Por un lado, es una pregunta por la habilidad de la persona para realizar la acción expresada y, por otro lado, es un pedido. Haverkate (1994:135) considera que este no sería un doble acto debido a que no es una interpretación frecuente la primera, sino que la segunda interpretación, la pragmática, puesto que la mayoría de los hablantes interpretan que es un pedido. Él indica que hay actos de habla indirectos en los que es necesario realizar una operación inferencial para poder comprender su doble propósito. Por ejemplo: *Hace calor* podría ser perfectamente una frase asertiva para informar sobre la temperatura alta o podría ser un pedido para abrir una ventana o encender un aire acondicionado. En este caso, es la cooperación del interlocutor la que desambigúa el propósito. La proposición tendría que ser lo suficientemente obvia o razonable para que el receptor pueda inferir el propósito implícito en este tipo de actos indirectos.

La hipótesis principal de Haverkate (2004: 55:65) es que la cortesía española es positiva debido a tres parámetros pragmalingüísticos: *discursivo* (actos asertivos: repetición e ironía; actos directivos: frecuencia de uso y uso del imperativo sin atenuadores en las peticiones y actos expresivos: frecuencia de uso de los cumplidos); *proxémico* (menor distancia física entre los interlocutores) e *interaccional (*solapamiento de los turnos de habla). Sin embargo, este autor no cuestiona el hecho de que estas características puedan parecer amenazantes en términos de las premisas dadas por Brown y Levinson y, por lo tanto, descorteses.

Según Diana Bravo (1996, 1998b, 1999, 2001, 2005), es necesario redefinir la universalidad de las categorías de Brown y Levinson para el estudio de la cortesía en español, identificando lo que critican otros autores (Duranti 1992, Hernandez Flores 1999, Matsumoto 1988, Mao 1994, Nwoye 1992, Placencia 1996, Curcó 1998, Gu 1990, Le Pair 1996) de las teorías de Goffman (1967) Brown y Levinson (1987): su presupuesto de universalidad de un modelo basado en las normas de cortesía de la cultura anglosajona.

Por un lado, la autora propone considerar las estrategias de cortesía a partir de la interacción del enunciado con su contexto sociocultural (situación comunicativa, grupo, comunidad de habla, clase socioeconómica, factores culturales, como el conocimiento compartido, creencias, valores, aspectos demográficos). Por otro lado, nos convoca a pensar en que no en todas las culturas, los actos de habla que interfieren con el territorio individual del hablantes, como la petición, son considerados negativos o amenazantes.

De ahí que Bravo (2005:27) destaque que hay que considerar dos tipos de cortesía: normativa: (recursos codificados cuyo uso es por convención social) y la cortesía estratégica o valorizante (Bravo 2005: 34) (acción voluntaria verbal o no que produce un efecto de cortesía, es decir, que pretender quedar bien o no con su interlocutor). En el caso de la cortesía estratégica, el hablante puede o no hacer uso de esas estrategias, puede querer ser cortés, descortés o neutral. Ambas son idiosincráti-

cas y obedecen a factores culturales, grupales, situacionales y personales. No obstante, las fórmulas de cortesía utilizadas en una comunidad de habla, en general, pueden ser descriptas y clasificadas discretamente, pero sin un nivel de predictibilidad posible con respecto a su uso. Hay una idea de cuáles son las fórmulas que el hablante de una comunidad determinada considera son corteses o descorteses.

La estrategia, según Brown y Levinson (1987), está relacionada con la atenuación, puesto que en la conversación pueden suceder amenazas a la imagen de los interlocutores y esas deben ser atenuadas a través de las estrategias. Para estos autores, una amenaza es aquello que interfiere con el territorio, la esfera privada y el libre albedrío del individuo. Desde esta perspectiva, la cortesía es negativa porque trata de atenuar cualquier riesgo de amenazar la imagen del interlocutor y la propia imagen. Tanto para Brown y Levinson como para Goffman estas categorías son universales. No obstante, Diana Bravo (2002a: 98-108) observa que no podemos dar por hecho que sean universales sin tener en cuenta un conjunto de factores socioculturales que determinan la interpretación de esas estrategias como valorizantes o atenuadoras, y que no siempre un acto de habla resulta amenazador o valorizante. Por ejemplo, es posible encontrar cumplidos dentro de un acto de petición, y es una estrategia para lograr que el receptor acceda a cumplir con nuestro objetivo.

No todas las estrategias son atenuadoras, por lo que Diana Bravo (2005:32) redefine el concepto de estrategia de cortesía de la siguiente manera: “es una acción que consiste en hacer pasar un acto A por un acto B con la finalidad de ‘quedar bien con el otro’, ya sea que esto último constituya el objetivo principal o subordinado.”

En un sentido amplio, la cortesía es una actividad comunicativa cuyo objetivo es quedar bien con el otro y está articulada por normas y códigos de común conocimiento para los interlocutores. Es implícito que hay un beneficio para uno de los interlocutores o ambos, a causa de que el efecto que la

actividad tiene en la interacción es positivo, tiende a buscar un equilibrio social en relación con la imagen del hablante y el oyente. (Bravo 2005: 33-34).

Teniendo en cuenta que el conocimiento en común es en cierta medida contextual, social y cultural, las categorías de análisis tienen que responder a dos propiedades (Bravo 2005: 35): "1) poder ser reconocidas como pertenecientes a los conceptos a los que se refieren, y 2) ser aptas para dar cabida a la diversidad que representa un determinado corpus". De esta redefinición de las categorías de Brown y Levinson (1987: 15-17 y 74-84), Bravo (2002a: 105-106 y 2004: 15-37) parte para definir las categorías de *afiliación* y *autonomía*. Categorías que pueden ser aplicadas a las distintas culturas, ya que no están definidas en términos plenos, sino a partir del hecho de que un individuo quiera o no pertenecer a un grupo. Por una parte, el hablante busca su autonomía al afirmarse a sí mismo frente a los deseos del grupo, y por otra parte, cuando se identifica con estos deseos, intenta afiliarse al grupo de referencia o a su interlocutor. Pero ampliaremos estos conceptos fundamentales en el marco teórico.

La redefinición de las categorías para el análisis de la cortesía produjo un cambio en la producción de estudios sobre la cortesía en español. Un ejemplo concreto de esto es el programa EDICE que es una red que une proyectos de investigadores/as sobre la cortesía en Español de todos los países, cuyo objetivo es estudiar el comportamiento de la cortesía en español en los diferentes contextos socioculturales.

En consonancia con estas nuevas perspectivas de análisis, están los estudios de Antonio E. Briz y el Grupo Val. Es. Co. sobre la atenuación en la cortesía del español de España. Tomando la definición de Bravo de la cortesía como una actividad social que responde a una norma de conducta o lógica cultural, Briz (Briz 2004: 82-83) trata de diseñar otra categoría con la que esas ideas o imágenes culturales compartidas por los hablantes sean explicadas para el investigador. De ahí, crea los *ideomas* que serían las ideas implícitas que los hablantes tienen con respecto al ideal de cortesía, por

ejemplo, un *ideoma* en el español peninsular es *"hay que halagar"* y, por sobre todo, si nos invitan a comer a la casa de alguien.

Briz, como Bravo, analiza la cortesía estratégica como mecanismos que pueden ser atenuadores o valorizantes y que se accionarían siempre que la imagen de los interlocutores se vea amenazada. Para Briz (2010:4), es el contenido de las imágenes y las amenazas lo que difiere de cultura a cultura, tanto en lo que se refiere a lo que hay que proteger (*ideomas*), como a los recursos lingüísticos.

Su hipótesis principal en lo que corresponde a la descripción y clasificación de la cortesía en los distintos idiomas es que la variación de la atenuación en el español puede explicarse, si se toma como principio que hay culturas con cortesías de acercamiento y otras de alejamiento; esto entendido no como una oposición, sino como un *continuum*. Siguiendo esta hipótesis podría decirse que el español peninsular es una cultura de mayor acercamiento o de solidaridad en la interacción El *ideoma* sería *"da y quiere que le den confianza en la interacción"* (Briz 2010:11).

De esta manera, el esquema para la clasificación es el siguiente:

A mayor atenuación cortés, menor cultura de acercamiento.

A menor atenuación cortés, mayor cultura de acercamiento.

Ahora bien, ¿por qué el español y, en particular el español peninsular, sería una cultura de mayor acercamiento? Briz (2010: 13-16) agrupa sus propios estudios y los de otros autores para dar las características que sostienen esta hipótesis y por las que el español peninsular, por ejemplo, sería menos atenuado que el español de América.

Características:

1) preferencia por el uso del imperativo sin atenuantes (Haverkate 2004:60): El uso del modo imperativo en los actos de habla de petición sin atenuantes ni atenuadores tales como por favor o gracias. Es posible que esto se deba por no considerar este tipo de actos de habla como amenazantes. "Una cultura de acercamiento o que tiende a construir, por lo general, ese acercamiento

favorece la menor frecuencia de atenuantes tanto autocéntricos como alocéntricos, pues nada ni nadie se siente en principio amenazado."[comp. Albelda (2007) (2004 a), Briz (2004:82) y Bernal (e.p) citados en Briz (2010:149)].

2) Uso de la cortesía valorizante: uso frecuente de actos agravadores de refuerzo de la imagen del otro, ya sea por el uso de actos de realce (cumplidos, halagos), ya sea por la manifestación intensificada el acuerdo y colaboración (alorrepeticiones, intervenciones reactivas solapadas, manifestaciones de acuerdo y ratificación). [Briz (2003:31), Haverkate (2004:57-58) y Bernal (e.p) citados en Briz (2010:14)].
3) Habla simultánea: la conducta interaccional en la toma del turno en la cultura española es que no es necesario esperar que termine el otro para hablar, se pueden producir solapamientos, estos indican colaboración entre los interlocutores.
4) Gestos: extrema gestualidad, los gestos acompañan el habla e incluso los momentos de silencio. El gesto es rítmico.
5) Proxemia: hay mucha cercanía entre las personas al hablar, además de que los españoles cuando se conocen pueden llegar a tocarse el hombro o las manos al hablar. (Haverkate 2004: 63)

Muchas de estas características Briz las encuentra en el comportamiento cortés argentino, por lo que equipara la cortesía peninsular a la cortesía argentina, en términos generales y salvando las diferencias regionales. De ambas afirma que tienen un estilo directo (Briz 2010: 17) pero no descortés, sino de extremo acercamiento.

Laura Alba-Juez (2008) desde el análisis de la descortesía coincide con Briz en considerar que ambos sistemas de cortesía tienen un estilo directo y su cortesía está orientada hacia la solidaridad. Para ella, el uso de estrategias directas de descortesía es un indicador de que ambas culturas se orientan hacia la solidaridad, tanto agresor como agredido en las situaciones de cortesía están a un mismo nivel sin considerar la distancia social que hay entre ellos (Alba Juez 2008: 94-95). Señala,

por otra parte, que hay una tendencia en ambas variedades al uso de alertadores y agravadores de la descortesía.

Nuestro estudio no está en condiciones de dar una conclusión o aporte sobre esta comparación, pero si podemos aproximarnos al hecho de que son sistemas idiosincrásicos con características propias que responden a contenidos socioculturales diferentes, a imágenes culturales diferentes como veremos en el siguiente apartado .

2.1.2. Estudios empíricos de la cortesía en Español. Actos de Habla de petición y ofrecimiento

Para esta sección, agradecemos el detallado trabajo de la investigadora Silvia Iglesias Recuero (2007) en su artículo sobre los estudios de cortesía en el Español Peninsular. Gracias a este resumen de los estudios sociopragmáticos realizados en el campo de la cortesía, podemos comparar nuestros resultados para la variedad rioplantense con la variedad peninsular, y además resultan como guías metodológicas y académicas para orientar nuestra propias conclusiones. De ahí que pudimos generalizar algunas características particulares de los actos de habla de petición y ofrecimiento para el español peninsular comparables con el español de la Ciudad de Buenos Aires.

Para el acto de petición los estudios sobre la cortesía en español peninsular señalan las siguientes características:

- Preferencia por las estrategias interrogativas indirectas convencionalizadas. Al contrario del estereotipo de que la cultura española es una cultura directa, incluso ruda, los estudios empíricos de Vázquez-Orta (1995), Le Pair (1996), Curcó (1998), Placencia (1998), Diaz Perez (1999), Ballesteros Martin (2001), Curcó & De Fina (2002), Marquez Reiter (2002), Hernández Flores (2003) concluyen que hay una tendencia a la indirección convencionalizada (interrogativas indirectas) en el español peninsular.

- El uso de mecanismos de atenuación de cortesía positiva o negativa no es obligatorio, varía con respecto a la distancia social entre los interlocutores. Se percibe una leve tendencia al uso de marcadores de cortesía positiva (Vázquez-Orta [1995], Ballesteros Martin [2001], Le Pair [1996], Placencia [1998], Marquez Reiter [2002] y Hernández Flores [2003]).
- Existe un uso de las formulaciones directas, en particular, expresadas en el modo imperativo, que es más frecuente que en otras culturas (anglosajona y holandesa), ya que el imperativo no es considerado como rudo o descortés (Vázquez-Orta [1995], Diaz Perez [1999], Ballesteros Martin [2001], Lorenzo-Dus & Bou Franch [2003], Le Pair [1996]).
- Hay un menor uso de mitigadores y marcadores de deferencia en comparación con las culturas anglosajonas (Molina Redondo [1987]; Alba de Diego [1995]; Haverkate [1994], Martin Zorraquino & Portolés [1999], Chodorowska-Pilch [1997], Montolio [1993, 1999], Marquez Reiter [2002], Ballesteros Martin [2002]).
- El uso de secuencias indirectas no convencionalizadas no implica un mayor grado de cortesía como sugiere Brown & Levinson (1987), sino que emplear un doble sentido o sarcasmo indicaría disgusto o insinceridad (Ballesteros Martín , 2001)

Con respecto a los actos de ofrecimiento los estudios hechos sobre el español peninsular determinaron las siguientes características:

- A diferencia de lo planteado por Brown y Levinson (1987) los estudios de cortesía españoles no los consideran actos de habla amenazadores de la imagen del oyente o del hablante. Más aun, en la cultura española son estrategias que fortalecen los vínculos sociales y demuestran autoafirmación y familiaridad (Hernández Flores, 1999).
- Varios autores teóricos consideran que son actos de habla inherentemente corteses (Leech [1983], Kebrat-Orecchioni [1992], Haverkate [1993]). Sin embargo, estudios empíricos (Chodorowska-Pilch 2002, 2003) muestran que, en realidad, los ofrecimientos, dependiendo de las

situaciones, pueden resultar amenazantes para la imagen negativa tanto del oyente como del hablante. Esto motiva la aparición de mecanismos de indirección convencionalizada como interrogativas, expresiones con el verbo *querer,* estructuras condicionales (*Si querés…)* y mecanismos gramaticales (tiempos y modos verbales).

- Los actos comisivos de invitación resultan más ambiguos porque, si bien, por un lado, el hablante se compromete a hacer una acción futura en beneficio del oyente (imagen positiva); por el otro, constituyen una intromisión al territorio personal del oyente. Este puede sentirse obligado a dar una respuesta o incurrir en una deuda con el hablante (Ruiz de Zarobe [2000, 2001]).
- Como en los actos de petición, hay una preferencia por la indirección convencionalizada (interrogativas y frases aseverativas). Pueden estar precedidos por preinvitaciones o fórmulas exhortativas (Ruiz de Zarobe [2000, 2001]).
- Forman parte de las estrategias de afiliación propias del español, porque son pruebas de afecto y consideración hacia el otro (Bravo [1996, 1999, 2000b, 2004], Hernández Flores [2003]).

2.2 *Estudios de la cortesía en la Argentina*

Antes que nada hay que mencionar que los estudios de cortesía en la Argentina se produjeron incluso antes de que surgiera esta corriente basada en los trabajos de Goffman, Brown y Levinson y Scollon y Scollon. En otras palabras, podemos hallar en los artículos de investigación lingüística textos cuyo objeto de estudio pertenece al campo de los objetos de estudio de la cortesía actual, pero su marco histórico metodológico pertenece a otras disciplinas dentro de la lingüística (dialectología, lingüística diacrónica, sociolingüística). De este modo, hemos decidido dividir la descripción de los trabajos sobre la cortesía en la Argentina entre aquellos que teórica y cronológicamente pertenecen al grupo de investigaciones hechas en el marco de los estudios de cortesía en español, y por

otro lado, aquellos estudios que han tomado como objeto temas pertinentes a la cortesía, pero fueron producidos en otros campos de estudio lingüístico.

Para llevar a cabo el resumen del estado de la cuestión del discurso sobre la cortesía en la Argentina, nos guiará un artículo sobre el tema, escrito por Susana Boretti y Elizabeth Rigatuso (2004). Según ellas, las teorías de sobre la cortesía de Lakoff (1973) Leech (1983) Brown y Levinson (1987) recién influyeron en las últimas décadas en las investigaciones sobre el fenómeno de la cortesía en la Argentina, tanto en la sociolingüística como en los estudios pragmáticos, por lo que se puede encontrar en la producción teórica y de casos una marcada utilización de sus conceptos y categorías.

En primer lugar, mencionaremos aquellos estudios que tienen como objeto el comportamiento cortés, pero que fueron realizados antes de que las teorías sobre la cortesía fueran expuestas. Los primeros estudios sobre pronombres y fórmulas de tratamiento fueron realizados dentro del campo de la filología y la dialectología: Tiscornia (1921), Henriquez Ureña (1976), Vidal de Battini (1964) que establecen el mapa de los usos de los pronombres de tratamiento; los trabajos diacrónicos sobre las formas de tratamiento de Rosenblat (1962), Amado Alonso (1930), Frida Weber (1941, 1966/1967) con la clasificación de los usos según las situaciones.

En segundo lugar, están los estudios que, si bien siguen las teorías de la cortesía y estudian los comportamientos corteses, por su metodología no se circunscriben precisamente al campo de la sociopragmática, sino que son estudios sobre la evolución de las formas de tratamiento Fontanella (1970, 1976, 1989 a, 1989 b, 1992, 1999); Elizabeth Rigatuso sobre la evolución de las formas de tratamiento familiares en el español bonaerense (1986, 1992a, 1993 a y b, 1994 a, 1994 b, 2005); o estudios sincrónicos con metodologías sociolingüística Rigatuso (2010), Fontanella (1968, 1975, 1979), Donni Mirande (1992) y Rojas, Elena (1991, 1996); etnográfica: Ferrer y Sanchez (2002), Alonso Rúffolo (1990); o del análisis del discurso: Pardo (2013); Boretti (1994) sobre los actos de

habla; y un trabajo poco conocido sobre las formas pronominales de tratamiento en las ciudades de Buenos Aires y Catamarca de Catalina Weinerman desde la sociología/sociolingüística.

En tercer lugar, mencionaremos los estudios que siguen la alternativa teórica a las teorías de Brown y Levinson (1987) expuesta por Diana Bravo (1998 a y b, 1999, 2001, 2002 a y b, 2003, 2004, 2005 a y b) y se integran al programa EDICE (Estudios del Discurso de la Cortesía en Español) que propone el estudio de la cortesía en términos socioculturales. Varios investigadores argentinos y extranjeros se han interesado en el fenómeno de la cortesía en el Español de la Argentina, y el resultado de sus investigaciones han sido mostrados en los diferentes coloquios y revistas de divulgación organizados por el Programa EDICE con sede en la Universidad de Estocolmo. El modelo propuesto por Diana Bravo (2002a, 98-108) relaciona las actividades de imagen con contenidos socioculturales que describen la imagen sociocultural de los individuos que pertenecen a un mismo grupo. La relación que estos tienen con este grupo puede darse o por *afiliación* o por *autonomía*. Dos categorías que varían según los distintos contextos socioculturales, estos conceptos serán desarrollados en el marco teórico.

Hayamos entre las investigaciones sobre la cortesía en la variedad rioplantense las siguientes líneas: estudios sobre la descortesía: Alba Juez (2008), Acevedo (2008), Silvia Kaul de Marlangeon (2006, 2008, 2010b); la imagen social y actividades de cortesía en los contextos socioculturales: Bravo (2004), Boretti (2002, 2006), Granato (2004), Noblia (2010); el análisis de la cortesía en la interacción comunicativa: Cordiso (2002, 2005, 2008), Ferrer (2002), Lanza (2002), Cubo Severino (2008), Douglas (2006); y la línea metodológica que aborda la utilización de los test de hábitos como forma de investigación: Boretti (2002 a y b) y Piatti (2002).

2.2.1 *Estudios sobre las formas de tratamiento pronominales en el español rioplatense*

Los estudios sobre las formas de tratamiento pronominal del rioplantese en sus comienzos parecen ligados a los estudios en general de las formas de tratamiento en Latinoamérica (Tiscornia (1921), Kany (1945), Vidal de Batttini (1967), Lapesa (1970), Fontanella (1968, 1979, 1993, 1999), Hummel, Martin et al. (2010), Virginia Bertolotti (2015), De Jonge y Niewenhuijsen (2009: 1661-1665)) o se focalizan en aspectos distintivos como el uso del *voseo* Rona (1967), Fontanella (1968, 1977, 1979, 1993), Carricaburo, Norma (1997, 1998), Boretti de Macchia (1992), Rojas, Elena (1991, 1996, 1998, 1999) y Weinerman, Catalina. Entendemos que en la historización de los trabajos teóricos realizados hasta el momento, no solo hallamos los cambios en el sistema de pronombres de tratamiento, sino también cambios en las perspectivas teóricas, las cuales conllevan cambios en las metodologías con las que son recolectados y clasificados los *corpus* que son descriptos (investigación sobre documentos y fuentes literarias, testimonios de especialistas, encuestas escritas, grabación de conversaciones, encuestas virtuales, etc).

Dada la complejidad para abordar el tema, decidimos hacer una cronología de los estudios realizados sobre el sistema de pronombres de tratamiento rioplatense teniendo en cuenta que en un comienzo hallaremos que estos estudios forman parte de estudios filológicos y dialectológicos de las formas de tratamiento en Latinoamérica, que muchos de estos estudios tratan de explicar las particularidades del sistema, es decir, el uso de *vos* y, que recién en la década del sesenta encontraremos estudios más específicos sobre la variedad rioplatense específicamente (Fontanella [1968, 1977, 1979b, 1989a, 1992, 1993, 1999]; Rigatuso Elizabeth [1986, 1992 a y b, 1994 a y b, 2005, 2012] Carricaburo, Norma [1997, 1998], Boretti de Macchia Susana, [1992], Weinerman, Catalina [1976]). De ahí, hemos divido la sección en estudios filológicos y dialectológicos y estudios sociolingüísticos.

2.2.1.1 Estudios filológicos y dialectológicos sobre el sistema de tratamiento en español del Rio de la Plata

En esta sección, se incluyen trabajos que describen las formas de uso de los pronombres de tratamiento en Hispanoamérica que mencionan la variedad rioplatense y otros que solo desarrollan la variedad rioplatense. Con respecto a la metodología de investigación, observamos que hay un trabajo minucioso con la recolección de datos escritos, por un lado, documentos históricos (cartas, actas, testimonios, etc) u obras literarias y, por otro, también encontramos un *corpus* establecidos a partir de encuestas escritas dirigidas a colaboradores que dan cuenta de los usos en sus regiones de pertenencia. De la misma manera, los trabajos dialectológicos que documentaron sus datos a partir del testimonio escrito de sus informantes. En otras palabras, hay una tradición filológica que toma como fuentes los textos ya escritos (diacrónica) y otra tradición dialectología que basa sus investigaciones en encuestas y testimonios de otros colaboradores sobre las formas de uso actual (sincrónica).

En la década del veinte, unos de los primeros trabajos sobre las características del paradigma de pronombres de tratamiento en el Río de la Plata fue el de Pedro Henriquez Ureña (1976 [1921]: 380-301) que describe el uso de *vos*. Ureña trata de dar una hipótesis sobre la formación del paradigma de *vos* indicando las formas que lo componen. Él establece las siguientes características principales:

a) se emplea el sujeto *vos* con tres tipos de formas verbales: las del singular (*tú*); las del plural (*vosotros)*; y por último, las formas ambiguas que pueden considerarse o como formas simplificadas del plural (*estabas/ estabais*) o como formas del singular (*estabas*) en la lengua culta o en la lengua popular zonas no voseante (*estuvistes*).

b) En el presente, se utilizan las formas arcaicas del plural de los verbos de la conjugación *-ar*, *-er* (*vos tomás*, *vos tenés, vos sos*). Las formas modernas en los verbos en *-ir* (*vos subís*)

c) Son ambiguas las formas del pretérito imperfecto: *tomabas, tenías, vivías*; y las del condicional.

d) El futuro del indicativo, por concordancia con el presente de *haber*, emplea las formas del singular: *tomarás, tendrás, vivirás*.

e) El presente del subjuntivo las formas arcaicas: *tengas, sepas, vivas, hables*. Las ambiguas son en *dar* y *estar*: *des, estés*. A veces pasa a las formas en singular (*rías, veas, seas*).

f) El imperfecto del subjuntivo emplea formas ambiguas *_ras* (*hablaras*). Ureña no registra el uso de otras formas con *-ses* o *-res*.

g) Las formas del imperativo son simplificaciones del plural: *tomá, comé, subí.*

La tradición de estudios de las formas de tratamiento nominales del español del Rio de la Plata se inicia con Amado Alonso (1930:415-430) con un artículo muy breve sobre las abreviaciones de *señor /señora* en el que desarrolla los usos de las distintas abreviaturas en el español de América y, en especial, en el Río de la Plata en distintas etapas historias.

En los años cuarenta, Kany, Charles (1969 [1945]) escribió un extenso manual con el fin de registrar todas las peculiaridades del español de Latinoamérica para que otros profesores y maestros tuvieran una herramienta didáctica para entender el castellano que se hablaba fuera de la Península. Su método de investigación era tomar otros estudios publicados sobre el tema, diccionarios de provincialismos, producciones de puristas, obras de literatura latinoamericana y observaciones del habla espontáneas en sus visitas a ciudades. También tuvo la colaboración de corresponsales. En esa investigación detallada y frondosa, donde aparecen mezclado rasgos fonológicos, morfológicos, léxicos, localismos, giros idiomáticos, etc, hay un capítulo de cuarenta páginas (Kany, 1969: 55 a 91) dedicadas al *voseo*. Con referencia al Rio de la Plata, determina que el *voseo* allí es general sin distinción de clase social, se da entre los familiares como ha observado que abunda en cartas familiares: hermanos, novios, amigos, esposos. Él se da cuenta de que hay dos formas verbales que se combinan con el pronombre *vos*: por un lado en Buenos Aires y el Litoral, *vos sos*, *vos tenés*, *vos*

tomás; y, por otro lado, fuera de esta zona asegura Kany que son frecuentes *vos sois, vos tomáis, vos tenis* y formas diptongadas como *vos tenéis, queréis*. De todas formas, anuncia que con el prestigio de la norma de Buenos Aires es posible que las formas *sos, tomás y tenés* se utilicen en las provincias.

En 1946, Angel Rosenblat (1946:122) escribe sobre las fórmulas de tratamiento en América, a partir de un resumen de los autores que hasta ese momento habían tratado el tema. Menciona a Amado Alonso, Frida Weber, Tiscornia, Charles Kany y Henriquez Ureña, entre otros. El artículo es breve y se organiza a partir de algunas fórmulas de tratamiento y su uso en distintos países de América, señalando su origen y uso en España.

Rosenblat escribe otro artículo : *Notas de morfología dialectal*, (1946:103-394) un poco más sistemático e interesante donde desarrolla el tema de los pronombres de tratamiento, a partir de otros trabajos de investigación y su experiencia personal. Rescatamos de este artículo algunas observaciones que han fundado perspectivas de investigaciones *a posteriori*. En resumen, Rosenblat señala:

- Ausencia de la persona *vosotros* del dativo y acusativo *os* y del posesivo *vuestro* en el Español de América.
- Uso único de la persona *ustedes* como plural de *tú, vos* y *usted.* Este es una rasgo común para lo que él denomina habla popular y habla culta.
- En la segunda persona singular en gran parte de América conviven el uso de *tú* y *vos.*
- *Usted* es de uso formal.
- Confusión en la Argentina y Uruguay: *tú sos* o *vos eres.* Mezcla de el *voseo* "popular" con el *tuteo* "culto".
- *Yo* solo se utiliza de forma plena en posición de sujeto por razones de expresividad.

- El femenino *nosotras* es poco utilizado. Él lo considera una anomalía del sistema, si se tienen en cuenta que la mayoría de las lenguas indoeuropeas solo distinguen género en las terceras personas.

En la misma década, Frida Weber de Kurlat (1941:105-139) realiza una exhaustiva clasificación de las formas de tratamiento utilizadas en la ciudad de Buenos Aires. Su trabajo se basó en textos literarios y su propia experiencia como hablante y experta. La autora describe sincrónicamente las formas de tratamiento pronominales y el uso de *vos, tú* y *usted.* Clasifica las formas de tratamiento nominales según criterios de clase social, edad, forma de hablar (familiar, popular, vulgar, etc.) y según la relación que hay entre sus interlocutores (familiar, amistosa, cordial, respetuosa, etc).

Registra el uso de los pronombres de tratamiento: *vos, tú* y *usted,* aclarando que el uso de *vos* del español actual en la ciudad de Buenos Aires como fórmula de confianza "entre iguales y de superior a inferior" sin distinción de clases sociales es general. En el trato amistoso señala que hay una tendencia a utilizar *vos* en oposición a *usted*, lo que nos hace pensar que todavía en esa época entre amigos era común utilizar una fórmula de respeto.

Asimismo da cuenta del uso del vocativo c*he,* sobre la que afirma (Kurlat 1941:108): "Hoy el *che* no puede considerarse elegante; tampoco puede decirse que ha descendido, pero se prefiere, salvo entre los jóvenes, un tono menos familiar: el *che* más que decirlo, se nos escapa". Después de estas observaciones preliminares, hace un largo catálogo de clasificación de las formas de tratamiento: es entre personas de la familia según cada miembro, amigos, conocidos o desconocidos y los tratamientos de respeto.

En todo su estudio, se puede observar un sesgo de normativización, "el modo de hablar clasifica socialmente al hablante", enuncia categóricamente Frida Weber (1941:114), pero a la vez un uso intuitivo de las variables sociales que luego serán expuestas en la década del sesenta por la sociolingüística. Por otro lado, podemos pensar que las normas cultas y categóricos que expresa la autora

cristalizan las tensiones sociales de la época entre las zonas rurales, urbanas y el arrabal porteño, las poblaciones inmigrantes y las clases sociales establecidas como las portadoras de la norma culta. Así como, tenemos que notar que esta autora es una de las primeras voces que responden de alguna manera a los prejuicios académicos sobre el *voseo.* Evidencia de ello es su nota al pie donde cita (Kurlat,1941:106): "Para los problemas del *voseo* argentino consultar: Arturo Cápdevila, *Babel y castellano* (…) Américo Castro, *La peculiaridad lingüística rioplatense y su sentido histórico* (…)"; autores que clasifican el *voseo* como un anacronismo y un barbarismo que no corresponde a la norma culta del español, que para ellos es la peninsular. Frida de Weber responde a los prejuicios que ya en la década del cuarenta en Buenos Aires su uso era generalizado y sistemático sin rasgos de estratificación social. Aun más advierte que los únicos centros de difusión del uso del *tú* son las escuelas normales y los centros escolares que intentaban erradicar el uso del *vos* por indicación del Consejo Nacional de Educación, (ver Maria Marta García Negroni y Ramirez Gelbes Silvia, 2010).

En los años sesenta, Kuralt continúa sus estudios sobre las formas de cortesía en Buenos Aires, pero esta vez aplicando teorías estructuralistas y la idea no mencionada, pero esbozada de las variables sociopragmáticas que intervienen en las selecciones de una u otra fórmula de cortesía. Analiza las fórmulas de cortesía en relación con los actos de habla, aunque no los denomina como tales. Desde su perspectiva normativa, anuncia que en el español de Buenos Aires, hay una tendencia a perder fórmulas de cortesía que ella considera correctas y respetuosas, tal vez en contraposición al lenguaje conservador del campo.

Encontramos en la misma década otras investigaciones que dan cuenta de todo el panorama de los pronombres de tratamiento en el español de América de manera más sistemática e intentando hallar un método para la recolección de los datos que no fuera la simple observación directa del investigador o la documentación a partir de fuentes escritas ya sea epistolares, literarias, jurídicas o periodísticas. Desde la dialectología, se emprendieron estudios para establecer geográficamente las zonas

del *voseo* y *tuteo* y las zonas donde ambos convivían. Fueron trazados distintos mapas que grafican los resultados de encuestas que se realizaron en casi una década de trabajo, en la que los únicos medios para realizarlas eran la entrevista directa a colaboradores-informantes que enviaban las respuestas a los de cuestionarios por correspondencia. De todos modos, gracias a este paciente trabajo tenemos estudios de un valor fundamental para la lingüística en la Argentina como el trabajo de Berta E. Vidal de Battini, *El español de la Argentina,* que si bien se concentró en los aspectos fonológicos y fonéticos de las distintas variedades, registró en un mapa los usos de los pronombres de tratamiento en América. Varios autores (Henríquez Ureña (1921), Tiscornia (1921), Vidal de Battini (1964), Rona (1967), Lapesa (1970) han realizado mapas sobre la distribución del *tuteo y voseo* en Latinoamérica.

Brevemente, el fenómeno del *voseo* es más generalizado de lo que marcaban los autores anteriores, se debe prestar atención no solo a los pronombres, sino también las formas verbales que los acompañan. Sin embargo, hay una constante en todos los mapas, es el hecho de que la Argentina es una región voseante, salvo por dos zonas: Tierra del Fuego puesto que es posible que el *tuteo* se origine en la comunidad de colonos chilenos que viven allí; y la región sur de la provincia de Santiago del Estero donde el pronombre *vos* se combina con formas verbales de segunda persona singular *tú, p*or ejemplo, *vos tienes*.

En la década del setenta, Rafael Lapesa (1981: 579-583) describe el sistema de tratamiento del español de América como: *tú* tratamiento de confianza que se daba a los inferiores en jerarquía y entre iguales de máxima intimidad; *usted* como tratamiento de respeto. Y para la Argentina, Uruguay, Paraguay, América Central y el Estado mexicano de Chiapas, *vos* para la conversación familiar. *Vos* se conjuga con las formas verbales del plural en el imperativo, presente del indicativo y en el presente del subjuntivo pueden variar las formas agudas y graves. Para el sistema pronominal *vos* es sujeto y término de preposición, *tu, tuyo* son posesivos y *te* pronombre objetivo. Agrega que en el español de

toda América se ha eliminado *vosotros,* y *ustedes* se emplea tanto para tratamiento formal como de confianza. Con los pronombres *ustedes* de sujeto y término de preposición, *se/los/las/les* pronombres objetivos y *su/ suyo* posesivos.

2.2.1.2 Tipos de voseo y origen de sus formas verbales

No obstante que el *voseo* no sea nuestro único objeto de estudio, sino una parte del paradigma que investigamos, es necesario establecer en el caso de la variedad rioplatense su origen, paradigma y extensión del uso en términos de comprender mejor sus particularidades. El *voseo,* según Fontanella (1993:36), es el rasgo de mayor significación en esta variedad, puesto que influencia el sistema pronominal y verbal, además de que su uso está generalizado en todos los grupos sociales.

Rona (1967: 69-85) establece tres tipos de *voseo*. El tipo II es el denominado argentino (Rona, 1967:71), el cual presenta sus formas en el indicativo presente, el subjuntivo y el imperativo en las tres conjugaciones: *_ás/és; _és/ás, ís/ás*. Estas formas pueden haberse originado en una forma primaria hipotética que sería de segunda persona plural. Las formas secundarias se constituyen hipotéticamente por la contracción del diptongo descendente. Aunque también se podría hipotetizar, según Rona, en una forma común anterior con *-des* y sin que hubiera estadios intermedios.

Rona (1967:79) cita la teoría de Kany que conjetura que el paradigma verbal del *voseo* está constituido por cuatro formas que pertenecen a las formas de la segunda persona plural: *vos tomas, vos tomés, vos tomáste (o tomáste), tomá vos;* y tres que provienen del paradigma de *tú: vos tomabas; vos tomarás y vos tomaras*. Rona (1967:88) también argumenta que las formas del imperfecto provienen del singular; a diferencia de Heniquez Ureña, quien las considera ambiguas, podrían ser de la forma plural. Según Rona (1967:89), en Buenos Aires se utilizan las formas *vos andás, vos sabés, vos subís* para el presente del indicativo; *vos andés, vos sepás y vos subás* para el presente de subjuntivo y los futuros *andarás, sabrás y subirás*.).

Aunque no es específicamente un trabajo sincrónico y tampoco se refiere al Rio de la Plata, cabe mencionar el análisis sobre el *voseo* que Rafael Lapesa (1970; 1981) hace en la *Historia de la Lengua Española* y en un artículo anterior de 1970 sobre las formas verbales de segunda persona y el origen del *voseo*. Su hipótesis es que hubo un momento en el siglo XVI que *tú* y *vos* eran formas que convivían en el tratamiento familiar y a cercanos, aunque no fueran equivalentes y tenían sus propios paradigmas: *tú* las formas diptongadas del singular, y *vos* la monoptongadas del plural. Según el autor, hubo dos tendencias: una de supresión de una de las formas conviventes pero no equivalentes, debido a una cuestión de económica de la lengua. En esta tendencia, se eliminaron todas las formas verbales dejando completo el paradigma de la forma seleccionada (*tú*). La segunda tendencia, más integradora y ecléctica, aceptó que los paradigmas se mezclaran (*vos tienes, tú tenés,* etc), conservó las formas monoptongadas en presente del indicativo e imperativo y combinó las formas pronominales de *vos* y *tú.* Para Lapesa (1970:531), esto significó "una indiferencia ante el vulgarismo", pero también la voluntad de nivelación cohesiva propia de las comunidades que se estaban formando (Lapesa 1970: 531).

Los estudios anteriores establecen la geografía del *voseo* y *tuteo* sin especificaciones sobre su uso o diferenciaciones dentro de una misma región por variables de tipo social.

2.2.1.3 Estudios sociolingüísticos sobre las formas de tratamiento.

En este apartado, expondremos los estudios de los pronombres de tratamiento de la variedad rioplatense que fueron realizados a partir de métodos de investigación sociolingüísticos y aquellos que además tomaron las teorías de Brown y Gilman (1960:253-276) para elaborar su análisis.

Ya en los años setenta, estudios sobre las formas de tratamiento en el Rio de la Plata son abordados por Fontanella de Weinberg y su grupo de investigadores en la Universidad Nacional del Sur y el Conicet, en un intenso trabajo que comprende la evolución de las formas de tratamiento en el es-

pañol bonaerense a partir de siglo XVI y la determinación del sistema pronominal del *voseo* y sus flexiones verbales (Fontanella 1970, 1976, 1977, 1992, 1993, y 1999). Sus conclusiones y clasificaciones sobre los paradigmas de los pronombres de tratamiento y el *voseo,* en particular, son los que tomaremos como base para la descripción del sistema rioplatense de la ciudad de Buenos Aires.

Fontanella (1999: 1406) expone el sistema de pronombre de tratamiento en la Argentina:

Tabla 1: sistema de pronombres de tratamiento en la Argentina

	SINGULAR	**PLURAL**
Confianza	Vos	Ustedes
Formalidad	Usted	Ustedes

Con el siguiente paradigma flexivo:

Tabla 2: sistema flexivo del español rioplatense

SUJETO	**OBJETO**	**REFLEJO**	**TÉRMINO DEL COMPLEMENTO**	**POSESIVO**
vos	te	te	vos	tu/s tuyo/tuya/s
usted	lo/la/le	se	usted	su/s suyo/suya/s
ustedes	los/las/les	se	ustedes	su/s suyo/suya/s

El *vos* que es el trato de confianza aparece totalmente generalizado, o sea, que no se detecta alternancia con el *tú*, que es conocido por los hablantes de la comunidad pero les resulta extraño, ajeno. Esta generalización fue registra por Vidal de Battini (1964) en la lengua escrita y oral en la década del sesenta, pero puede pensarse que el *voseo* ya estaba establecido en la Argentina como paradigma generalizado en la mitad del siglo XX. Battini (1964: 175) advierte que este proceso se dio por fuera de la acción normalizadora de las escuelas, estas demostraban verdadera preocupación por establecer el uso de *tú*. Además, su uso es general puesto que, tanto en la región del Rio de la Plata, como la Litoral y del Noroeste del país no hay diferenciaciones ni de clase social, ni edad, ni de género , ni de nivel educativo.

Para la región del Rio de la Plata, las formas verbales que le corresponden son (Fontanella, 1999:

1410).

Tabla 3: voseo formas verbales

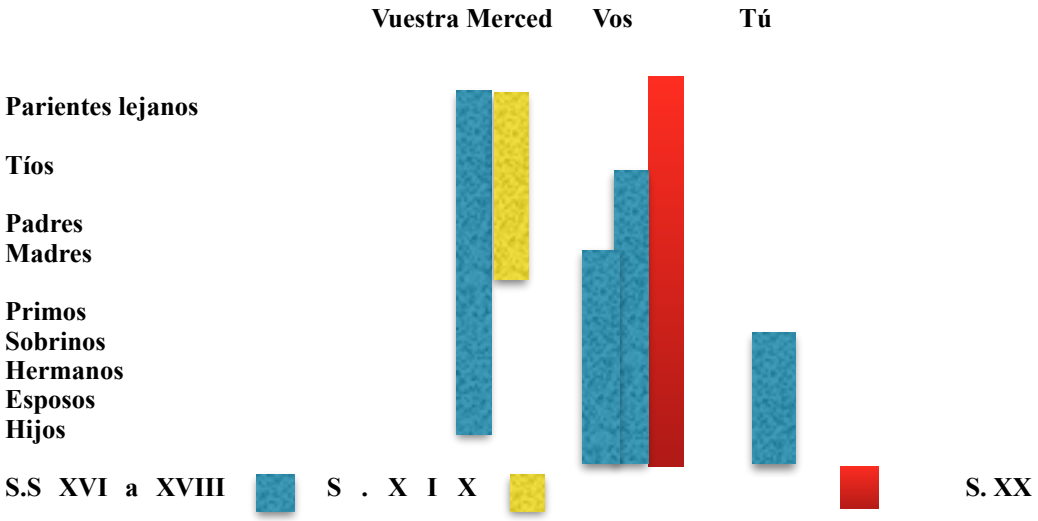
Presente del indicativo	**cantás**	**temés**	**partís**
Futuro del Indicativo	cantarás	temerás	partirás
Imperativo	cantá	temé	partí

Es igual también para la región del Litoral y Noroeste, pero varía en las otras regiones del país.

La evolución histórica de los sistemas de tratamiento en la América Latina toma como punto de partida el siglo XVI y como fuente testimonial las epístolas. En este siglo, se registran una pluralidad de formas de tratamiento: 3° persona singular para segunda persona singular, la alternancia de *tú/ vos/Vuestra Merced* (y las formas derivadas que concluirán en *usted*).

En las relaciones asimétricas e incluso simétricas, era preponderante el uso de *Vuestra Merced* como tratamiento de respeto, según atestigua un estudio epistolario de 1540 a 1616 (Rigatuso, 1994). *Vos* aparecía en las relaciones simétricas como entre esposos y hermanos, parecería ser que era para expresar intimidad. En las relaciones asimétricas, el destinatario inferior podía ser tratado de *vos*, así ocurría entre tíos y sobrinos, padres e hijos. Esta última era la única relación donde aparecía el *tú*, pero en porcentaje inferior al *vos*.

Tabla 4 comparativa de los Tratamientos corteses en Buenos Aires. (Fontanella, 1999:1412)



Hay que tener en cuenta que *vos* cumplía así mismo otra función: mantenía su valor de fórmula de respeto en contextos de alta formalidad, en los que ya en la época se conocía como "uso antiguo" debido a que conservaba el valor reverencial de la Edad Media. En otros términos, convivían dos valores de *vos* en la misma época.

Además, había una superposición formal generalizada entre las formas de objeto y posesivo de *vos* (*os, vuestro/a)* y las del pronombre de segunda personal plural *vosotros/as,* así como en las respectivas formas verbales. Evidentemente, el sistema era inestable. La solución que se dio con el tiempo fue un paradigma mixto donde se fusionaron las formas de *tú* y *vos*. Quedando el *vos* en la función de sujeto y término de complemento y para objeto y posesivo las de *tú*: *te/ tu /tuyo*.

Para llegar a este nuevo paradigma, hubo un largo proceso de reestructuración que implicó la conformación del *voseo* y, no solo se dio en la Argentina, sino también en toda la América hispano parlante; siendo las capitales de Virreinatos (México y Lima), las más resistentes, donde había un mayor nivel de estandarización. Esta reestructuración se dio al margen de la normalización lingüística, de ahí la variabilidad e inestabilidad de sus paradigmas en las regiones voseantes.

Si observamos la tabla anterior, podremos ver como a través de los siglos se pasa de un predominio de *Vuestra Merced (usted)* para todo el espectro de relaciones familiares hacia una expansión de *vos* en todos estos contextos. Actualmente, en el uso de los pronombres de tratamiento en la variedad rioplantense de la ciudad del Buenos Aires, se puede ver que *vos* cubre todo el espectro de las relaciones familiares y *usted* ha sido desplazado de este dominio.

Fontanella (1968:150) coincide con la teoría de Brown y Gilman (1960) en pronosticar un avance del pronombre *vos* (que expresa solidaridad) en las zonas metropolitanas con ideologías más igualitarias e innovadoras. Según ella, hay una tendencia a utilizar *vos* más allá de las relaciones familiares en contextos de relaciones sociales, profesionales o simplemente con desconocidos, contextos donde predominaba *usted-usted* como trato solidario alejado.

En la década de los noventa y en los principios del siglo XXI, los estudios diacrónicos continúan, por ejemplo, los estudios de Moyna (1996) sobre la generación del *voseo* partir de las formas del imperativo, la comparación del *voseo* chileno con el rioplatense de Julia Asquero Velasquez (2013), las recapitulaciones teóricas de Elena Rojas (1991), Bob de Jonge and Dorien Niuwenhuijsen, (2009), Norma Carricaburo (1997, 1998) y Virginia Bertolotti (2015).

Cabe notar el arduo trabajo de Virginia Bertolotti donde aparecen expuestos los antecedentes de estudios sobre el *voseo* y *ustedeo* en la variedad rioplatense y un esmerado estudio diacrónico del sistema de tratamiento pronominal en el Uruguay. Así como el trabajo de Maria Marta Garcia Negroni (2010) sobre las formas de tratamiento en los manuales escolares en la Argentina, que da cuenta de cómo se construyó el prejuicio sobre el *voseo* incluso desde el interior de la cultura argentina.

2.2.2. Estudios que se basan en la teoría de las categorías de poder y solidaridad de Brown y Gilman

En este apartado, nos referiremos a estudios que han tomado como punto de referencia, tanto a favor como en contra, el análisis las teorías de Brown y Gilman (1960) sobre el comportamiento de las formas de tratamiento. Teniendo en cuenta las teorías de Goffman sobre la imagen, ellos hipotetizan que hay dos categorías universales: el poder y la solidaridad, que determinarían construcción de las estrategias de cortesía y, en particular ,el uso de las formas de tratamiento.

En primer lugar, nos referiremos a un estudio sobre los pronombres de tratamiento en el español de Bahía Blanca, elaborado por Fontanella de Weinberg y Myriam Najt. (1968:143-151). Este artículo se hizo basándose en una investigación donde se realizaban entrevistas directas con un cuestionario, con el objetivo de reconocer el uso de los pronombres de tratamiento en la relación entre los interlocutores, a partir de los conceptos de *poder y solidaridad* teorizados por Brown y Gilman (1960).

El análisis se hizo con los resultados de sesenta encuestas divididas en tres grupos según la edad, de 20 informantes cada uno: A (más de 55 años; B (de 35 a 55 años) y C (de 15 a 35 años). En el cuestionario también se consultaban datos sobre nivel escolar, profesión , procedencia de los padres y sexo. Aunque, en general, no se hayan notado divergencias dentro de cada grupo etario, sí hay una marcada diferencia entre las generaciones, sobre todo entre la primera generación y la tercera. Esto da una idea de que hay un cambio de percepción de las relaciones sociales asimétricas hacia relaciones de solidaridad, dando paso a un mayor uso del pronombre de tratamiento *vos* en las generaciones más jóvenes.

En términos de dar cuenta comparativamente de los cambios registrados en nuestra propia investigación, resumiremos las conclusiones de este trabajo que consideramos es un antecedente directo. En primer lugar, la clasificación de las relaciones se hace por ámbito o trato familiar, relación afectiva, relaciones de trabajo, relaciones con desconocidos. En el trato familiar, se tiende a una relación más solidaria y cercana en la generación más joven, las generaciones mayores mantienen el uso de *usted* para dirigirse a los padres, tíos y abuelos. Mientras que con primos y hermanos las tres generaciones coinciden en utilizar *vos*. Las relaciones familiares por vínculo político, las generaciones mayores mantienen el uso de *usted*, al contrario de los jóvenes que solo mantienen *usted* para el caso de los suegros. En las relaciones de trabajo, se mantiene el trato alejado solo en la condición de jerarquía, pasando a utilizarse *vos* para las relaciones con los compañeros. Las relaciones afectivas y de amistad pasan de un relativo uso de *vos* a un uso absoluto.

En segundo lugar, dentro del contexto académico, los compañeros de estudios pasan de ser tratados de *usted* a ser tratados de *vos* paulatinamente, se puede ver el cambio desde la primera generación. Es interesante notar, que para el profesor, el uso de *vos* aparece ya en un 20% en cada generación y aumenta en la última generación a un 45%, aunque la norma dice que debería tratarse de *usted* al profesor. Si el interlocutor es un desconocido, el factor que va a variar el tratamiento en las genera-

ciones más jóvenes es la edad, ya que con mayor edad en las tres generaciones el tratamiento es *usted*, y con igualdad de edad en la última generación pasa a ser un 75% de uso de *vos*.

Por último, las autoras concluyen que según Brown y Gilman (1960) se dan dos tipos de cambios: por un lado, en la relaciones familiares, predominan el paso de tratamientos asimétricos a solidarios, mientras que en las de carácter social, profesional o con desconocidos, se cambia de un trato alejado a otro solidario. Los resultados del grupo C, o la tercera generación, son muy similares a los que ha arrojado nuestra encuesta, incluso en los porcentajes de uso, salvo en los casos de familiares que tenemos un 100% de uso de *vos*. Y, en el casos del jefe y la persona mayor desconocida, hay un promedio de 20% de uso de *vos* y 80% de uso de *usted*.

Tabla 5: pronombres de tratamiento porcentaje. Estudio Fontanella y Najt, 1968

RELACION CON LOS INTERLOCUTORES	**A**	**B**	**C**
PADRES	55% Vos 45% USTED	80% Vos 20% USTED	100% Vos
ABUELOS	15% Vos 85% USTED	75% Vos 25% USTED	75% Vos 25%USTED
TIOS	35% Vos 65% USTED	65% Vos 35% USTED	75% Vos 25%USTED
PRIMOS/HERMANOS	85% Vos 15% USTED	100% Vos	100% USTED
CUÑADOS	50% Vos 50% USTED	75% Vos 25% USTED	100% Vos
SUEGROS	100% USTED	5% Vos 95% USTED	5% Vos 95% USTED
ESPOSOS	100% Vos	100% Vos	100% Vos
NOVIOS	75% Vos 25% USTED	75% Vos 25% USTED	100% Vos
AMIGOS	85% Vos 15% USTED	85% Vos 15% USTED	100% Vos
COMPAÑEROS DE TRABAJO	10% Vos 90% USTED	25% Vos 75% USTED	85% Vos 15% USTED
JEFE	100% USTED	100% USTED	100% USTED
COMPAÑEROS DE ESTUDIO	65% Vos 35% USTED	80% Vos 20% USTED	100% Vos

Tabla 5: pronombres de tratamiento porcentaje. Estudio Fontanella y Najt, 1968

RELACION CON LOS INTERLOCUTORES	A	B	C
PROFESOR	20% Vos 80% USTED	20% Vos 80% USTED	45% Vos 55% USTED
DESCONOCIDO DE MAYOR EDAD	5% Vos 95% USTED	100% USTED	100% USTED
DESCONOCIDO DE IGUAL EDAD/SEXO	100% USTED	10% Vos 90% USTED	75% Vos 25%USTED

Asimismo, la metodología sociolingüística de estudio se vio beneficiada por un *corpus* de entrevistas grabadas en cintas magnetofónicas obtenidas dentro del marco del *Proyecto de estudio coordinado de la norma lingüística culta de las principales ciudades de Iberoamérica y de la Península Ibérica* (1966 a 1988). Estas conversaciones registradas del habla culta de la ciudad de Buenos Aires significaron poder contar con un material extenso de habla espontánea. Entre los muchos análisis que se generaron a partir de este *corpus*, encontramos dos que se refieren a los pronombres de tratamiento: *Morfología verbal del voseo en el habla culta de Buenos Aires,* de Maria Isabel Siracusa (1973: 201-213) y *La oposición "cantes/cantés" en el español de Buenos Aires,* de Fontanella de Weinberg (1979).

El primero de los estudios mencionados en el párrafo anterior cierra un ciclo de investigaciones sobre las flexiones verbales en el sistema verbal del *voseo* y el segundo explora las diferencias morfofonológicas de la segunda persona del singular del presente del subjuntivo en el habla rioplatense. Siracusa (1973) realizó un estudio estadístico sobre cincuenta y cinco entrevistas realizadas en la ciudad de Buenos Aires que incluyen un total de setenta informantes de clase media alta con un grado de educación superior, en las que relevó las distintas oscilaciones de flexiones verbales en la segunda persona singular del presente del indicativo, subjuntivo y el imperativo. Su objetivo era distinguir si las formas verbales que acompañan siempre a *vos* son del plural o también hay formas que pertenecen a la segunda persona singular *tú*. La autora trata de dar cuenta de que variables

(edad/sexo) pueden influenciar la selección de una u otra flexión verbal y cómo estas se distribuyen. Su estudio demuestra que en el presente del indicativo y en el imperativo, hay un predominio de uso de las formas del plural por sobre las del singular; pero en el caso del presente del subjuntivo esta relación se da casi a la inversa: hay predominio de las formas del singular sobre las flexiones del plural. Con respecto a las conjugaciones, la primera tiene los porcentajes más altos de oscilación y la segunda y tercera son más regulares. Es decir que hay una marcada tendencia en el subjuntivo presente a las formas tuteantes que son graves: el 83% hablantes de 25 a 34 años, el 79% hablantes de 35 a 54 años y el 75% entre hablantes mayores de 55 años. También vemos que en la primera conjugación esta tendencia es más relativa 64% de los hablantes utiliza formas tuteantes y un 35,75% voseantes.

Esta es la particularidad que Rona (1964:110) nota en sus sugerencias finales en su libro sobre el *voseo:*"queda para examinar el presente del subjuntivo, en este tiempo, el *voseo* presenta la particularidad de que con el pronombre *vos*, se usan formas oxítonas y paroxítonas". Esta distinción morfo-fonológica da inicio a una investigación sobre la oposición del *voseo* en el presente del subjuntivo en el habla de la ciudad de Buenos Aires que fue dirigida por Fontanella de Weinberg junto a la Dra. Beatriz Lavandera (1975). De esta investigación, deriva el segundo artículo de Fontanella de Weinberg (1979: 72-82) sobre la oposición de las formas graves y agudas en el presente del subjuntivo.

Como ya mencionamos esta particularidad ya había sido observada por otros autores (Henriquez Ureña [1921], Rona [1967], Siracusa [1973]), pero son Fontanella de Weinberg y Lavandera, quienes señalan que los estudios previos no habían tomado como factor condicionante de la concurrencia de las formas agudas la función que estas tienen: colocaciones de subjuntivo y uso como imperativo negativo. Las autoras tomaron como material de observación 15 grabaciones de las entrevistas que eran parte del *Proyecto de estudio coordinado de la norma lingüística culta de la ciudad*

de Buenos Aires (1987) además de material recogido en situaciones de juegos donde participaron 14 informantes nativos de clase media alta con un nivel escolar superior. Los resultados de estas observaciones dieron cuenta de que las formas agudas eran utilizadas en el imperativo negativo (23%) y las graves podían ocurrir tanto en el imperativo negativo (77%) como en otros contexto típicos de subjuntivo (98%). En otras palabras, que las formas agudas y graves coexisten en el imperativo negativo y no en los contextos de subjuntivo. Fontanella y Lavandera (1975) concluyen que ambas formas contrastan semánticamente: las formas agudas expresan órdenes terminantes y las graves más corteses.

Luego de este estudio, Fontanella (1979: 72-83) realiza un breve test presentando por escrito un conjunto de oraciones con un significado directo o indirecto de pedido u orden. El test fue aplicado a doce informantes con el objetivo de evaluar la interpretación semántica de la posición entre las formas graves y agudas en el imperativo negativo. Se les pido a los informantes que calificaran los pares de oraciones en una escala de cinco puntos: 1) pedido amable, 2) orden cortés, 3) orden neutra, 4) orden terminante, y 5) orden violenta. El resultado da que las formas graves van de una interpretación más cortés a neutra y las formas agudas de una interpretación neutra a terminante. En otros términos, hay una selección de una u otra forma partir de un criterio semántico, no son meras variantes gramaticales del imperativo negativo o del subjuntivo presente. La coexistencia de dos formas del presente del subjuntivo originadas en *vos* y *tú* produjo un cambio lingüístico en el sistema gramatical del *voseo* rioplatense, por la co-existencia de dos formas del imperativo negativo: *no cantes/no cantés*. Con distintas interpretaciones: la primera más cortés, la segunda como una orden terminante.

Creemos que este artículo es un antecedente a los estudios de los pronombres de tratamiento en el marco de los estudios de cortesía, porque, aunque las autoras no lo explícitan sus criterios semánticos, se basan en actos de habla de pedido/orden y estrategias de cortesía: ser más cortés o más terminante. Al enmarcar el uso de una u otra forma morfo-fonológica en un acto de habla e indicar que

los criterios de selección de una u otra variante están condicionados por factores estratégicos de cortesía, Fontanella y Lavandera fundaron una nueva metodología de investigación de los pronombres de tratamiento en la lingüística argentina que ya no depende de criterios filológicos o dialectológicos, sino sociolingüísticos y pragmáticos.

Un poco en los márgenes de la bibliografía clásica sobre los pronombres de tratamiento en la ciudad de Buenos Aires, encontramos el libro de Catalina de Weinerman (1976), socióloga argentina, que realizó su estudio basándose en la hipótesis de Brown sobre la influencia que la modernización y la democratización de las sociedad en los sistemas de tratamiento. La autora se propone observar los procesos diacrónicos en la distribución diádica de los pronombres de tratamiento (analizar un *corpus* de obras teatrales escritas en Buenos Aires a lo largo de 100 años) y comparar la distribución de los pronombres de tratamiento a nivel sincrónico en dos ciudades con distintos estadios de modernización sociocultural. Con ello intenta apoyar la hipótesis de que hay un aumento del uso de la pauta simétrica (*vos-vos; usted-usted)* y la disminución de la pauta asimétrica (*usted-vos).*

Es interesante ver en este estudio la metodología proveniente de la sociología aplicada a la comprensión de un fenómeno lingüístico, lo que la autora afirma como la conjunción de ambas disciplinas en la sociolingüística. Se utiliza como método para el análisis diacrónico, el relevamiento de los usos en los documentos de época; y para el sincrónico, una encuesta cuyo instrumento es un cuestionario. El diseño de este cuestionario son veintiséis preguntas en las que los informantes tienen que decidir cuáles díadas de pronombres de tratamiento utilizan para los distintos interlocutores seleccionados según las pautas simétricas y asimétricas. . Sin embargo, el enfoque es sociológico más que lingüístico por lo que las conclusiones resultan más relevantes para observar cambios en las relaciones socioculturales y las diferencias de modernización entre dos ciudades de la Argentina (Buenos Aires y Catamarca), que los comportamientos que estos pronombres tienen en el interior de un acto de y de un registro de habla.

Como toma como criterio de análisis las pautas simétricas y asimétricas entre los interlocutores expuestos en díadas, los resultados estadísticos que provienen de este estudio, no son comparables con nuestra investigación. Hay una confusión, tal vez, entre registros y pautas, la pauta simétrica (*usted-usted*) correspondería más a un registro formal que informal, como también lo sería la pauta (*usted-vos).* Al separar por pautas *usted-usted* y *vos-vos* forman parte de la misma pauta simétrica sin tener en cuenta de que pertenecen a distintos registros. De todas maneras, concluye que la pauta simétrica y, en particular la informal, estaría más extendida en las comunidades más modernas (Buenos Aires) que en las más tradicionales (Catamarca).

Tenemos que señalar que encontramos una afirmación inspiradora que sostiene argumentativamente nuestra hipótesis. Catalina Weinerman (1976:85) advierte:

> El conocimiento de que el tratamiento pronominal codifica con menos frecuencia los atributos de poder no permite inferir que los mismos hayan desaparecido. De manera similar, el conocimiento de que el tratamiento pronominal codifica con mayor frecuencia atributos de solidaridad informal no permite inferir que la solidaridad haya aumentado.

En este sentido, el hecho que veamos cambios en el sistema pronominal, no indica cambios estructurales en las relaciones de poder y solidaridad, sino, más bien, cambios en las representaciones socioculturales que dan cuenta de factores extralingüísticos muy diversos tales como género, edad, jerarquía, confianza y intimidad. Por otro lado, podemos pensar que si hay mayor frecuencia del pronombre de tratamiento informal *vos* pero los atributos de poder siguen latentes en las relaciones sociales entre los interlocutores, es muy posible que haya recursos lingüísticos en los enunciados utilizados dentro de los actos de habla que representen esas diferencias sociales.

En la década del noventa, Fontanella (1993:7-28) da cuenta del uso actual del *voseo* del español tanto en el registro oral como en el escrito, para ello analiza obras narrativas, material de prensa (entrevistas, publicidades), programas de radio y televisión, discursos políticos, textos escolares y hasta

sermones religiosos. Ella registra un cambio en las formas de tratamiento del registro escrito y situaciones de registro oral más formales en el español bonaerense, mientras que en el registro oral era casi general el uso de *vos* como forma de tratamiento de confianza, en el registro escrito y en los medios de comunicación, se seguía utilizado el *tú* (Vidal de Battini 1964:175). Hay un cambio no solo de uso, sino de apreciación del *voseo* que pasa de ser un "vulgarismo" a ser una forma generalizada en el registro escrito y oral. Ella (Fontanella, 1993:46) concluye que hubo una estandarización policéntrica, la generalización del uso del *voseo* en los registros más elevados y masivos como el diario, la radio, el cine, la televisión, la escuela, que provoca que en la actualidad sea la única forma que se utiliza para el trato familiar y de confianza en los estilos orales y escritos.

Siguiendo una tendencia histórica en la misma década, están los estudios de Elizabeth Rigatuso sobre las formas de tratamiento familiar en el español de Bahía Blanca, que abarcan desde el siglo XIX en adelante. De esta serie de trabajos, nos interesa particularmente los que ha realizado sobre las fórmulas de tratamiento en la ciudad de Bahia Blanca a finales de la década del ochenta (Rigatuso, 1994). Además de las descripciones del uso de las fórmulas de tratamiento, nos parece relevante reflexionar sobre su método de trabajo para recolectar los datos. Las observaciones fueron realizadas a finales de la década del ochenta en la ciudad de Bahia Blanca, fueron hechas en marcos interaccionales tales como: reuniones familiares, festejos sociales, encuentros deportivos, lugares de trabajo, escuelas, comercios en el sector céntrico y de barrios, etc. Fueron interacciones cara a cara y telefónicas grabadas primero sin dar aviso y, luego una vez hechas, se pidió el permiso para utilizarlas. El método participante-observador fue aplicado en entrevistas semidirigidas breves y anónimas (Labov, 1983:75-104). A partir de estas, la autora (Rigatuso, 1994b: 129) advierte que hay una tendencia a usos cada vez más solidarios y cercanos, los cuales están vinculados a cambios dentro de la familia argentina. Esta solidaridad está expresada de manera nominal con las fórmulas de tratamiento y también a través de las formas pronominales de tratamiento. La expresión más profunda

de la solidaridad se da entre los integrantes de una misma generación (hermanos, primos, marido, mujer, cuñados), y en los grupos de edad joven y mediana.

Desde un punto de vista discursivo e interaccional, el análisis muestra que variables como frecuencia de trato de los implicados, origen étnico y el sexo son determinantes en el uso de las fórmulas. Por ejemplo, con respecto al sexo, el hecho de que el hablante, el destinatario o ambos, sean mujeres suele determinar el uso de tratamientos más afectuosos. Hay una extensión metafórica de fórmulas a vínculos diferentes de los que originariamente se denotaban dentro de la familia y en las relaciones amorosas. El *che* es una forma de trato informal para los hablantes y es frecuente que se asocie al *voseo* (Rigatuso 1994b:22).

La segunda tendencia es sincrónica y trata de describir el sistema pronominal en la ciudad de Santa Fe en la década de las décadas de los años setenta y ochenta. El proyecto dirigido por la Dr. Nélida E. Donni de Mirande publicado por el gobierno provincial de la provincia de Santa Fe en 1992. Es un conjunto de estudios del lenguaje en su contexto social, llevado a cabo por investigadores de la Universidades de Santa Fe y Rosario. Una de estas investigaciones realizada por la Dra. Susana Boretti de Macchia sobre los pronombres describe los pronombres de tratamiento en la ciudad de Rosario. Desde una perspectiva sincrónica, diastrática y geográfica llega a las conclusiones dadas por Fontanella y Rigatuso: en Rosario se utiliza exclusivamente el *voseo* con formas verbales voseantes en el presente del indicativo e imperativo (*cantás, tenés, sentís y cantá, tené, sentí*) y hay vacilaciones en el presente del subjuntivo entre las formas graves y agudas, aunque la tendencia es a seleccionar las agudas (Boretti de Macchia, 1992:24).

Asimismo, reconoce que hay un cambio en la forma de trato y las distancias sociales entre los hablantes que hace que *vos*, cuyo uso era preeminentemente en la lengua familiar, se utilice en situaciones tradicionalmente formales en lugar de *usted*, por ejemplo con desconocidos. Esta tendencia la nota particularmente en las nuevas generaciones de adolescentes y niños (Boretti de Macchia 1992:25).

Como Fontanella, Boretti indica que hay una irrupción del *voseo* en los registros orales y escritos en ámbitos donde hasta los años sesenta se utilizaba el *tú*, y luego por cuestiones de formalidad *usted*. En ámbitos como la publicidad gráfica y audiovisual, los programas radiales y televisivos, la prensa, así como en la escuela se ha impuesto *vos* en el trato con los niños, aunque los manuales de gramática sigan aconsejando el uso de *tú* (Boretti de Macchia [1992:25], Fontanella [1993], Maria Marta Negroni [2010]).

El uso extendido de *vos* se puede percibir en el reemplazo de *usted* como persona general por *vos*. Hay una propagación de la 2° persona informal, le corresponde un relajamiento del pronombre de tratamiento *usted* como marca de distanciamiento. Además, advierte que la inclusión de *usted* en la frase no siempre se debe a razones enfáticas, puede ser que simplemente esté desambiguando las formas verbales, ya que estas también pertenecen a la tercera persona singular (Boretti de Macchia, 1992:25). La autora señala la eliminación de *vosotros* y el reemplazo por *ustedes* y con ella el reemplazo del posesivo *vuestro* por su (Boretti de Macchia, 1992:26). También desarrolla el uso de *che* para la segunda persona del singular y plural.

Por último, coincide con las autoras bahienses, en indicar que el fenómeno del *voseo* se presenta como un hecho nivelador desde el punto de vista diastrático frente al *tú* en desuso y desde el punto de vista diacrónico (generacional) se observa un desplazamiento de *usted* en las relaciones de mayor distanciamiento. Pero tal vez va más lejos cuando pronostica una futura supresión de *usted* como en otros idiomas donde hay solo un pronombre para la segunda persona singular.

Ambas tendencias muestran un cambio, un avance en el uso de *vos* que radica en la apreciación de la distancia entre hablante y destinatario tal vez hacia un trato de mayor igualdad social, más solidario o tal vez hacia una economía de la lengua. Esto nos hace pensar si este cambio en las formas de tratamiento se acompaña de un cambio en las formas de cortesía lingüística o si estas están funcio-

nando para marcar esa distancia social que antes era representada por los pronombres de tratamiento.

2.2.3 Estudios sobre las estrategias de cortesía en el español rioplatense

A principios del nuevo siglo XXI empieza a observarse un quiebre en el paradigma interpretativo de los principios de poder y solidaridad, quiebre iniciado por el arduo trabajo del grupo EDICE que investiga sobre la cortesía en el español y propone un marco teórico-explicativo que no parta de principios de origen anglosajón, sino que pueda servir para explicar comportamiento de otras culturas (Bravo, 2002a).

Hay un quiebre del paradigma interpretativo así como un ingreso de nuevas metodologías que aporta la etnografía del habla, lo que hace que podamos observar una pluralidad de trabajos que combinan métodos sociolingüísticos de investigación con interpretación sociopragmática o pragmalingüísticas (Milton Daniel Castellano Ascencio [2012]; Elizabeth Rigatuso [2000]; Susana Boretti de Macchia [2000], Nichols, Chelsea Elleen [2009]); sociolingüísticas que continúan con el paradigma explicativo de Brown y Gilman (Felix Carrasco [2004], Dra Lidia Ester Cuba Vega y Jadira Cuba [2013], M. Ghezzi y Maria M San Pedro Mella [2015], Juan Medina López [2005]), análisis del discursivo en conversaciones espontáneas (Allison Kates [2013], Elizabeth Rigatuso [2000], Leticia Móccero [2002], Silvia Ramirez Gelbes y Andrea Estrada [2003]), y test de hábitos con interpretaciones socioculturales (Diana Bravo, 2000b).

En esta sección, solo expondremos los trabajos que creemos relevantes porque analizan las estrategias pragmáticas de cortesía más allá del uso de los pronombres de tratamiento y se acercan a una perspectiva teórica similar a nuestro análisis. De manera tal que toman en cuenta otros factores ya sea culturales, ya sea co-textuales para la explicación del comportamiento de las formas de tratamiento sin aislar los ítems pronominales correlacionándolos con variables sociales. Las teorías de la sociopragmática, la pragmalingüística y el análisis del discurso nos permiten explicar aun mejor el

comportamiento cortés de los hablantes en un contexto comunicativo y cultural y cómo los recursos lingüísticos entran en relación dentro de la estrategia del hablante.

Para comenzar nuestra recapitulación de los debates que surgen en esta última década con respecto a las fórmulas de tratamiento, debemos volver sobre el comportamiento estratégico de los hablantes dentro de una interacción planteado por Brown y Levinson (1987) que, como vimos en las décadas anteriores, hicieron surgir múltiples investigaciones que aplicaban las categorías de *poder y solidaridad* para analizar el comportamiento de las fórmulas de tratamiento. Recordemos que hay dos premisas básicas que establece esta teoría: 1*) imagen negativa:* el derecho a que el territorio personal sea respetado así como los derechos de no distracción, libertad de acción y libertad de imposición ; 2) *imagen positiva*: el deseo de que nuestro atributos personales sean apreciados y ser aprobado por los otros, por lo que la actividad de cortesía resulta ser una práctica estratégica para preservar la imagen positiva y no amenazar la imagen del otro negativamente. Estas estrategias aparecen representadas para la mayoría de los autores que aplican estas categorías a la lengua española en las fórmulas y pronombres de tratamientos, debido a que estos recursos lingüísticos cristalizan la distancia social que hay entre los interlocutores, el grado de confianza y la solidaridad y el poder que existe entre los interlocutores.

En el mundo hispánico, y gracias al desarrollo de estudios sobre la cortesía en especial llevados a cabo por el grupo EDICE, comienza a discutirse la aplicación de estas teorías, o al menos la aplicación sin reflexión en el estudio de los *corpus* de comunidades de habla hispánica con determinadas características culturales y sociales. Diana Bravo (2002a:98-100) considera que las categorías para el análisis de la cortesía deben ser redefinidas, por sobre todo, la definición de cortesía estratégica *versus* la convencionalizada y las nociones de cortesía positiva y negativa, cuyas premisas se ajustan más a la cultura anglosajona. Como se verá en el marco teórico ella establece dos nuevas categorías vacías de premisas que son la categoría de *autonomía y afiliación.*

A partir de estas categorías surgen varios estudios (Susana Boretti de Maccia [2000], Móccero [2002], Kaul de Marlangeon [2005, 2008, 2010b], Alba-Juez [2008], Piatti [2002 a y b], Granato [2002], Cordiso [2002, 2005, 2008], Noblia [2008]) de la cortesía en la variedad rioplatense realizados en el marco del grupo EDICE. En particular, las investigaciones de Susana Boretti (2000) sobre la cortesía lingüística en la variedad rioplatense de la ciudad de Rosario, donde ella analiza los actos directivos en la ciudad de Rosario.

La autora encuentra que los actos de habla de petición que Brown y Levinson (1987) consideran amenazantes y descorteses pueden, en la cultura rioplatense y en interacciones informales, servir para afianzar la *afiliación* a un grupo de pertenencia . Estas estrategias negativas podrían ser interpretadas como insultivas o amenazantes para otras culturas, pero son un signo de confianza y cercanía para los hablantes rioplatenses en determinadas interacciones informales con personas muy cercanas. Actividades que son directivas no son percibidas como amenazas o imposiciones si son interpretadas a partir de las premisas socioculturales de la imagen argentina. La autora realiza una investigación sobre los actos de habla de petición que parte de conversaciones espontáneas en interacciones informales y realiza una encuesta con un cuestionario escrito. Los resultados describen el comportamiento cortés en términos de las estrategias lingüísticas llevadas a cabo o seleccionadas.

En las conversaciones, la autora señala una tendencia a realizar estrategias directas tales como el uso del imperativo, cuyo uso no es interpretado por lo hablantes como una amenaza, sino más bien, como positivo puesto que indica que hay confianza entre los interlocutores, es una estrategia de *afiliación* y es positiva porque se basa en el principio de solidaridad. A la vez el emisor es optimista con respecto a su pedido, es asertivo porque piensa que su interlocutor cumplirá con su pedido. En este sentido, el hablante se *autoafirma* y afirma su *autonomía*.

En los resultados del cuestionario escrito, hay una tendencia marcada al uso de estrategias convencionalizadas indirectas. Aunque Boretti (2000) advierte que tal vez sea una idealización, dado que al ser el cuestionario escrito, los informantes tienden a responder con aquello que creen es sería más

correcto en términos ideales, lo que podría considerarse más cortés. Además, en la Argentina, el uso de estrategias indirectas convencionalizadas en interacciones informales con interlocutores familiares o amigos se utiliza para transmitir afecto. En general, la estrategia indirecta convencionalizada para los pedidos funciona como una forma en la que el emisor protege su propia imagen.

En sus conclusiones, ella considera que el español rioplantense proyecta una cultura con tendencia a una cortesía positiva, por un lado, porque los actos directos no resultan amenazantes, sino afiliativos, sin dejar por eso de autoafirmar al individuo y, por otro lado, la baja frecuencia de actos de habla indirectos concede más valor a la expresión de la solidaridad que al distanciamiento en la interacción. De esta manera, es el contexto social y los valores sociales que comunican la imagen de los hablantes los que determinan el comportamiento cortés. Susana Boretti (2000:104) concluye que ser cortés para la cultura rioplatense es "ser directo y sincero manteniendo la autoestima del ego y siendo optimista respecto a la reacción del alter, en el proceso de dar y ganar confianza dentro del grupo".

Es necesario subrayar la contribución de Susana Boretti de Macchia en los estudios de la cortesía que toman la perspectiva sociocultural, es a partir de sus estudios que podemos bosquejar algunas de las características principales del sistema de cortesía en la Argentina, aunque sea en términos bastante generales y, tal vez, basándose en la variedad rioplantese de Buenos Aires y Rosario. Boretti (2000:82-83) toma los conceptos de Diana Bravo para describir la imagen social argentina que sería el presupuesto inicial para el análisis de los comportamientos corteses en cada caso. Por lo tanto, define cuáles características son *afiliativas* y *autónomas*, además de estimar su origen sociocultural.

Dentro de las características de *autonomía*, ella menciona (Boretti, 2000:86):"ser altanero" "el orgullo de ser argentino": es el deseo de *autoafirmación* que surge de la lucha por los derechos propios y la libertad frente al autoritarismo, además de la experiencia de la magnitud y grandeza del

paisaje (las pampas, los andes, las cataratas del Iguazú, etc..); el individualismo: tendencia actual que se puede registrar desde los años sesenta y coincide con la desconfianza hacia las instituciones sociales, "el prototipo argentino no se interesa por los demás salvo si es un familiar o amigo*",* Boretti (2000:89). La autoafirmación es la fuente de modos de hablar directos y frontales, uso de estrategias directas como el imperativo en los actos de petición. La actitud hacia estos usos no es considerarlos como amenazas, sino como una actitud positiva respecto a la respuesta del oyente que reconoce la autoestima del hablante en contextos informales, es implícito que hay confianza entre los interlocutores.

Dentro de las características afiliativas, está la cercanía: demostraciones de afecto, tolerancia y confianza propios de la intimidad familiar, del conocimiento mutuo y la cercanía. Es necesario confiar en el otro y actuar con generosidad y sinceridad; una alta valoración a la amistad, al desinterés y a la disponibilidad hacia el otro, así como en la relación familiar, no se espera reciprocidad, ni compromiso futuro, se privilegia la gratuidad; ser conversador: es deseable y agradable conversar, es un lugar de encuentro con el otro. El comportamiento autoafirmativo puede tener origen histórico tanto en la imagen del *gaucho* como ser social noble y desinteresado (*la gauchada*: es un favor o servicio que se da desinteresadamente a amigos, familiares o desconocidos en situaciones de urgencia) como en las grandes oleadas de inmigración de los fines del siglo XIX y principios del siglo XX (Boretti, 2000:87-88). Los inmigrantes establecían fuertes redes sociales entre sus familiares y amigos en las que la confianza y la generosidad eran los principios principales (Wierzbicka, 1999). Actualmente los rasgos afiliativos se conservan el círculo familiar y de amigos. Para Boretti (2000), el avance del *voseo* podría ser un fenómeno afiliativo, sobre esta hipótesis volveremos en nuestro análisis.

En resumen, el comportamiento cortés argentino se basaría en la confianza, la sinceridad y la solidaridad, de ahí que los investigadores la definan como orientada a la cortesía positiva, sin embargo,

hay un comportamiento individualista, en su estilo directo y frontal. Su autoestima alta, lo afirma con respeto al grupo sobre todo en situaciones de mayor distancia social o con desconocidos.

Siguiendo la misma línea de interpretación de los comportamientos corteses a partir de los contenidos culturales de la comunidad de habla y del contexto comunicativo, Silvia Ramirez Gelbes y Andrea Estrada (2003) estudian el uso de insultivos e insultativos en la variedad rioplantense de la ciudad de Buenos Aires, en el caso de *boludo* que es una forma estereotipada de tratamiento con interlocutores familiares o amigos, o con interlocutores que se consideran pares en interacciones informales (vocativo insultivo). Este ítem léxico tiene un significado literal de insulto y puede utilizarse como injuria (vocativo insultativo). Ambas interpretaciones conviven, pero los hablantes no las confunden. Como insultivo es una estrategia de cortesía que intensifica la cortesía positiva y mitiga cualquier tipo de afrenta, ya que indica familiaridad Gelbes & Estrada (2003: 343). Como insultativo: es un intensificación de la amenaza de la imagen positiva (reproche) y en la cortesía negativa puede ser una agresión.

Comentaremos, también, un artículo de Elizabeth Rigatusso (2000) *Señora (...) ¿No tenés más chico?* resulta muy interesante para ver cómo los pronombres de tratamiento co-ocurren con las estrategias de cortesía y cómo se puede observar un cambio en las normas de uso de las fórmulas de tratamiento provocado por las tensiones sociales, los cambios en los valores que indicaban jerarquía o respeto. La autora analiza un conjunto de interacciones grabadas entre cliente- vendedor que son realizadas en la ciudad de Bahía Blanca en los años noventa. Indica que hay un co-ocurrencia funcional de fórmulas tratamiento jerárquico (*señor/señora*) con el pronombre de confianza *vos* en el uso del vendedor al cliente en la interacciones de compra/venta. Ella corrobora, como ya lo había señalado Fontanella (1968, 1993), que hay una tendencia a la generalización del uso del *voseo* como pronombre de confianza en ámbitos formales (interacciones comerciales, vínculo médico/paciente, profesor/alumno) donde antes predominaba el uso de *usted* y otras fórmulas de tratamiento formal. Por último, la autora advierte la necesidad teórica de estudiar las fórmulas de tratamiento

dentro de un marco discursivo para poder comprender claramente las significaciones que surgen entre la interconexión de las estrategias y fórmulas y los pronombres de tratamiento. Su hipótesis final es que la co-ocurrencia de formas de tratamiento de respeto con el pronombre *vos* podría indicar que en el futuro se diera una desformalización de estos tratamientos nominales en la evolución de nuestra variedad.

Finalmente, haremos mención a dos estudios sobre las formas de tratamiento y estrategias de cortesía que fueron llevados en la Ciudad de Buenos Aires que utilizan una metodología de recolección de datos distintas, aunque la interpretación de los resultados tiene un anclaje sociopragmático. El primer trabajo es de Kates, Allison (2013) ella investiga la variación pragmática en 97 interacciones cliente/vendedor en los kioscos de la ciudad de Buenos Aires. Es un análisis que cuenta con tres niveles: el primero es interacciones (entradas/turnos/cierres), el segundo es accional (tipos de pedidos) y el tercer nivel es estilístico (formas de tratamiento y pronombres). Además, examina si hay variación con respecto al género en el uso de las formas de tratamiento. Sus resultados demuestran una tendencia general por las preguntas directas y pedidos elípticos (nivel accional), ausencia de presecuencia y modificaciones internas, el pedido se da en el 3° turno de habla, la presencia de cortas e informales entradas y cierres (nivel interaccional), uso del pronombre *vos*, apodos cuando es implícito que hay alguna cercanía o familiaridad entre los interlocutores y ausencia de *downgraders*. En términos de género, no hay diferencias marcadas, salvo en el nivel estilístico. Algunas interacciones presentan alternancias entre el uso formal (*usted*) e informal (*vos*).

La segunda investigación es una tesis de maestría realizada por Chelsea Nicholls (2009) sobre la competencia pragmática comparando grupos de hablantes nativos y no nativos con distinto tipo de adquisición (hablantes nativos, LN, hablantes con el español como lengua heredada, LH, y hablantes del español como lengua extranjera LE). La muestra es de un total de 90 informantes y la metodología es por tareas: se plantea un contexto comunicativo e interlocutores hipotéticos y los informantes tienen que escribir un email con una petición. En su análisis la autora tiene en cuenta

los siguientes aspectos: las formas de tratamiento, la direccionalidad del acto de habla y el uso de estrategias de cortesía positiva y negativa.

Basándose en sus resultados Chelsea Nicholls (2009: 121-122) rechaza la idea de que el tipo de acto principal de petición sea directo, ve una tendencia a realizar los actos de petición de forma indirecta convencional. Para ella, los modelos de Blum Kulka para los actos exhortativos que intentan aplicar la categoría de direccionalidad y las categorías de Brown y Gilman sobre poder y solidaridad no resultan muy relevantes para medir la cortesía en el español. Son necesarios estudios cualitativos que tomen en cuenta cada subtipo de petición y de las distintas estrategias que parecen en los contextos para poder describir de manera clara del comportamiento cortés. Es interesante ver cómo la autora, aunque toma un *corpus* y una muestra totalmente diversa, llega a conclusiones que nosotros abordaremos en nuestra investigación. Por un lado, que los cuestionarios escritos ya sean en papel o electrónicos arrojan una tendencia a la realización de actos de petición con estrategias indirectas convencionalizadas, lo que se contrapone con la idea de que en el español hay una tendencia a utilizar estrategias directas para los actos exhortativos. Por otro lado, que es necesario evaluar los comportamientos de cortesía, no solo dentro del esquema de las formas de tratamiento articuladas dentro de las dicotomías de *poder/solidaridad* o *direccionalidad /indireccionalidad*, si no que hay que analizar el conjunto de las estrategias que se utilizan en una determinada situación teniendo como correlato el contexto próximo y el contexto sociocultural.

2.3. *Estudios sociolingüísticos sobre los pronombres de tratamiento y estrategias de cortesía en actos de habla de petición realizados en otras comunidades de habla urbanas*

Los siguientes antecedentes: Cuba (2013), Ghezzi (2015), Medina López (2005), Ascencio (2012), los hemos seleccionado por ser muestras del uso de encuestas con cuestionarios escritos en la investigación de los pronombres de tratamiento en distintas comunidades de habla del español. Tenemos

cuatro investigaciones que se llevaron a cabo con encuestas cuyo instrumento es un cuestionario tres con respuestas escritas y una con respuestas registradas oralmente. Las ciudades y regiones donde fueron realizados fueron Salamanca, la Habana, Canarias y Medellín.

Las cuatro investigaciones utilizan como instrumento cuestionarios que proponen situaciones comunicativas en las que los informantes o bien tienen que dar una respuesta abierta a esa situación, o bien tienen que seleccionar una opción. Los informantes seleccionados varían bastante: estudiantes universitarios entre los 18-25 años, estudiantes no-nativos sinohablantes, informantes seleccionados según sexo, edad y nivel sociocultural. Las cuatro investigaciones procesan los resultados estadísticamente. Los resultados son bastantes similares: los pronombres de uso son *tú* como pronombre de confianza y *usted* como pronombre de distancia social.

Las conclusiones se diferencian según las variables que toman para el análisis. En caso del estudio sobre una comunidad en las Canarias, las conclusiones dan cuenta de las tendencias con respecto a las variables de edad, sexo y nivel sociocultural de emisor y del receptor (edad: no hay diferencias significativas entre las las primeras generaciones, la tercera generación utiliza más frecuentemente *usted,* si el receptor es joven se utiliza *tú* y si es mayor *usted*; sexo: no hay diferencias significativas entre los sexos tanto en relación al emisor como al receptor; nivel sociocultural: es un factor clave el tratamiento respetuoso se da normalmente de un nivel sociocultural bajo a uno alto, reciben trato de *usted* los hablantes de las siguientes profesiones: medico, jefe, cliente, profesor, director, cura, conductor son las que arrojan índices más altos de uso de *usted*). Y por último, Javier Medina López (2005:108) advierte que desde la mitad del siglo XX, la forma de *usted* es menos utilizada, debido a que hay un proceso de transformación de los hábitos lingüísticos y la cortesía condicionados por un cambio en los valores de la sociedad con respeto a algunos atributos del destinatario como el sexo y el estatus. Para el autor hay un proceso de simplificación pronominal.

El estudio de las formas de tratamiento y nominales en la ciudad de Medellin (Ascencio, 2012) se centra en el uso de las formas nominales, observa cómo la misma forma nominal puede estar relacionada con estrategias de cortesía negativa y positiva dependiendo de los contratos conversacionales que los hablantes establecer en la situación específica. Por lo que el uso de formas nominales afectuosas en situaciones donde hay una marcada distancia social tiene la intención de crear solidaridad simbólica y borrar la distancia social que los separa. En otros casos, las formas nominales de tratamiento de exaltación pueden utilizarse a relaciones de cercanía y sirven como estrategia de cortesía positiva.

El estudio de la Ciudad de Salamanca (Ghezzi, 2015) analiza un mismo grupo etario desde la variable sociocultural: los resultados no muestran diferencias significativas en el caso del uso de *tú/ usted*. Con respecto a los nivel alto hay mayor uso de *tú* ; en los niveles medio y bajo aumenta el uso de *usted* y *tú* recíproco cuando se trata a un par del mismo nivel. Según la autora, los datos e índices responden a las descripciones categoriales de *poder/solidaridad* dados por Brown y Gilman (1960): los de niveles medio y bajo se dirigen al nivel alto con *usted* y el nivel alto se dirige a ellos utilizan *tú*.

Ester y Yadira Cuba (2013) estudian como los estudiantes sinohablantes perciben y utilizan las fórmulas de tratamiento en la Ciudad de la Habana. Ellas mencionan que los estudiantes reconocen como formas de tratamiento pronominales *tú* para confianza y *usted* para distancia social. No existen tampoco en este caso diferencias significativas entre los sexos, ya sea del emisor o ya sea del receptor. Salvo que se aprecia un uso de las hablantes femeninas de *ustedes* con mayor frecuencia. Los hombres usan una diversidad de formas de tratamiento afirmativas que van desde el uso de *tú* hasta el *usted* recíproco y de confianza. Corroboran que los informantes no nativos no ven que el sexo y la apariencia física sea un factor determinante para la selección de pronombres de tratamiento pero si la edad.

Es interesante notar que un mismo instrumento puede proporcionar datos bastante homogéneos en los diferentes *corpus* y con diferentes informantes. De todas maneras, es un instrumento que proporciona datos sobre un tema determinado. No obstante, coincidimos con Ghezzi (2015:66) que los cuestionarios escritos acarrean riesgos derivados tanto de la falta de espontaneidad en las respuestas como de la artificialidad e las situaciones sobre las que se pide opinión. Tal como señalaba Boretti (2002:199) los cuestionarios escritos encarnan una idealización implícita en las respuestas de los informantes propia incluso de la misma escritura.

Por último, Le Pair (1996) analiza los actos de habla de petición en una comparación entre hablantes nativos del español y hablantes no nativos del español de origen holandés, cuya lengua materna es el *Dutch*. Su objetivo es juzgar la habilidad que tienen los hablantes para ajustar sus conocimientos interculturales y comprender apropiadamente un enunciado en una lengua extranjera, en otros términos, el funcionamiento de la competencia intercultural en la comunicación, para lo cual realiza una encuesta a 44 estudiantes universitarios entre 20 a 25 años, 22 hablantes nativos del español y 22 hablantes del español no nativos. Su instrumento de encuesta es un cuestionario donde se otorga un contexto determinado y el informante tiene que escribir que diría en esa situación (*Discourse Completion Test*) similar al utilizado por Blum Kulka (1989) para la comparación de los actos de petición entre los hablantes de anglófobos y hebreos.

Los criterios de análisis son pragmalingüísticos, examina las fórmulas utilizadas en los actos según su grado de direccionalidad: directas (imperativo, expresiones de obligación, expresiones con verbos performativos, expresiones de deseo, frases indirectas convencionalizadas, preguntas de sugerencia, preguntas por condiciones preparatorias del acto de habla y *stronge hint*) e indirectas no convencionalizadas. Sus resultados determinan que las estrategias directas de pedido son muy utilizadas por los hablantes nativos, casi con el doble de frecuencia con respecto a los no nativos y que ambos grupos utilizan con la misma frecuencia preguntas por condiciones preparatorias como estrategias indirectas convencionalizadas. Dentro de esta categoría, encontramos subcategorías: las que

preguntan por la habilidad y posibilidad de hacer el acto normalmente encabezadas por el verbo *poder;* las que preguntan por la disponibilidad para hacer el acto, se utiliza con frecuencia el verbo *querer, importar/ser tan amable de/ estar dispuesto a/ molestar* o preguntas por la predicción del acto al oyente expresadas con verbos en presente del indicativo o condicional simple. En este caso los resultados, muestran que hay una tendencia entre los hablantes nativos de español a utilizar preguntas convencionalizadas, tanto de posibilidad y habilidad, como de disponibilidad con una tendencia un poco más marcada hacia estas últimas, a diferencia de los no nativos que utilizan mucho más preguntas por la posibilidad. Otra diferencia es el uso de preguntas que predicen la acción futura del oyente, muy raras en *Dutch*, pero algo más frecuentes en español. Otro comportamiento cortés que advierte Le Pair (1996) es un aumento en el uso de estrategias para salvar la imagen cuando mayor es la distancia social entre los interlocutores.

En suma, hemos recorrido un largo camino de antecedentes bibliográficos, el que nos ha permitido reflexionar sobre la significación de los pronombres de tratamiento y las fórmulas de tratamiento en la variedad rioplatense, no solo en términos sociolingüísticos o pragmáticos, sino también en terrenos de actitudes hacia la norma lingüística de una comunidad de habla. Además pudimos observar como se desarrolló el campo de estudio de la cortesía en el mundo hispánico y, en particular en la Argentina, lo que nos dio herramientas metodológicas y teóricas para nuestro propio estudio. En definitiva, hemos logrado, compaginar casi 100 años de estudios de uno de los fenómenos de la sociopragmática, más productivos desde el punto de vista interaccional.

3. MARCO TEÓRICO

3. MARCO TEÓRICO

3.1. Actos de habla

3.1.1 Definición

El concepto de acto de habla que define Austin como "el acto de hacer algo con palabras" (Austin, 1990: 53) es fundamental para nuestro estudio, dado que consideramos que los hablantes en condiciones naturales de habla generan acciones verbales y no simplemente frases abstraídas de su contexto y propósito. Nuestra perspectiva es sociopragmática, en este sentido, el análisis de las relaciones entre los participantes y cómo ellos intentan lograr sus propósitos con los enunciados emitidos por los hablantes de una comunidad específica es el centro de nuestra investigación. Además, la teoría de los actos de habla nos otorga una unidad de análisis regular que contiene un esquema teórico básico: participantes, propósito, fuerza ilocucionaria y contenido proporcional. Esto nos permite establecer cierto grado de regularidad en la consecución de los datos, y luego, en el análisis de los resultados.

Ahora bien, un acto de habla para ser válido debe cumplir ciertas condiciones previas o reglas constitutivas que fueron sistematizadas por Searle (Valdez-Villanueva, 1991:433-448)

- las reglas de contenido proposicional,
- las reglas preparatorias,
- la regla de sinceridad,
- la regla esencial.

Estas reglas varían según los distintos actos del habla pero por ejemplo en el caso de un ofrecimiento:

Regla de contenido proposicional

1. La proposición P ha de emitirse solamente en el contexto de una oración (o discurso mayor) que predica algún acto futuro X del hablante H o del oyente O o que involucra a ambos (véase más adelante la clasificación de actos comisivos).

Reglas preparatorias

2. P ha de emitirse teniendo en cuenta que el oyente puede aceptar o rechazar la realización del acto futuro X.
3. P ha de emitirse solo si para el hablante y el oyente no es obvio que el hablante no hará X en el curso normal de los acontecimientos.

Regla de sinceridad

4. P ha de emitirse solo si el hablante tiene la intención de hacer X, el acto futuro al que se compromete.

Regla esencial.

5. La emisión de P cuenta como el compromiso de hacer X, siempre y cuando el oyente acepte.

En suma, cuando se realiza un acto de habla, el hablante quiere producir un determinado efecto, logrando que el oyente reconozca su intención. Quiere que ese reconocimiento se dé a partir de la asociación de sus expresiones con la producción de ese efecto, y esto lo logra en virtud del cumplimiento de las condiciones necesarias. Por ejemplo, si no se diera la regla de sinceridad y el hablante no tuviera intención de cumplir el acto futuro que ofrece al oyente, no solo el acto sería insincero, si no también contradictorio el contenido proposicional con la intención.

Para los estudios de semántica y pragmática, el concepto de acto de habla supera la dialéctica fregeana del valor de verdad y permite la descripción de proposiciones no declarativas. Desde esta perspectiva, podremos analizar las realizaciones de los actos de habla de pedido y ofrecimiento en términos más generales y superar un mero listado de expresiones donde la ocurrencia de las fórmulas de tratamiento sea explicada en términos de comportamientos. Es decir, nuestro análisis no debe

permitir prever sino describir los comportamientos pragmalingüísticos y los usos de las fórmulas de tratamientos en estos actos de habla en situaciones que resulten relativamente conocidas y frecuentes no solo para los hablantes nativos.

3.1.2 Clasificación: pedidos y ofrecimientos

Siguiendo esta corriente teórica de la pragmática, John Searle (1976:1-23) reformula la clasificación de los actos de habla de Austin a partir de doce criterios o diferencias: en el propósito u objetivo; de ajuste entre las palabras y el mundo, de los estados psicológicos expresados, en la fuerza o intensidad con la que se presenta el propósito; en el status o posición del hablante con respecto al oyente; en la manera en la que la emisión se realiza; diferencias con el resto del discurso, en el contenido proposicional; entre actos de habla que deben ser expresados verbalmente y aquellos que no; entre aquellos que necesitan instituciones extralingüísticas y los que no; entre aquellos actos donde el verbo ilocucionario correspondiente tiene un uso realizativo y aquellos que no; en el estilo de la realización. No creemos que sea pertinente desarrollar cada uno de estos criterios ni la taxonomía que establece para los actos de habla, pero sí nos detendremos en dos clases de actos de habla que son los que intentaremos analizar en este trabajo: los actos de habla directivos y los comisivos.

3.1.2.1 Características generales de los actos de habla de pedido

El acto de habla de pedir se encuentra dentro del conjunto de actos directivos (Searle 1976:11) por sus características generales: su propósito es (en distintos grados de fuerza ilocucionaria) lograr que el oyente haga algo. Los verbos ilocucionarios que describen este acto pueden ser: *pedir, solicitar, rogar y suplicar*. Claro está que hay otros verbos que pertenecen al mismo grupo como *mandar, ordenar, invitar, implorar, sugerir, recomendar, permitir, preguntar, interrogar, retar, desafiar, provocar, aconsejar, insistir,* pero se diferencian de los anteriores por la intensidad de la fuerza ilocuiona-

ria, ya que pueden ser intentos con mayor o menor imposición. Incluso dentro de los verbos seleccionados para el acto de pedido podemos encontrar diferencias de intensidad y en la relación entre los interlocutores, o de contexto (formal o informal).

La dirección de ajuste es mundo a palabra, ya que el contendido proposicional de la emisión debe ser o no realizado por una acción futura en el mundo. La condición de sinceridad es desear o querer que el oyente haga algo. El contenido proposicional es siempre que el oyente tenga que realizar una acción futura.

Podríamos decir de manera general que en los actos de pedido la intensidad de la fuerza ilocucionaria es relativa a la relación entre los interlocutores, a la urgencia que haya en la situación y al compromiso que lleve el cumplimiento de ese pedido. Pero estas características específicas serán tratadas en el apartado sobre la cortesía lingüística. Es un intento en términos de que su realización depende de la predisposición del oyente y no de la emisión, por lo tanto es un deseo del hablante.

3.1.2.2 Características generales de los actos de habla de ofrecimiento

Los actos de habla de ofrecimiento (Searle, 1976: 11-12) se encuentran incluidos dentro de la clasificación de actos comisivos. En este caso a diferencia de los actos de habla anteriores es el hablante el que se compromete a la realización de una acción futura. Este compromiso puede darse con varios grados de intensidad de la fuerza ilocucionaria, ya que no es lo mismo ofrecer que prometer o jurar hacer algo.

La dirección de ajuste coincide con los actos directivos y es mundo a palabras, ya que tras la emisión del compromiso si el oyente acepta, se hará la acción. La condición de sinceridad es la intención de llevar a cabo esa acción futura que el hablante no haría en el curso normal de sus acciones, en otras palabras, no se puede comprometer a hacer algo que de todas formas haría. El contenido proposicional es que el hablante realice alguna acción futura. Normalmente es el hablante el que se

compromete a hacer algo, pero en el caso de los ofrecimientos puede darse que comprometa al oyente a hacer algo solo, por ejemplo:

(1) "*¿Querés sentarte?*"

o a ambos a compartir una acción en conjunto

(2) "*Vamos a tomar otra cerveza."*

Es el oyente quien decide si acepta o no el ofrecimiento y de él depende la realización de la acción futura. Como en el caso del pedido el ofrecimiento se diferencia de otros actos comisivos por la intensidad de la fuerza ilocucionaria. Las características específicas las desarrollaremos en la sección de cortesía lingüística.

Cuadro comparativo de las condiciones de felicidad para los actos de habla directivos y comisivos.

Tabla 6: comparación, condiciones previas de los actos de habla directivos y comisivos

	Directivos	**Comisivos**
Condiciones preparatorias	El oyente es capaz de hacer la acto futuro A.	El hablante es capaz de hacer un acto futuro A.
Condición de sinceridad	El hablante quiere el oyente haga A	El oyente quiere que el hablante haga A. El hablante tiene intención de hacer A
Condición de contenido proposicional	El hablante predica un acto futuro A del oyente	El hablante predica un acto futuro A del hablante
Condición esencial	Cuenta como un intento del hablante para que el oyente haga algo	Cuenta como el ofrecimiento hecho por el hablante de una obligación de hacer A

3.1.3 Actos de habla indirectos

Otro concepto relevante con respecto a las teoría de actos de habla y, que en nuestro análisis será indispensable, es el de acto de habla indirecto que apenas aparece mencionado en Austin y que Searle (1975:52-82) desarrolla ampliamente de su artículo "*Indirect Speech Acts*". Según este último autor, los actos de habla indirectos son aquellos en los que el sentido que quiere expresar el ha-

blante no coincide con el sentido literal de la oración. Es decir, habría dos significados: aquel que se expresa en la frase y el que trasmite la fuerza ilocutoria. Por ejemplo, una pregunta como *"¿Podrías cerrar la ventanilla?"* no se interpreta como una pregunta sobre la habilidad del oyente para cerrar aberturas, sino más bien como un pedido de cerrar la ventana. Si aplicamos la teoría de Sperber y Wilson (1994, 2002) sobre la relevancia de la información dada para la selección del significado de un enunciado, entendemos que la interpretación adecuada y relevante es la de un pedido.

Ya a partir de los datos de nuestro cuestionario piloto, vimos que muchas de las frases libres que escribieron nuestros informantes como respuesta a los contextos dados expresaban pedidos y ofrecimientos con preguntas. Incluso, como veremos más adelante algunos de nuestros informantes interpretaban las situaciones dadas como pedidos implícitos. Por ejemplo, en algunos contextos dados un amigo o amiga contaba una situación problemática o conflictiva para elicitar un ofrecimiento de parte del informante. Se observó que las respuestas rechazaban o aceptaban interpretando que era un pedido implícito, y no un input para provocar un ofrecimiento.

De esta manera, podemos observar que, por un lado, las preguntas indirectas aparecen convencionalizadas como pedidos, y por otro lado, las secuencias declarativas pueden ser interpretadas o no como pedidos. Tal es así que aparecen menos convencionalizadas y la interpretación de su fuerza ilocucionaria tiene mayor grado de ambigüedad.

Para comprender mejor este tipo de fenómeno pragmático adoptamos otra perspectiva teórica sobre las estrategias de cortesía indirectas o mejor dicho *off record* tomada de los trabajos de Brown & Levinson (1987:316). Esta estrategia consiste en que el hablante realiza un acto de habla Al que se le puede atribuir más de una intención, por lo que deja en suspenso o ambigua su interpretación y quien decide por una u otra intención es el oyente. De este modo, el hablante no se compromete con una intención en particular, y tampoco compromete al oyente con una única respuesta incluso si es por sí o no, ya que el significado sería negociable.

Ahora bien, como ya el mismo Searle (1975:60) advierte el problema que conllevan los actos indirectos de habla es establecer cómo es posible para el hablante decir una frase que tenga una significado literal y que al mismo tiempo tenga otro significado no verbal y, aún más, que el oyente pueda reconocer entre los dos significados y la intención del hablante.

En este punto, la teoría de Ducrot y Anscombre sobre la argumentación nos aporta un andamiaje teórico con el que podemos interpretar los actos de habla indirectos. La hipótesis que Oswald Ducrot plantea en su libro *El decir y lo dicho* (1984:133-147), considera que las oraciones aportan instrucciones para comprender el enunciado, pero que este no se puede comprender, sino por la descripción de la enunciación. Esto implica que cualquier enunciado está compuesto por un decir1 y un decir2: un significado proposicional de la oración y el significado que esta adquiere dentro de la enunciación que *"obliga a la persona a la que va dirigido el enunciado a adoptar un comportamiento determinado"* (Ducrot, 1984:134). En otras palabras, es dentro de la situación de enunciación que podemos interpretar que el significado proposicional de esa oración es absurdo o irrelevante y reconocer el significado2. Por ejemplo, una frase como "*Hace frío, ¿no?*" puede ser interpretada como una sentencia declarativa dicha por un desconocido a otro en un ascensor; pero también como un pedido entre dos desconocidos que viajan en asientos contiguos en un colectivo con la ventanilla abierta.

Además, Searle (1975:60-61) sostiene que para la interpretación del acto de habla indirecto es necesario que los interlocutores tengan un conocimiento compartido (implícitos y presupuestos) lingüístico y no lingüístico y el poder de hacer inferencias por parte del oyente. Debido a que los actos de habla indirectos no están atados a ninguna forma lingüística determinada, es el conocimiento compartido de ambos interlocutores y la capacidad de hacer inferencias del oyente lo que permitiría que éste pueda identificar la intención del hablante y la verdadera fuerza ilocutoria del acto de habla.

Nos cabe preguntarnos ¿por qué el hablante selecciona este tipo de actos de habla indirectos en los que la interpretación de sus intenciones puede ser no comprendida por el oyente?. Pues bien convengamos que solo dentro de la realización de un acto de habla se pueden observar y valorar las causas que motivan la selección de una u otra estrategia de cortesía. Sin embargo, podríamos pensar que de esta forma el hablante/autor de un enunciado y, por lo tanto, responsable de éste, trata de atenuar su responsabilidad con respecto al compromiso que conlleva, dejando a la libre interpretación del oyente el reconocimiento de la fuerza ilocutoria, además le da la libertad de elegir la opción que desee sin ver amenazada su imagen.

Pero volviendo a lo que ya habíamos planteado en párrafos anteriores, habría usos más convencionalizados de actos de habla indirectos como pedidos expresados en forma de pregunta interpretados como corteses y habría secuencias declarativas menos convencionales que podrían ser interpretadas como un pedido o simple exposición de información y donde la opción por una intención u otra quedaría cedida al oyente. En términos más concretos, si el hablante pregunta *"¿Podrías pasarme la sal?"*, la respuesta es la acción del oyente de pasar la sal; pero si un amigo cuenta a otro que perdió su trabajo y no tiene más dinero, su interlocutor puede pensar que simplemente está informando sobre su situación actual o que lo que intenta hacer es que el oyente exprese un ofrecimiento de ayuda para no expresar él directamente un pedido.

Si bien, no podemos reconocer las causas que motivan la selección de los actos indirectos, podemos reconocer que en el segundo caso la estrategia de utilizar un acto de habla indirecto salvaguarda la propia imagen del hablante , ya que de esta manera no se expone a un rechazo, y así como minimiza el compromiso de la respuesta del oyente, puesto que éste puede optar por no reconocer la intención del hablante como pedido, sino como mera aserción. El hablante evita asumir la responsabilidad de su enunciado y el riesgo que sería para su imagen plantear un pedido directo, pero a la vez le da la libertad al oyente de no sentirse cohesionado a adoptar un comportamiento específico.

3.2. Cortesía lingüística en español. Definición

Del apartado anterior se desprenden algunos conceptos básicos que forman parte de nuestro marco teórico que trataremos de ir ordenando y describiendo en los siguientes apartados para poder establecer con mayor claridad ciertos términos que se utilizarán a lo largo de nuestro análisis y que funcionan también como presupuestos teóricos y metodológicos.

En primer lugar, debemos referirnos al término cortesía verbal o lingüística. Este término fue determinado por Henk Haverkate en su *Manual de Cortesía Verbal* (1994:12) cita la definición de Fraser que sostiene que "la cortesía verbal es un contrato conversacional, cuyas convenciones pueden variar en las diferentes culturas, pero en última instancia es un comportamiento universal". Teniendo en cuenta esta noción de contrato conversacional, Haverkate plantea que tanto el hablante como el oyente asumen derechos y obligaciones específicas al momento de realizar un acto de habla, estas pueden ser implícitas o explícitas. En este sentido, una locución es cortés siempre y cuando no haya contravenido los derechos y obligaciones vigentes en el momento que se la predica. Con respecto al adjetivo *verbal o lingüística*, estos restringen el estudio de la cortesía solo al componente lingüístico dejando de lado componentes extralingüísticos.

Otra definición de cortesía más anclada en la sociopragmática es la dada por Diana Bravo (2005:33-34) en su artículo "Categorías, tipologías y aplicaciones. Hacia una redefinición de la cortesía comunicativa.":

> Una actividad comunicativa cuya finalidad propia es *quedar bien* con el otro y que responde a normas y códigos sociales que se suponen en conocimiento de los hablantes. Este tipo de actividad en todos los contextos considera el beneficio del interlocutor. El efecto que esta actividad tiene en la interacción es interpersonalmente positivo.

De esta definición, se deriva el efecto positivo de la cortesía (*considera el beneficio del interlocutor)*, así como el contractual, dado que establece que *responde a normas y códigos sociales en co-*

nocimiento de los participantes. Cabe aclarar que el efecto que produce esta actividad no siempre es positivo, también puede ser neutral, además de que no siempre implica un beneficio para el oyente, desde luego el beneficio puede ser mutuo.

Encontramos como presupuesto de esta descripción el concepto de Goffman (1967:5) de interacción social y unido a la idea de que cada participante de una interacción social tiende a ser cooperativo: trata de mantener su imagen social y ayuda a su interlocutor a mantenerla. De lo que se desprende que la imagen del interlocutor puede verse amenazada por los actos de habla del hablante.

3.3. Definición de imagen (face)

El segundo término que aparece mencionado es el de imagen social o *rostro* (*face*) puede definirse como:

> "el valor social positivo que una persona efectivamente reclama para sí misma a través del guión que otros asumen que ha representado durante un contacto determinado. El rostro es una imagen de sí mismo, delineada en términos de atributos socialmente aprobados: una imagen que otros pueden compartir, como cuando una persona hace una buena exhibición de su profesión o religión, haciendo una buena exhibición de sí mismo." (Goffman 1967:5)

A partir de esta definición, se entiende que existe una imagen que el individuo tiene de sí mismo sobre sus características personales, la identidad del "*yo*" y la imagen social. El "*yo social*" está conformado por las percepciones más o menos estables del "*yo*" en relación a los otros y los sistemas sociales. Estas percepciones se originan por un confluencia entre lo que se piensa de uno mismo, lo que los demás piensan de uno, por distintos roles sociales, valores y creencias de una cultura particular. De ahí que en nuestro análisis tengamos que bosquejar cuál es la identidad o imagen social del argentino, en términos culturales y sociales afin de interpretar ciertos rasgos de la cortesía idiosincrásicos.

Los participantes de la interacción establecen una línea o guión según los roles de los participantes, sus intereses, sus valores, etc. Los interlocutores deben mantenerse en ese guión para lo que realizan el trabajo *(facework)* de mantener su imagen. Este trabajo se realiza cooperativamente, ambos participantes asumen el compromiso, no solo de mantener su cara, sino de ayudar a su interlocutor a mantener la suya; incluso pueden dar imagen. Esto puede tener implicaciones simbólicas, porque ciertos actos de habla pueden parecer una amenaza a la imagen social de uno de los interactantes, y como efecto dar una imagen negativa. Por ejemplo, un pedido compromete la imagen del oyente, debido a que obliga a éste a asumir algún tipo de comportamiento, ya sea con una respuesta afirmativa, ya sea con un rechazo.

Desde esta noción de que la imagen social puede verse amenazada parte la clasificación en:

- *imagen negativa*: el derecho a que el territorio personal sea respetado así como los derechos de no distracción, libertad de acción y libertad de imposición.
- *imagen positiva:* el deseo de que nuestro atributos personales sean apreciados y ser aprobado por los otros.

En términos de Brown & Levinson (1987:316), cada hablante adulto desea que sus acciones no sean impedidas por los otros y que sus deseos sean aprobados por los otros interlocutores. En cada interacción social, sus participantes están involucrados emocionalmente en el mantenimiento de sus imágenes cooperando para lograrlo. Esa cooperación está basada en la vulnerabilidad de la imagen social. Intuitivamente podríamos decir que el contenido de la imagen social difiere de cultura a cultura, sin embargo, tanto Goffman (1967) como Brown and Levinson (1987) acuerdan sobre el carácter universal de la imagen social y del hecho que los participantes de una interacción son conscientes de su propia imagen pública y de la necesidad de mantenerla.

No obstante, no todos los autores están de acuerdo en que pueda definirse la imagen social en términos universales o al menos que todos los hablantes en una interacción sean conscientes de su

imagen y traten de salvaguardarla. Como argumenta Diana Bravo (2003:99), no en todas las culturas los individuos están preocupados en preservar su territorio personal y su libertad de acción, ni tampoco en que sus propios deseos sean compartidos y aprobados por los otros.

Ahora bien, para analizar cómo se conforma la imagen social dentro de la interacción Brown & Levinson (1987) utilizan categorías como "*poder relativo*", "*distancia social*" y "*grado*". Estas categorías de análisis son normalmente aplicadas sin mediación de datos extralingüísticos o por lo menos sin una mediación sistematizada de estos. No solo dentro de la interacción se conforman roles, sino que cada cultura designa sus propios valores con respecto a la distancia social, el poder y el grado.

Asimismo, cada miembro adulto de una comunidad de habla construye su identidad social a partir de la imagen que tiene de sí mismo y, también, teniendo como referencia sus interacciones públicas, experiencias interpersonales, etc. La imagen social es momentánea y se circunscribe solo al momento de la interacción, es un sentimiento de pertenencia a ciertos rasgos que son aceptados dentro de esa interacción y que pueden coincidir o no con nuestra identidad social. Es el concepto de identidad social (Diana Bravo, 2003:101) que conserva rasgos más o menos constantes que el sujeto percibe de sí mismo en relación con su rol social, los valores de sus cultura, la imagen que los otros tienen de él, sus responsabilidades, etc, el que permite sistematizar ciertos datos extralingüísticos sobre el hablante. Estas premisas funcionan como *a priori* en la conversación, abren ciertas expectativas entre los participantes, pero no definen la imagen social que ellos van a tener dentro de esa interacción que es única e irrepetible. La noción de identidad social es a la vez colectiva y subjetiva. Es colectiva puesto que el individuo quiere asimilarse a un modelo ideal y está determinado por la percepción del otro a quien se integra y rechaza. Y es subjetiva ya que hay una interiorización del modelo ideal.

La pregunta ahora sería cómo el oyente percibe y reconoce la imagen social del hablante, sus intenciones y estrategias. Pues bien, la respuesta sería la racionalidad, un proceso de inferencias. Para Brown & Levinson (1987:313), las inferencias funcionan en el mismo enunciado de la interacción, sirven para reconocer los objetivos y si las acciones corresponden a esos objetivos. En otras palabras, los objetivos originan un comportamiento estratégico. Para Bravo, las inferencias se pueden realizar basándose en conocimientos compartidos que no siempre están explícitos en el enunciado y deben ser puestos en juego por el oyente para reconocer la intención del hablante. De este modo, la interpretación está fuertemente atada al contexto situacional del usuario y a su contexto cultural.

Entonces, ¿cómo estos conocimientos compartidos se organizan en datos que pueden ser utilizados al momento de la interpretación por el investigador?. Es decir, ¿cómo podemos describir esos datos implícitos para dar cuenta del contexto situacional y cultural de los usuarios y de esa forma establecer las premisas para sus inferencias?. Ciertamente nosotros conocemos más la pregunta que la respuesta. No obstante, Diana Bravo (2000b:21-51) afirma que el contexto socialcultural puede ser una herramienta metodología. En su hipótesis sociocultural, ella considera que los conocimientos extralingüísticos pueden ser un punto de partida para la interpretación de aquello que puede ser evaluado como cortés, descortés o neutral. De ahí que conforma otro término "*imagen social básica*" que son rasgos más o menos permanentes que se originan en la sociedad y son negociables en cada interacción. Los miembros de una comunidad de habla pueden reconocer ciertas expresiones y usos como corteses, hábitos socioculturales que emanan de experiencias comunicativas comunes anteriores. Este conocimiento es compartido y contractual, los hablantes de esa comunidad determinada lo presuponen existente y subyacente a cualquier interacción. La *imagen social básica* es una medida objetiva, se refiere a las concepciones sociales y compartidas sobre los géneros, las jerarquías, la edad, etc. Tomando las palabras de Gumperz (1982) parafraseadas por Diana Bravo (2005:102):

> "Los propios hablantes generan el contexto social dando señales adecuadas para que se hagan las "inferencias" correctas, en definitiva son ellos quienes crean coparticipativamente el "significado" de

> los mensajes y un ámbito apropiado para la comunicación dentro del cual se producen e interpretan los recursos comunicativos."

3.4. Identidad social en la Argentina

Del apartado anterior, se deviene que cada cultura tiene su propio modo de entender qué es impositivo y qué es solidario según su propia escala de valores. Por lo que frente a la cultura anglosajona con su cortesía de orientación negativa, aparecen también culturas, como la argentina, con una cortesía de orientación positiva (Haverkate, 1994; Briz, 2010). Para poder entender porque la orientación de la cortesía argentina es positiva necesitamos considerar cuáles son los valores y las características que constituyen la identidad social en este país.

La autora Susana H. Boretti (2000:77-107) define la identidad social a partir de valores como la confianza, disponibilidad, generosidad, reciprocidad y, a veces, desinterés (Haensch y Werner 1993:296) todos estos valores de naturaleza afiliativa. Aunque, según la autora, desde los años 60 hay una fuerte tendencia individualista que reserva estos valores a las esferas más íntimas como familia y amigos.

Estos valores son una doble herencia cultural: de la colonización española y de las oleadas inmigratorias entre finales de siglo XIX y principios del siglo XX. Los españoles llegaron a sus colonias con sistemas sociales de estructuras rígidas y jerárquicas cuyos orígenes y representaciones en la ley eran desconocidas para los colonos. Muchas veces los criollos veían estas leyes como arbitrarias, por las que se rebelaban ante ellas incumpliéndolas y a su vez como reacción al incumplimiento eran reprimidos con autoritarismo. Ambas actitudes sobrevivieron en el tiempo en la cultura de la sociedad argentina. Frente a estos padres autoritarios los hijos argentinos se rebelan para autoafirmarse. Esta autoafirmación les genera un enorme orgullo, el orgullo de "*ser de Buenos Aires*".

Frente a la autoridad, el argentino había conformado un comportamiento de unidad y cohesión, lo que sería una ética solidaria de convivencia. El símbolo de esta ética es el *gaucho,* paria social di-

gnificado en la obra literaria de José Hernández, *El Martin Fierro.* Este personaje nacional encarna lo bueno, lo noble, la amistad, el desprendimiento y la valoración de la familia. De ahí, que para la variedad *rioplatense* hacer un favor o servicio sin reparar en lo importante que pueda ser se puede designar con la palabra *gauchada.* Una *gauchada* se le puede pedir a alguien con el que tenemos confianza y, solo en caso de urgencia, a un desconocido. Por lo que esta actividad está ligada a la confianza y la amistad.

La otra herencia cultural que data de las inmigraciones europeas de los siglos XIX y XX también apunta a fortalecer este rasgo de solidaridad. Boretti (2000:88) citando Wierzbicka (2003) señala que las familias eran procedentes del sur de Europa de culturas mediterráneas con fuertes lazos familiares y de amistad en las que los valores principales eran la *confianza, la reciprocidad y la generosidad* y la distancia social era vista negativamente.

La imagen argentina, desde los años sesenta, ha variado un poco; se ha vuelto más individualista y desconfiada, tal vez por razones históricas que involucran a la política y la economía, tal vez por los cambios sociales que ha conllevado la globalización. Frases como "*no te metas*", "*a mí que me importa", "yo, argentino"* cristalizan una actitud de individualismo y desconfianza con respecto a los desconocidos o aquellos con los que no se tiene un trato íntimo. La confianza, la generosidad y el desinterés se guardan para los vínculos familiares y los amigos.

En resumen, Boretti parece notar que actualmente el comportamiento social, especialmente del argentino urbano, se está separando del principio de solidaridad característica de la imagen argentina tradicional. Frente este nuevo comportamiento social la familia y la amistad aparecen como una barrera protectora, como un mecanismo social defensivo y a estas esferas se reservan comportamiento de confianza, disponibilidad, reciprocidad y solidaridad.

3.5. Autonomía/ afiliación. Redefinición de la cortesía comunicativa

Antes mencionamos los conceptos de imagen positiva e imagen negativa, así como las críticas que Diana Bravo hace a estos conceptos por no considerarlos categorías universales, sino más bien pertenecientes a la cultura anglosajona. Esta autora (Bravo, 1998b, 1999, 2005 a y b) las redefine como: *imagen de autonomía e imagen de afiliación*. Son categorías vacías cuyo contenido es definido en cada contexto sociocultural e interaccional (Bravo, 1998b:336-337). La *imagen de autonomía:* incluye todos los comportamientos ligados a como una persona quiere verse y ser vista por los otros, como un individuo independiente. Por otro lado, la *imagen de afiliación:* son todos los comportamientos en los que se ve como una persona quiere verse y ser visto por los otros en relación a las características que los identifican con el grupo.

A efectos de nuestro futuro análisis, tendríamos que enunciar ciertas premisas sobre la identidad de nuestra comunidad de habla, describir si es posible qué valores son implícitos en del comportamiento cortés de la comunidad de habla de la ciudad de Buenos Aires. En este punto, deberíamos aclarar que si bien podemos partir de algunas premisas, nuestro trabajo, la tesis completa, trata de definir esto. De todas formas, tomaremos algunas premisas que ha expuesto Susana Boretti (2003) en su artículo "Cortesía, imagen social y contextos socioculturales en la variedad del Español de Rosario, Argentina". Aunque el estudio de esta autora es sobre la comunidad de habla de Rosario, las premisas que ella expuso son de una carácter general que bien pueden aplicarse a nuestro caso. Para comenzar, Boretti (2003:113) divide las premisas en aquellas que están ligadas a la *autonomía* y las que lo están a la *afiliación*.

Con respecto a la *autonomía,* un miembro adulto de la comunidad de habla argentina quiere verse y ser visto como alguien con autoestima que hace valer sus cualidades y originalidad. Hay una necesidad de autoafirmarse como ser social que se conecta con la autoestima y, generalmente, el efecto que produce en la cortesía es que los modos de acción sean más directos y frontales. La autoestima

es valorada dentro del grupo. La segunda premisa es no ser demasiado quejoso, criticón, no ser indiferente, no improvisar.Y la tercera, es no dejar que otros cuestionen el valor de ese miembro de la comunidad.

En relación a la *afiliación* también propone tres premisas sobre como el individuo quiere verse y ser visto dentro de un grupo: la primera es ser un individuo capaz de demostrar afecto, tolerancia, sinceridad y desinterés por sobre todo con la familia y los amigos. La segunda es que quiere ser visto como alguien que otorga y busca confianza recíprocamente, para ello busca el conocimiento mutuo o acuerdos implícitos. La confianza no es algo tácito, debe ser ganada. Por último, un miembro de la comunidad de habla rioplatense quiere mostrarse como un individuo a quien le importa el aprecio interpersonal, que una vez establecido produce consenso y cohesión grupal.

Obviamente, no esperamos que nuestra investigación sea una corroboración de estas premisas, pero como ya habíamos explicado antes, estas premisas son postulados que nos permiten objetivizar nuestra interpretación de los datos extralingüísticos y, de esta manera, interpretar los implícitos de las situaciones propuestas y ver en las respuestas y los resultados si esos implícitos realmente originan comportamientos corteses que puedan generalizarse.

3. 6. Amenazas a la imagen social y estrategias de cortesía

Los términos *amenazas* y *estrategias* de cortesía provienen de la teoría de Brown & Levinson (1987) sobre la cortesía y luego fueron utilizados en muchos estudios de esta área como herramientas para el análisis de los actos de habla. Si asumimos la noción de imagen social, también tendremos que asumir que ciertos actos de habla pueden ser contrarios a los deseos del oyente o poner en riesgo la imagen del hablante, en este caso la imagen social de los participantes de la interacción estaría amenazada. Una amenaza consiste en el riesgo de una pérdida de imagen tanto para el hablante como para el oyente.

Desde esta perspectiva teórica (Brown & Levinson, 1987:311-312), habría actos de habla que amenazan la imagen negativa: los reclamos por el territorio personal, la libertad de acción y la libertad de imposiciones; y otros que amenazan la imagen positiva: el deseo de que nuestras cualidades sean apreciadas y aprobadas por el grupo. A su vez, existirían amenazas hacia la imagen social del oyente y hacia la del hablante. Por ejemplo: un acto de petición afectaría la imagen negativa del oyente, debido a que predica una acción futura que el oyente tendría que llevar a cabo y sería esto una imposición a su libertad de acción . Así como también, un ofrecimiento resulta ser una amenaza a la libertad del oyente porque tendría que aceptar un beneficio que luego podría conllevar algún tipo de deuda con el hablante (Brown & Levinson, 1987:313).

Los actos de habla que amenazan la imagen positiva indican que al hablante no le importa o es indiferente a los sentimientos y deseos de su destinatario, o sea que él no tiene interés por aquello que el oyente quiere o siente. Por ejemplo, mostrar desacuerdo frente a la opinión de otros, decir que el otro está equivocado en sus argumentos.

Para atenuar estas amenazas los participantes de una conversación realizan actividades de cortesía que se denominan estrategias (Brown & Levinson, 1987:314-315). Estas son elecciones de recursos lingüísticos o paralingüísticos cuyo fin es minimizar los riesgos que la imagen social de los interlocutores pueda sufrir. Estas actividades más que estar vinculadas con el contenido proposicional del enunciado, se relacionan con la fuerza ilocucionaria del acto, y con otros variables extralingüísticas como el compromiso que conlleva el acto, la edad, el género, el rango, distancia social, etc. Son acciones voluntarias que los participantes realizan con el objetivo de quedar bien y cooperar con la interacción. Más concretamente, supongamos que una persona quiere pedir pan, el contenido proposicional es un pedido de pan, este puede ser expresado de distintas maneras: "*Pan, por favor*" "*¿Sería tan amable de traerme pan?*" "*¿Me traerías pan?*", etc. Efectivamente, no es lo mismo pedir pan que dinero, lo que variaría el grado de compromiso que conlleva el cumplimiento de esta

acción para el oyente, y esto haría que las estrategias también varíen. La selección de recursos lingüísticos o paralingüísticos depende de la estrategia de cortesía y esta depende de las motivaciones del hablante y de las variables contextuales.

Tanto para la definición de las amenazas como de las estrategias Brown & Levinson (1987: 314-315) confeccionan un listado que está basado en los hábitos sociopragmáticos que ellos observan en su propia comunidad de habla, pero que por extensión de la universalidad de la definición de imagen social son considerados como universales a todas las culturas. Seguramente, no somos los primeros en notar que la descripción y clasificación de las amenazas y estrategias podrían no representar categorías universales, sino particulares a una cultura y que estas categorías no pueden ser aplicadas directamente al análisis de la cortesía en otras culturas no anglosajonas. Por ejemplo, en una sociedad como la rioplatense, expresar desacuerdo en una conversación es un signo de confianza e interés en el tópico, incluso de compromiso con la interacción. De hecho, no expresar la opinión propia y simplemente acordar con la de otros es leído como una falta de compromiso en la interacción o desinterés.

Sin embargo, algunas de las estrategias que son listadas en el trabajo de Brown & Levinson (1987:322-323) resultan útiles para describir ciertos hábitos o comportamientos corteses que los hablantes llevan a cabo. En general, se puede establecer una organización que fuera del contenido en sí puede ser aplicada en el análisis teniendo en cuenta otros datos extralingüísticos y redefiniendo los conceptos de imagen social negativa y positiva. En este sentido, tomamos algunas de las estrategias de cortesía para la descripción de los enunciados y para encontrar cierta regularidad en la selección de los recursos lingüísticos.

Hallamos una clasificación de las estrategias entre *directas (on récord)* e *indirectas (off record)* (Brown & Levinson, 1987:316-317) . Las *estrategias directas* son aquellas en las que el hablante expresa en el acto de habla sus intenciones sin ambigüedad. Por ejemplo: *Yo prometo hacer X para*

vos/usted. Las *estrategias indirectas* son aquellas que al realizar el acto de habla el hablante no deja explícitas sus intenciones y resulta ambiguo porque el autor del acto no querría comprometerse con una intención en particular, por ejemplo, "¡*Cómo me gustaría ver esta película*!" . Podemos interpretar que la intención de este acto es comunicar su interés por la película o tal vez persiga una invitación a verla.

Volviendo hacia las *estrategias directas* están pueden clasificarse en sin reparación o con reparación de la amenaza a la imagen social del oyente. Por un lado, existen las *estrategias directas* sin reparación pueden darse en situaciones donde tanto el hablante como el oyente acuerden tácitamente suspender las demandas del mantenimiento de la imagen por razones de urgencia o efectividad, o cuando la amenaza a la imagen del oyente es muy leve ya que es por su propio interés y no resultaría un sacrificio muy grande para el hablante, o cuando la jerarquía entre los interlocutores indica que el hablante tiene más autoridad y poder que el oyente.

Por otro lado, encontramos las *estrategias directas* con reparación, en las que el hablante da imagen al destinatario para contrarrestar cualquier daño potencial a su imagen social. Esta estrategia puede estar orientada hacia la imagen negativa o hacia la positiva. De ahí parten las *estrategias de cortesía negativa* y las de *cortesía positiva*. Estas últimas son las estrategias que generalmente sirven para expresar las cualidades del oyente (cumplidos) y reciprocidad con respecto a sus deseos a fin de minimizar cualquier amenaza posterior o evaluación negativa de la imagen del oyente.

La *cortesía negativa* está orientada a reparar la imagen negativa del oyente queriendo mantener sus derechos a no ser disturbado en su territorio personal y libertad de acción. Se basa en reconocer y respetar los derechos y libertad de acción del oyente . Las estrategias de reparación de cortesía negativa están caracterizadas por la autocorrección, la formalidad y la restricción. Intentan tratar de indicar que no se quiere disturbar o imponer al oyente el deseo del hablante, o se tiene consideración de haber hecho una interrupción.

Las *estrategias indirectas* como mencionamos antes son aquellas donde el acto de habla que se realiza puede ser interpretado en dos sentidos, lo que hace que sea ambigua la interpretación de la intención del hablante. El beneficio que trae la utilización de estas estrategias es que son consideradas menos coercitivas, el hablante demuestra mayor tacto al utilizarlas y no se arriesga a dañar su imagen. Además, le da la oportunidad al oyente de elegir la interpretación que crea más conveniente, sin afectar directamente los sentimientos del hablante. Aun más el oyente tiene el beneficio de aumentar su imagen apareciendo como generoso y cooperativo si interpreta la intención que prefiere el hablante. Por ejemplo, si a una frase como "*Hace calor acá*", el oyente responde abriendo una ventana. Es muy difícil determinar cuáles son las *estrategias indirectas,* dado que a veces pueden corresponder a estructuras sintácticas, pero también pueden ser metáforas, ironías, preguntas indirectas, simples declaraciones, etc.

No obstante, la regularidad de la sistematización y el avance que representan las teorías de Brown y Levinson para el estudio de la cortesía, algunos autores (O'Driscoll [1996]; Faiclough [1992]; Matsumoto [1988]; Gu [1990]; Duranti [1992]; Mao [1994]; Placencia [1996]; Bravo [1996 y 1999]; Hernández Flores [2002]; y Boretti [2000] citados por Diana Bravo [2003:98-100]) coinciden en que estos términos no pueden ser aplicados sistemáticamente sin una adaptación a las diferentes sociedades, dado que están basados en un sistema de cortesía anglófono: "Así, frente al individualismo anglosajón, de orientación 'negativa' en términos de Brown y Levinson, aparecen también culturas en las que prevalece el otro aspecto, es decir, interpersonal y positivo." (Boretti, 2000:82).

Diana Bravo (2005) afirma, en primer lugar, que la *cortesía negativa* no toma en cuenta una cortesía más codificada incluso en sus aspectos extralingüísticos, por ejemplo: el saludo es parte de la cortesía que sería definida como normativa. Al plantear un tipo de cortesía estratégica que, si bien es de libre elección del hablante, tiene un anclaje en la convención social que permite su interpretación en contextos similares, no se toma en cuenta culturas en las que el sistema de cortesía aparece

con mayor grado de codificación y seguir los rituales de cortesía reporta un beneficio en relación con la identidad de la persona con respecto a una comunidad de habla más allá de reportarle un efecto positivo dentro de una interacción social específica. En culturas como la japonesa, las reglas de tratamiento están sumamente ritualizadas y el uso de estas fórmulas de tratamiento entre los interlocutores es normativo más que estratégico. En segundo lugar, Diana Bravo nota que hay una concentración de estudios sociopragmáticos sobre amenazas y atenuaciones, pero pocos sobre una cortesía valorizante (cumplidos, saludos, felicitaciones). En tercer lugar, como ya mencionamos, el hecho de que esta actividad reporte un beneficio para el oyente, no significa que lo que se esté buscando en la realización de una actividad de cortesía sea el beneficio mutuo.

Y en cuarto lugar, señala un problema que tiene consecuencias metodológicas: el análisis se basa en el enunciado, sin que para las inferencias sean mencionadas explícitamente premisas que parten de datos extralingüísticos. Más claramente, el componente extralingüístico al no ser tenido en cuenta es descartado en el momento de la interpretación de los enunciados. Aislando el enunciado, los investigadores no solo no dan cuenta del texto completo, sino que también no aparecen explicado ni el contexto próximo del usuario, ni los conocimientos compartidos que son presupuestos para interpretar las intenciones del hablante.

La consideración de estas categorías de análisis no implica que serán utilizadas como único recurso para la interpretación de los datos relevados en nuestro trabajo de campo. Como ya señalamos antes parte de la interpretación de los datos también depende de los implícitos extalingüísticos que nos ayudan a conforman una idea más clara del contexto de uso y del aspecto estratégico de la cortesía lingüística. Asimismo, coincidimos con Susana Boretti (2003) en que no son las formas las que definen que un acto de habla sea o no amenazante. De esta manera, no consideramos que a una determinada fuerza ilocutiva le corresponda una determinada estructura gramatical, ni viceversa.

3.7. Pedidos y ofrecimientos desde la perspectiva sociopragmática

3.7.1.1 Pedidos características y estrategias

Un pedido es un acto de habla directivo en el que el hablante quiere que el destinatario haga algo a lo que no está obligado (Wierzbicka, 2003:88). De lo que se puede inferir que los actos de pedido amenazan la imagen del oyente, puesto que representan una imposición para el oyente afectando su libertad de acción. Debido a que resultan una amenaza, el hablante tiende a minimizar la imposición, en consecuencia, selecciona recursos para atenuar el riesgo que representa para la imagen de su interlocutor y para la de él. De este modo, la proposición recibe modificaciones directas o indirectas que varían según la perspectiva que tome el hablante. Las perspectivas están orientadas hacia el que pide (hablante), al que se le pide (oyente) y la acción que será realizada. En otras palabras, los factores que motivan las estrategias son contextuales: la relación entre los participantes, la distancia social y el compromiso con la acción futura que deberá realizar el oyente.

Las estrategias pueden ser directas o indirectas, y según el grado de direccionalidad o indirecccionalidad pueden dividirse en tres niveles que a su vez pueden subdividirse en tres niveles cada uno, según Blum Kulka (1989:202):

Tabla 7: estrategias de cortesía negativa

Nivel	Tipo de modificación	Ejemplo
	Verbo derivable: la fuerza ilocucionaria es marcada por el modo verbal.	*Lavá los platos.*
Primero: nivel directo	Fuerza ilocucionaria explícita. La fuerza ilocucionaria es mencionada explícitamente en la frase por el verbo.	*Te pido que laves los platos.*
	Hedged: Frases donde aparece incrustado el nombre de la fuerza ilocucionaria	*Te pido que cierres la puerta.*
	Locución derivable: la fuerza ilocucionaria es derivable del significado semántico de la locución.	*Señora, tendría que correr su auto, por favor.*

Tabla 7: estrategias de cortesía negativa

Nivel	Tipo de modificación	Ejemplo
Segundo: nivel convencional de indireccionalidad	Expresar las intenciones, deseos o sentimientos del hablante en relación con el hecho de que el oyente haga X.	*Realmente, quisiera que no me llamaras más.*
	Fórmulas lingüísticas específicas para poder sugerir.	*¿Por qué no limpiás tu cuarto?*
	Referencias a las condiciones preparatorias (habilidad o disposición)	*¿Podrías ordenar la biblioteca?* *¿Te importaría abrir la ventana?*
Tercero: nivel no convencional de indireccionalidad	Pistas o claves fuertes. Frases que contienen una referencia parcial al objeto o los elementos necesitados para la implementación del acto (implican directamente el acto del pedido)	*Dejaste la puerta abierta.*
	Pistas o claves leves. Frases que no hacen referencia al pedido propiamente (o a ninguno de sus elementos) pero que son interpretables a través del contexto como pedidos (indirectamente se implica el acto del pedido).	*Soy una monja* (dicho por una chica a un chico muy persistente)

Las estrategias de atenuación o intensificación, en general, aparecen relacionadas con los actos de petición. En la siguiente tabla desarrollamos la selección hecha por Blum Kulka (1989:203-205) a partir de as clasificación de Edmond & House.

Tabla 8: estrategias de atenuación para pedidos

Función	Tipo de estrategia	Ejemplo
Atenuación	Atenuadores sintácticos: negación, interrogación y cláusula incrustada.	*¿Podrías cerrar la ventana?* *¿Por qué no limpiás tu cuarto?* *Sería muy bueno que limpiaras tu cuarto.*
	Dispositivos de consulta: elementos con los que el hablante busca la cooperación del oyente. Frecuentemente estos dispositivos tienen una fórmula ritualizada.	*¿Pensás que podría pedirte prestado tus apuntes de geografía?*
	Minimizador (*Understate*): elementos con los que se minimiza el objeto o la acción del pedido.	*¿Podrías llegar **un minutito** más temprano mañana?*

Tabla 8: estrategias de atenuación para pedidos

Función	Tipo de estrategia	Ejemplo
	Evasivas (*hedged)*: elementos con los que el hablante evade hacer una especificación o en hacer un compromiso con la fuerza ilocucionaria, o en nombrar la acción requerida, o en describir la manera en la que la acción deberá ser llevada a cabo o en referirse a cualquier aspecto contextual involucrado en la actuación.	*Sería realmente una ayuda si hicieras* ***algo con la cocina.***
	Downtoner: elementos con los que el hablante modula el impacto de su frase en el oyente a través de dispositivos que indican probabilidad del cumplimiento del pedido.	*¿Podrías tal vez llevarme?*
Intensificar	Intensificadores: aumentan la fuerza ilocucionaria agravando el pedido.	*Limpiá este desastre, es un asco.*
	Expletivos: actitudes emocionales negativas.	*¿Podrías limpiar esa* ***maldita*** *habitación de una vez?*
Atenuar (adjuntos)	Corroborar la disposición: el hablante expresa antes del pedido una frase para corroborar si se dan las premoniciones necesarias para el cumplimiento del pedido	***¿Vas hacia el Centro?*** *¿Me llevás?*
	Hacer un compromiso previo: el hablante precede el acto con una frase que cuenta como un intento de obtener un pre-compromiso.	***¿Me harías un favor?*** *¿Podrías prestarme tus apuntes unos días?*
Atenuar (adjuntos)	*Grounder:* el hablante indica las razones para su pedido.	***No vine a la clase ayer.*** *¿Podrías prestarme tus apuntes?*
	Sweetener: expresión exagerada de apreciación de las habilidades del oyente relacionadas con el cumplimiento del pedido.	***Vos que tenés tan linda letra****, ¿me prestarías tus apuntes?*
	Desarmador: el hablante indica la conciencia de una potencial ofensa de ese modo, intenta anticipar un posible rechazo.	*Disculpame,* ***espero no ser abusivo****, pero ¿podrías llevarme a mi casa?*

Tabla 8: estrategias de atenuación para pedidos

Función	Tipo de estrategia	Ejemplo
	Minimizador del costo: el hablante atenua el costo que tendría el cumplimiento de la acción futura para el oyente	*Perdón, pero podrías alcanzarme, **si vas a ir por ese camino**, acabo de perder el colectivo y no hay otro en una hora.*

Es necesario aclarar que estas estrategias de atenuación son herramientas de análisis, queremos decir, el hecho de que haya mayor o menor utilización de estrategias de indireccionalididad o de direccionalidad, no establece para nosotros mayor o menor grado de cortesía. Dado que esto no depende de las formas en sí, sino de los factores culturales que hacen que, por ejemplo, en Argentina una estrategia directa de pedido no sea interpretada como una imposición en ciertos contextos de intimidad y, sí una estrategia indirecta resulte artificial e incluso irónica en el mismo contexto.

3.7.1.2 Estructuración de los actos de pedido y realización

El micro nivel del acto de habla directivo. (Haverkate, 1994:28-29): el acto de habla directivo de pedido puede tener distintas categorías lingüísticas que se seleccionan para su realización. Dentro de ellas, notamos: selección de pronombres de tratamiento, uso del condicional o imperfecto de cortesía, realización indirecta del acto de habla. El macro nivel del acto de habla (Havekate, 1994:128): la estructura completa tiene tres componentes: presecuencia: motivación; núcleo: pedido; postsecuencia: añade más motivación.

Los pedidos pueden ser **directos** o **indirectos** (Haverkate, 1994:132-140) como mencionamos antes. Los **directos** aparecen normalmente realizados o por el imperativo o por preguntas que pueden expresar el contenido completo del pedido y la mención explícita al oyente o que pueden preguntar por condiciones previas para la realización del acto como la *habilidad* y la *disponibilidad*. Estas suelen ser más corteses, porque le dan la opción al oyente de responder negativamente a la pregunta sin que eso sea un rechazo directo. A veces, estas preguntas pueden tener una interpreta-

ción irónica esto se produce cuando queda claro que el oyente está en perfectas condiciones para cumplir el pedido del hablante. Por ejemplo: *¿Podrías dejar de fumar en frente de mi plato?*.

Los **indirectos** normalmente se realizan en preguntas que no están orientadas al oyente, sino hacia el objeto del pedido. Hay dos condiciones previas: *obviedad* y *razonabilidad*. La condición previa de *obviedad* se da al expresar una pregunta cuyo objetivo ilocutivo explícito es verificar si la situación deseada se da o no en la realidad. Por ejemplo: *"¿Tenés cigarrillos?"*. La condición de *razonabilidad* está ligada al comportamiento racional de los seres humanos en general. Se presupone que cada hablante puede explicar porque realiza un determinado acto, esta justificación es importante para convencer al oyente de cumplir con el pedido del hablante. La justificación es importante porque le permite al oyente juzgar la racionalidad del pedido.

Por último, el pedido puede ser **implícito**, donde hay una distancia inferencial entre la aserción explícita y el pedido implícito. Esta crea el efecto de cortesía, puesto que es el oyente quien decide o no responder solo a la fuerza ilocutiva de la aserción o al acto ilocutivo exhortativo, como ya lo habíamos explicado antes en el caso de los actos de habla indirectos en general.

3.7.2 Ofrecimientos: características y estrategias

El ofrecimiento es un acto de habla comisivo en el que el hablante tiene el propósito de presentar algo o expresar disposición o la intención de hacer algo en favor del destinatario, quien es libre de aceptar o rechazar. Es un acto voluntario del hablante en beneficio del oyente, implícitamente altruista (Hadher Hussein-Darraji, 2012:1; Haverkate, 1994:92) Sin embargo, a veces tiene como beneficiario a ambos, por ejemplo: "*Tomemos otra cerveza, dale"*.

El hablante se compromete a una acción futura, pero para completar el acto es el oyente el que debe aceptarlo. Esta es la diferencia que tiene el acto de ofrecimiento con el de la promesa. El oyente puede aceptar, rechazar o hacer una contra-oferta modificando los términos de la primera oferta. No

obstante, el hablante compromete al oyente a dar una respuesta para completar su acto. En este sentido, podemos pensar que es un acto de habla directivo debido a que obliga al oyente a hacer una acción futura (dar una respuesta). Más aún cuando la acción futura compromete tanto a hablante como al oyente, en este caso, se puede definir el acto de ofrecimiento como comisivo-directivo. Se asume que el hablante tiene la capacidad y la disposición para la realización de la acción futura a la que se compromete, además de que el destinatario también está disponible para que el hablante la lleve a cabo (Hadher Hussein, Ad-Darraji, 2012:1; Haverkate, 1994:92-93).

Con respecto a la interpretación del acto, el hablante tiene que inferir que aquello que ofrece puede ser deseado por el oyente. Así como el oyente debe inferir a partir del conocimiento compartido que el hablante está capacitado para llevar acabo la acción futura.

En términos de las reglas de condiciones de Searle (1979, 32), un acto de ofrecimiento debe cumplir las siguientes condiciones:

1- Condiciones proposicionales:

Yo haré esto por vos/usted.

2- Condiciones preparatorias:

Habilidad: *El hablante es capaz de hacer A.*

Aceptabilidad: *El oyente quiere que el hablante haga A.*

Razonabilidad: *El hablante tiene motivos para ayudar al oyente.*

3- Condiciones de sinceridad.

Yo intento hacer esto para vos/usted.

4- Condiciones esenciales

Yo intento que vos/usted reconozcas/a que mi frase cuenta como un deseo de que el acto sea hecho.

Haverkate (1994:92) manifiesta que en español los actos comisivos que representan la condición de *aceptabilidad* usualmente toman estructuras como preguntas incrustadas con verbos modales "*¿Querés que te preste plata?"* y otras variantes no incrustadas como *"¿Apago la luz?"* (Haverkate, 1994:93). Además, aclara que el uso del presente del indicativo es una característica del español en este tipo de frases. Otra estrategia para hacer que el oyente acepte el ofrecimiento es persuadirlo utilizando el imperativo, porque la fuerza ilocucionaria del imperativo acentúa la idea de que aquello que ofrece el hablante es en beneficio del oyente y este tiene que actuar en su propio beneficio.

Con respecto a la sinceridad del acto comisivo, Haverkate (1994:93-94) explica que en algunas culturas se considera descortés aceptar un ofrecimiento, mientras que en otras ofrecer es parte de una rutina de cortesía y nadie espera su aceptación. En la cultura argentina, la solidaridad es uno de los valores que regula su comportamiento social, y es normal incluso con extraños ofrecerse a hacer un favor. Pero como señala Boretti (2000:89) desde la década del '60 esta conducta se fue reduciendo a los círculos familiares y de amistad. La insinceridad en los actos comisivos es parte de la cortesía, es bastante común que un porteño, cuando conoce por primera vez a una persona en una situación informal y amena, tienda a invitar o prometer favores que no siempre va a concretar en el futuro. La frase "*yo te llamo*" usualmente no representa una promesa que se va a realizar, pero sí expresa simpatía y un sincero deseo de ser amables con el otro.

Según la orientación del acto (Haher Hussein, Ad-Darraji, 2012:4) podemos encontrar actos de habla focalizados en:

a. El hablante: el hablante expresa que hará un acto con la condición de que el oyente acepte. Y él tiene la disposición y habilidad de hacerlo. Por ejemplo: *¿Puedo ayudarte?*
b. El oyente: el hablante expresa el deseo de que el oyente haga algo. *¿Querés sentarte?*

c. El oyente y el hablante: el hablante expresa su deseo de que él y el oyente hagan juntos un acto con la condición de que el oyente acepte la oferta. Por lo tanto el acto es comisivo- directivo.

Las características gramaticales:

1. Modo: imperativo.
2. Agente: 2° persona singular (implícito)
3. Sujeto tema: 3° persona singular (explícito)
4. Tiempo: presente.
5. Voz: activa.
6. Tipo de discurso: directo.

Los actos de ofrecimiento comunican cortesía positiva preeminentemente. De todas formas, se establece un dilema: el oyente puede verse beneficiado pero al mismo tiempo amenazado (Haverkate, 1994:99). El ofrecimiento, si bien representa un beneficio para el oyente y en algunos casos para ambos interlocutores, puede ser percibido como una amenaza. El oyente al aceptar puede, de alguna forma, verse obligado a actuar o simplemente puede representar contraer una deuda con el hablante. La relación costo-beneficio debe mitigarse por esta razón, según Leech (1983:134) el hablante debe minimizar el costo de su ofrecimiento. Para ello se pueden seleccionar muchas estrategias que representan las condiciones previas inherentes a los actos comisivos. Con respecto a esto, hay que notar que, aunque las estrategias pueden ser muy variadas, no encontraremos actos de habla indirectos como en el caso de los actos de habla exhortativos. El ofrecimiento debe ser explícito, a lo sumo pueden darse estructuras con disyunción para permitir que el oyente elija entre dos ofertas; pero debe quedar claro qué se está ofreciendo para que se realice el acto.

Otra forma de mitigar el ofrecimiento es hacer explícitas las razones por las cuales es conveniente aceptarlo, por ejemplo: *¿Necesitás plata?*.

Estrategias de cortesía (Hadher Hussein, Ad-Darraji, 2012:4-5):

Tabla 9: estrategias de cortesia para ofrecimientos.

Estrategia	Ejemplo
Imperativo	*Sentate, por favor.*
Heged performatives	*Me gustaría llevarte hasta tu hotel.*
Interrogativas	Preguntas totales: *¿Hay algo que pueda hacer por vos?* Verbos modales: *¿Puedo ayudarte?*
Interrogativas con negación	*¿No querés un helado?*
Cláusulas condicionales	*Si tenés un problema, yo puedo ayudarte.*
Hacer aserciones	*Yo puedo llevarte hasta tu casa.*
Dar permiso	*Podés quedarte acá todo el tiempo que quieras.*
Frases elípticas	*Solo uno, dale*
Usar el tiempo futuro	*Vamos a tomar otro trago.*
Usar el tiempo pasado	Should we get a drink?
Entonación	*¿Otro?*

3.8.1 Pronombres de tratamiento

Otro aspecto que vamos a analizar en los resultados es cómo se expresan las relaciones de poder y solidaridad o, como ha reformulado Diana Bravo (1998 a y b, 1999, 2003), de afiliación y autonomía entre los interlocutores a través de los pronombres de tratamiento. Para desarrollar este tema, tomaremos primero un texto de la bibliografía clásica sobre los pronombres de segunda persona y su uso en relación a las categorías de poder y solidaridad que es el artículo de Brown & Gilman "Pronoums of Power and Solidarity" (1960). El sistema pronominal de tratamiento para la segunda persona singular es tratado en el segundo capitulo de estado de la cuestión.

Brown & Gilman (1960:253-255) establecen a partir de una historización de los pronombres de segunda persona singular y plural en el latín y algunas lenguas europeas dos categorías de análisis de las relaciones que hay entre los participantes de una interacción cara a cara. Estas relaciones pueden ser semánticamente de poder o solidaridad, y de estas construcción semántica depende la selección

de pronombres de tratamiento en cada interacción particular. La primera parte de la historización explica el origen del pronombre *vos* en el Imperio Romano siglo IV. El *vos* aparece en el latín como el pronombre reverencia para dirigirse al Emperador, luego de que se hubiera dividido el Imperio Romano en dos (occidente y oriente), y era una forma de referirse no solo al emperador presente, sino también al ausente. En este sentido, el *vos* marcaba una pluralidad implícita. La hipótesis de Brown & Gilman es que desde un comienzo el pronombre *vos* está vinculado a la figura de poder del Emperador y este rasgo hace que sea considerado un tratamiento de reverencia o prestigio.

Con el tiempo, el uso de *vos* paso del emperador a otras figuras de poder y se difundió entre los nobles ya en la época de las lenguas romances y el inglés medio. En España del siglo XV, era un tratamiento de respeto entre los nobles, las figuras de Estado y las autoridades familiares.

En resumen, el reverencial *vos* fue introducido desde la cima de la sociedad, por eso fue relacionado con una situación de poder. Paulatinamente paso de ser una forma de tratamiento para el emperador a ser una forma difundida en la sociedad. En los últimos siglos, se convirtió en una marca de elegancia que se popularizó en lenguas como el francés (*vous*). Pero en el español de la postcolonial el *vos* paso a ser la forma de tratamiento que los nativos americanos tenia con sus colonizadores, cuya estirpe no siempre era noble. El uso reverencial, aunque se mantuvo, fue perdiendo extensión y ya en el siglo XVII los nobles y grupos de prestigio preferían el tratamiento de *Vuestra Merced,* que derivo en *usted.*

Sin embargo, tenemos que aclarar que esta hipótesis del origen de *vos* es errónea, como lo marca Virginia Bertolotti (2015:89-91). El uso del plural para referirse a una sola persona no necesariamente indicaba un cambio del referente, sino un procedimiento más extendido a muchas lenguas para mostrar respeto y distancia social. Cita un trabajo de Mazzon (2010) donde este aclara que el uso de *vos* no era exclusivamente con referente singular y mayestático, también podía ser utilizado con referentes plurales. Ella establece que en el siglo XV podían identificarse tres uso de *vos*: 1) el

uso *reverencial*: cuando un grupo de estatus inferior se refiere a un noble, extragrupal; 2) uso *deferencial intragrupal*: usado por los miembros de una misma clase, normalemente nobles, de manera cortés; y 3) uso *deferencial extragrupal*: las clases superiores a miembros de otras clases inferirores para marcar distancia social o falta de intimidad.

Las nociones de Poder y Solidaridad (Brown & Gilman, 1960:255) surgen de las relaciones interpersonales que se establecen en una conversación, pero que, en realidad, cristalizan rasgos sociales. Una persona tiene Poder por sobre otra cuando puede controlar el comportamiento de la otra. En términos lingüísticos, cuando uno de los interlocutores decide cuál será la norma de tratamiento, esta no es recíproca: el superior usa un pronombre de tratamiento informal (*tú*)[1] y recibe un pronombre de tratamiento formal (*usted*). Las bases del poder pueden ser muchas: fuerza física, riqueza, edad, roles institucionales en la iglesia, Estado, ejército, la familia,etc. La figura paterna es la primera que recibe este tratamiento de poder. La solidaridad es cuando el comportamiento es recíproco (Brown & Gilman, 1960:257), porque ambos individuos son iguales en su clase. Entre iguales los pronombres de tratamiento fueron recíprocos (*tú/ tú*) o (*usted/usted*). Según los autores, en la sociedad medieval europea, los iguales de la clase alta intercambian un mutuo tratamiento de respeto formal y los de la clase baja un tratamiento informal.

La solidaridad expresa simetría en el tratamiento, ya sea porque ambas personas son socialmente iguales o, ya sea porque la persona superior declina su autoridad para pasar a un trato más igualitario. El uso del tratamiento informal se produce con frecuencia en contacto con similaridades objetivas, pero no es un requerimiento necesario. Aunque el tratamiento de solidaridad se puede expresar con *usted*, en la actualidad es más generalizado el uso de *tú* para expresarla, a causa de que hubo un proceso de expansión del uso de las formas de solidaridad en lenguas cuyas sociedades tienden a representar en el lenguaje relaciones igualitarias entre sus miembros (Brown & Gilman, 1960: 261-

[1] En esta explicación tomamos el pronombre de segunda persona singular de la norma peninsular por ser una explicación general.

262). La sugerencia de solidaridad de todas formas sigue el patrón del poder, en el fondo quien sugiere el tratamiento solidario comúnmente es la persona que tiene la autoridad: del viejo al joven, del rico al pobre, del empleador al empleado, etc.

Entonces, en términos generales, dentro del sistema del español el pronombre *tú* está reservado a la condescendencia e intimidad, y el pronombre *usted* a la reverencia y la formalidad.

Para Brown & Gilman habría un cambio en el valor semántico que tiende a los tratamientos de solidaridad como expresión de una ideología igualitaria en sociedades más abiertas. En este movimiento de las normas tradicionales de uso, o por lo menos en las normas que venían dándose hasta los años 60 del siglo pasado, podemos apreciar que hay contextos más regulares y otros contexto más confusos, sobre todo aquellos donde la asimetría social sigue manteniéndose, pero el uso cambia hacia formas más igualitarias.

3.8.2 Sistema de pronombres de tratamiento en la variedad rioplatense

El sistema pronominal de tratamiento de la segunda persona actual, fue descripto en la Gramática descriptiva por la Dra María B. Fontanella de Weinberg (1999:1406). de los tres sistemas que ella menciona a la variedad rioplatense le correspondería el tercer sistema:

Tabla 10: sistema de pronombres de tratamiento. Argentina

	SINGULAR	**PLURAL**
Confianza	Vos	Ustedes
Formalidad	Usted	Ustedes

Fontanella de Weinberg (1993:49) coincide con la teoría de Brown y Gilman en pronosticar un avance del pronombre *vos* (que expresa solidaridad) en las zonas metropolitanas con ideologías más igualitarias e innovadoras. Según ella, hay una tendencia a utilizar *vos* más allá de las relaciones familiares en contextos de relaciones sociales, profesionales o simplemente con desconocidos,

contextos donde predominaba *usted-usted* como trato solidario alejado. El mismo avance del pronombre de tratamiento informal *vos* es explicado por Boretti de Machia (1992).

3.8.3 Uso de los pronombres de tratamiento en la variedad rioplatense

Según Susana Boretti (1992:21-22), los pronombres de primera y segunda persona singular en posición de sujeto en la situación de habla normalmente no se elicitan, porque esto sería redundante. Pero pueden presentarse en el discurso por los siguientes motivos:

- destacar de modo especial la importancia del emisor: *"Yo lo hago en menos tiempo"*.
- contrastar: *"Yo puedo hacerlo ¿y vos?"*
- poner de relieve la función apelativa: *"¿Vos se lo creíste?"*

Estos usos enfáticos pueden ir acompañados por un refuerzo o alterar el orden de la frase.

Con respecto a los pronombres de tratamiento formal e informal en segunda persona singular (*vos/ usted*), las distancias sociales que establecerían el uso de uno u otro registro se van a acortando y cada vez es más generalizado el uso de *vos* (Boretti, 1992:23-24). La autora sostiene que este fenómeno se da especialmente entre adolescentes y niños (lamentablemente nuestro estudio no incluye estas grupos etarios, pero de alguna forma podemos observar si es una tendencia o no con respecto a la generación más joven de nuestro muestreo,18 a 25 años). Además señala que el *vos* trasciende la esfera familiar y aparece en situaciones consideradas *a priori* formales, como, por ejemplo, hablar con un desconocido. El *voseo* acorta distancias y, en palabras de Boretti (1992:24): "refleja un cambio de actitud referida aquello que habitualmente solía estar condicionado por la persona a quien se dirigía determinada emisión lingüística, al lugar y al contenido mismo de lo que se deseaba desear."

En este sentido, lo que nosotros pretendemos observar en el uso es cómo dentro de la generalización del *voseo* hay estrategias que marcan la existencia de una distancia social o la ausencia de características propias de un trato más íntimo como la confianza y la reciprocidad. Hay un aumento del

voseo en el lenguaje utilizado en los medios de comunicación, en las escuelas, en los discursos públicos, lo que explica para Boretti un aumento progresivo de la aceptabilidad social del *voseo* frente a la disminución del uso de la forma *usted* para marcar distancia entre los interlocutores.

El uso de la forma *usted* ha sido desplazado en la norma general del español de la ciudad de Buenos Aires. Sin embargo, con respecto al hecho de que sea explícito en el discurso, esto no obedecería a razones enfáticas, ya que como comparte las formas verbales con la tercera persona, su explicitación en la frase es para evitar ambigüedades en la referencia a una segunda o tercera persona. Se utiliza en casi la totalidad de los casos (sujeto, término de preposición). La segunda persona plural *ustedes* no distingue entre registro formal o informal, corresponde tanto a *vos* como *usted*.

Vocativo che

Según Boretti (1992:26-27) sirve como vocativo tanto para el singular como para el plural. Para la segunda persona singular, se usa junto con el *vos* de la segunda persona singular presente en el discurso más las formas verbales correspondientes; con el *vos* ausente en el discurso; o con la tercera persona de las formas correspondientes a *usted*. Para la segunda persona plural *ustedes,* se usa junto con *ustedes* presente en el discurso y con *ustedes* ausente en el discurso.

En todos los casos puede tener los siguientes valores expresivos:

-Despectivo (¿Viste, *che*? Yo soy así)

- Afectivo (Pero *che*, no se ofenda)
- Apelativo (*Che*, prestá atención!)
- Expletivo (*Che*, qué nochecita!)

De todas formas, como es una forma muy productiva para apelar es difícil de clasificar.

Señor/señora.

Estas formas de tratamiento reemplazan a *usted* y son de uso honorífico (Haverkate, 1994:190-191). Su referencia es marcada y reemplazan a *usted* pronombre de tratamiento formal que denota distan-

ciamiento y, además, agregan un significado de honor, por lo que tienen dos efectos perlocutivos: enaltecen a la persona que lo recibe y rebajan al que lo profiere estableciendo una gran distancia interpersonal. Su uso es una estrategia de cortesía positiva. Si bien en los últimos años disminuyó su uso, y adquirió el significado de ser mayor de 30 años, sobre todo para los destinatarios femeninos. De esta forma, pasó de ser una forma de tratamiento positiva a tener un efecto negativo, puesto que muchas mujeres no desean ser llamadas de *señora*. En nuestro análisis, veremos cuál es el porcentaje de uso que todavía tiene esta forma, si hay alguna variación entre hombres y mujeres y quiénes son los usuarios de esta forma para tratamiento social.

3.9. Pragmalingüística del español

En este apartado, trataremos las categorías que la pragmalingüística utiliza para el análisis de los actos de habla. Especificaremos las formas en los que los significados pragmáticos (en este caso la cortesía) son indicados por medios lingüísticos (Blum-Kulka, Shoshana, 1996) con el fin de identificar la variación lingüística, pero también, la variación pragmática dentro de los diferentes actos de habla seleccionados en relación con la cortesía del español rioplatense.

Un hablante para realizar un acto de habla puede elegir entre las siguientes opciones de cortesía:

i) realizarlo directamente, por ejemplo: *Pasame la sal, por favor.*

ii) realizarlo utilizando cortesía positiva, por ejemplo: *¿Serías tan amable de pasarme la sal?*

*iii)*realizarlo con cortesía negativa, por ejemplo: *¿Podrías pasarme la sal?*

iv)o Indirectamente, por ejemplo: *¿Hay sal?*

Estas opciones determinan las estrategias de cortesía a utilizar; en los apartados anteriores, vimos las estrategias dependiendo de cada acto de habla (directivos y comisivos). Con ese listado de estrategias nosotros podemos explicar los significados pragmáticos dentro de los enunciados, sin establecer con claridad las relaciones que estas tienen con respecto a los datos extralingüísticos que

provienen del contexto situacional y sociocultural. Para superar ese aislamiento, pretendemos utilizar en nuestro análisis teorías como el análisis de test de hábitos que propone Diana Bravo y el análisis argumentativo de la enunciación que proponen Ducrot y Ascombre. De todas formas, dentro de la teoría de la pragmalingüística (Haverkate, 1994) hallamos algunas categorías que ponen en relación las estrategias lingüísticas de cortesía con factores extralingüísticos: como los interlocutores, la temporalidad, el costo/beneficio de la acción verbal, y la distancia social entre los interlocutores.

3.9.1 Referencialidad

La primera categoría (Haverkate, 1994:112-127) de análisis es **referencial**, esta se refiere a **dos coordenadas persona y tiempo**.

a) Coordenadas deícticas de persona:

Este es un factor deíctico que está en relación con los participantes de la interacción (hablante/ oyente) la cortesía se produce por la mención a una referencia no específica como en el caso de la pasiva sin agente explícito. El objetivo es la descentralización de la persona del hablante o del oyente según el efecto perlocutivo que se quiera alcanzar. De acuerdo con Haverkate (1994:112-122), este es un procedimiento de desfocalización: "táctica de distanciamiento manejada por el hablante para reducir o minimizar su propio papel o el del oyente en lo descrito". En español, hay cuatro estrategias principales para la desfocalización de la persona deíctica: el pronombre pseudoreflexivo *se,* la segunda persona del singular del verbo, la primera del plural y la referencia implícita.

- Pronombre pseudoreflexivo, *se*: este pronombre tiene una interpretación general e impersonal, por lo que no se asocia a un punto de vista particular, sino a una verdad general y aceptada. De esta manera, se borran las referencias a la persona del enunciados. Además, puede servir también para desdibujar la referencia a la persona del oyente.

- La segunda persona singular, *vos:* aquí la referencia a la segunda persona tiene dos interpretaciones: una de carácter general y otra con referencia al *yo* del enunciador. Se expresa una generalización basada en una experiencia personal/individual. Esta estrategia puede tener tres finalidades: evitar una crítica personal mostrando su problema como general y, de esta manera, proteger su imagen positiva; tomar una perspectiva objetiva para discutir un problema que le afecta al hablante en particular; o manifestar un tipo de cortesía positiva que se denomina solidaridad de grupo.
- La primera persona del plural, *nosotros:* referencia pseudoinclusiva, el sujeto singular del enunciado incluye al oyente. De este modo, el hablante diluye cierta responsabilidad y crea solidaridad con el oyente, en ciertos casos cuando la relación es jerárquica entre los interlocutores. Esta estrategia expresa: modestia; la impresión de que el oyente comparte el punto de vista del hablante; y le permite al hablante eludir la responsabilidad de haber provocado una situación no deseada.
- Referencia implícita: en este caso es el contexto de la emisión y las normas de uso las que hacen posibles inferir la referencia a la persona del hablante. Es una estrategia de desfocalización donde la referencia no está explícita. Por ejemplo: *Hay que cerrar la puerta; ¿Alguien podría dejar un asiento?; Abran la puerta.*

b) Coordenada deíctica de tiempo.

En este caso, la estrategia es desfocalizar las referencias temporales de presente, para lo que los dos mecanismos que tiene el español son el empleo del condicional simple y el pretérito imperfecto del indicativo.

- Condicional simple: este tiempo verbal se conforma por dos rasgos [+pretérito] y [+futuro]. Las oraciones que tienen condicional se refieren a un mundo posible, es una referencia a la intención

del hablante. Igualmente, el condicional tiene una acepción hipotética, es considerado como un espacio temporal metafórico.

- Pretérito imperfecto: por su aspecto imperfecto puede habilitar una interpretación durativa sugiriendo que la situación hipotéticamente colocada en el pasado, puede volverse realidad. Su efecto perlocutivo es el de modestia, ya que el hablante por cortesía se aleja del hecho objetivo y de su propio querer.

3.9.2 Costo/beneficio

La segunda categoría es el **costo/beneficio** (Haverkate 1994:32-38): este término se refiere a la relación entre la energía verbal que el hablante pone en juego según el objetivo o propósito comunicativo que tenga. Generalmente, se piensa que el hablante seleccionará la estrategia de cortesía que menos energía verbal le demande para alcanzar su objetivo. Pero esto no puede medirse fuera del contexto situacional y socio-cultural. El equilibrio entre la energía verbal desplegada y el beneficio interactivo está fuertemente relacionado con la relación social entre los interlocutores y el tipo de situación comunicativa. El grado de imposición implicado depende de cada cultura y difiere de cultura a cultura.

Esta categoría está regida por la racionalidad, que se demuestra en la justificación que el hablante expone para que el oyente no piense que su libertad se ve impedida arbitrariamente. Haverkate (1994:36) establece tres supuestos que se deben tener en cuenta para graduar la cortesía que es utilizada en la consecución de un objetivo:

i) la cortesía aumenta en la medida que es mayor la distancia entre el hablante y el oyente.

ii) la cortesía se aumenta en la medida en que es mayor el poder del oyente sobre el hablante.

iii)la cortesía se aumenta en la medida que es mayor el grado de imposición.

3.9.3 Direccionalidad

La tercera categoría es la **direccionalidad** (directo o indirecto) (Haverkate, 1994:132): normalmente se considera la direccionalidad a partir de si un acto de habla es directo o indirecto, como ya vimos antes cuando desarrollamos la teoría de Searle (1975) sobre este tema. Sin embargo, como advierte Anna Wierzbicka (2003:88) la distinción entre actos de habla directos e indirectos y, particularmente, entre imperativo e interrogativas convencionalizadas deberían ser abandonadas, puesto que, en cada cultura, encontramos formas particulares de expresar mayor o menor grado de direccionalidad o indireccionalidad. Por lo que acordamos con Haverkate (1994) y Blum Kulka (1987) un acto de habla puede realizarse de forma explícita o implícita, en este sentido, el oyente tendrá que hacer un menor o mayor esfuerzo infiriendo para reconocer la fuerza y el objetivo ilocutivo.

> "The concept of (in)directness, when applied to speech acts is taken to equal the relative length of the inferential path needed to arrive at an utterance's illocutionary point. Thus, the more "indirect" the mode of realization, the higher will be the interpretative demands on the hearer." (Blum Kulka, 1987: 133)

> "Thus, the most polite way of making a request is by appearing to be indirect without burdening the hearer with the actual cost of true indirectness" (Blum Kulka, 1987: 143, 144)

Desde esta perspectiva, una interpretación directa se realiza cuando en el acto de habla es explícito, puesto que contiene la especificación completa de la acción requerida (en el caso de los actos directivos o comisivos) y la referencia explícita al oyente. Entonces, tanto el imperativo como las interrogativas convencionalizadas son estrategias directas de cortesía en el español. La interpretación cortés del uso del imperativo depende del contexto situacional, en el español *rioplatense* no es considerado descortés, sino una forma más directa de expresión en situaciones particulares. La única diferencia que hallamos es que en el caso de las interrogativas se expresan dos objetivos ilocuti-

vos: por un lado, es una interrogación y por el otro, se puede reconocer el objetivo ilocutivo de un pedido o un ofrecimiento. Pero ambas manifestaciones son consideradas convencionalmente como formas de expresión de pedidos u ofrecimientos en el español estándar. La intención comunicativa y el contexto donde son emitidos no dejan lugar a ambigüedades.

> "The problem is made more complicated by the fact that some sentences seem almost to be conventionally used as indirect requests. For sentence like "can you reach the salt? or I would appreciate it if you would get off my foot; it takes some ingenuity to imagine a situation in which their utterance would not be requests" (Searle, 1975: 60)

Por estas razones, tomamos el criterio de proceso interpretativo que expone Haverkate (1994:134) en *Cortesía Verbal,* para considerar si hay mayor o menor grado de direccionalidad:

1. Oraciones que contienen una especificación completa del acto así como una referencia explícita al interlocutor. Por ejemplo: *"¿Puedes encender la luz?"*
2. Oraciones que describen el acto sin expresar referencia al interlocutor. Por ejemplo: *"Hace falta encender la luz."*
3. Oraciones que no especifican el acto, sino que indican el objeto del mismo. Por ejemplo: *"¿Está encendida la luz?"*

3.9.4 Referencia pronominal

La cuarta y última categoría de análisis es la referencia pronominal. Este aspecto ya lo hemos tratado en el apartado 3.7. Solo ampliaremos la explicación dada sumando un concepto que desarrollado por Haverkate (1994:184). Él retoma la clásica explicación que clasifica los pronombres de tratamiento entre el uso familiar (*tú*) y el uso cortés o formal (*usted*) y advierte que no siempre el pronombre *tú/vos* indica familiaridad, debido a que puede aparecer entre personas desconocidas que se

encuentran por primera vez y el pronombre *usted* no siempre aparece en relaciones formales, sino que a veces dentro de relaciones familiares en una discusión puede expresar enfado y distanciamiento. De esta manera, él considera que más que expresar familiaridad y cortesía, estos pronombres de tratamiento expresan una intención de manifestar solidaridad y una intención de mostrar distanciamiento.

Haverkate (1994:186) coincide con otros autores (Fontanella de Weinberg, 1993 y Boretti, 2000, 2003) en señalar que hay una tendencia en el Español de las últimas décadas al uso del pronombre de solidaridad en la sociedades hispanohablantes. Finalmente, con respecto al uso explícito del pronombre de primera persona singular *yo.* Se puede dar una focalización del hablante: puede ser egocéntrica: uso marcado del pronombre *yo* para indicar autoridad o protagonismo; o puede ser no-egocéntrica: neutralización de las marcas del hablante para ser cortés.

3.10. Lo no dicho. Teoría de los topos

En este último apartado, desarrollaremos cómo la Teoría de la Argumentación de la Lengua analiza los implícitos culturales que entran en juego a la hora de interpretar los enunciados no por sus capacidad referencial y descriptiva, sino por su capacidad argumentativa (Anscombre, 1995:299). Esto, como ya habíamos anunciado antes, nos permitirá poner en relación los enunciados emitidos por nuestros informantes con los datos extralingüísticos socioculturales de la comunidad de la ciudad de Buenos Aires.

La Teoría de la Argumentación en la Lengua cuya hipótesis central postula la argumentatividad de los enunciados lingüísticos, basa el análisis de los hechos de habla en la aplicación de lugares comunes, *topoï,* de los que se infieren conclusiones en el discurso, independientemente de las representaciones factuales que las oraciones puedan tener (Anscombre, 1995:299 y Ducrot, 1994:63). De esta manera, distinguen la oración: una estructura abstracta que puede ser descripta por su significa-

ción; y el enunciado: segmento de un discurso producido en un lugar, fecha, por un productor y auditores determinados y, por lo tanto, no susceptible a ser repetido, cuyo valor es semántico. “Hay secuencias discursivas (los llamados encadenamientos) cuya articulación no puede ser prevista sobre la base de los contenidos llamados informativos.”:Anscombre, Jean-Claude (1995:299).

Los *topoï* o topos son el tercer término de un encadenamiento argumentativo, por ejemplo:

(1)“Disculpe, me bajó la presión, ¿le molestaría darme el asiento, por favor?”

En el ejemplo (1) queda implícito que cuando una persona tiene baja presión puede desvanecerse y en ese caso necesita un asiento. Este lugar común es una justificación muy frecuente para pedir un asiento en un medio de transporte, en algunos casos los hablantes optan por ser menos explícitos y prefieren decir “*me siento mal”* otros ser más explícitos y decir *“me voy a desmayar”*. Esto que parece una regla casi natural, solo se explica en términos de las reglas de convivencia socioculturales que se mantienen en la ciudad de Buenos Aires en el contexto de los transportes públicos: los asientos se ceden a personas con poca movilidad, embarazadas, madres con bebés y niños pequeños, ancianos y, en caso de emergencia, personas que estén a punto de desvanecerse. La invocación de este topos es la que sirve de justificación para el pedido.

A los topos se los puede clasificar en intrínsecos y extrínsecos (Anscombre, 1995:302). Los *topoï* **intrínsecos** son los que tienen que ver con el vocabulario, el significado de las palabras y los **extrínsecos** no están vinculados a la palabra son arbitrarios y puramente ideológicos, pero garantizan el encadenamiento. Estos están prefigurados inscriptos fuera de la lengua. Las palabras autorizan la utilización de ciertos *topoï* para evocar una determinada interpretación de la situación. Los t*opoï* extrínsecos son cadenas de topos cuyo primer eslabón es un *topoï* intrínseco. Tomando el ejemplo (1): “*Cuanto más débil sos, más cuidado/ayuda otros tienen de vos*”, “*Cuanto más baja es tu presión arterial, más débil estás y más riesgo de desvanecerte tenés*”, “*Cuanto más riesgo tenés de*

desvanecerte, más necesitás ayuda/cuidado de los otros". El *topoï* intrínseco está en la palabra *presión* y es la presuposición de que la baja presión produce desmayos.

Los *topoï* tienen tres propiedades: *la universalidad, la generalidad y la gradualidad* (Ducrot, 1994: 71-73). Un topos es *universal* en términos de que sea compartido por una comunidad lo suficientemente numerosa como para que el presupuesto evocado esté reconocido por la colectividad, o al menos aceptado mínimamente por el hablante y su oyente.

Es *general* porque es presentado no solo como válido para una situación determinada, sino también, en infinidad de situaciones análogas. Esta es una consecuencia de la propiedad de *universalidad*, debido a que es compartido por la comunidad, es necesario que se pueda ser aplicado a situaciones similares por los integrantes de dicha comunidad.

La tercera propiedad es la de *gradualidad*: los topos ponen en relación dos predicados graduales, o sea dos escalas argumentativas (P y Q) y la relación que une estos dos predicados dentro del topos es gradual. Este carácter gradual de los topos se comprueba, puesto que se pueden ligar en escalas crecientes o decrecientes que son recíprocas y equivalentes. Tomemos un ejemplo extraído del artículo de Ducrot (1994:80): *"*el trabajo es un factor de éxito; implica cuanto más se trabaja, más éxito se tiene; que implica cuanto menos se trabaja, menos éxito se tiene".

Esta argumentación también puede recibir operadores argumentativos (palabras que combinadas con un enunciado, modifican las posibilidades argumentativas del enunciado en cuestión) que modifiquen su valor argumentativo. Volvamos al ejemplo del trabajo:

(a)trabajó un poco, va a tener éxito.

(b)trabajó un poco, no va a tener éxito.

(c)trabajó poco, va a tener éxito.

(d)trabajó poco, no va a tener éxito.

De donde se derivan dos topos: *El trabajo hace tener éxito*; *El trabajo hace fracasar.* Es partir de estos encadenamientos que podemos observar como actúan los topos para la formación de argumentaciones poniendo en relación la lengua y con el contexto sociocultural.

4. METODOLOGÍA

4. METODOLOGÍA

En este capítulo, trataremos nuestra metodología de investigación y análisis. Es importante destacar que hemos combinado métodos de recolección de datos cuantitativos provenientes de la socio-lingüística con un método de análisis específico de la pragmalingüística. Con ello queremos dar cuenta de manera más adecuada de las estrategias y formas de tratamiento utilizadas en la comunidad de habla de español rioplatense de la ciudad de Buenos Aires.

4.1.Objetivos

1-Avanzar en el conocimiento de los comportamientos sociopragmáticos de los hablantes del español rioplatense de la ciudad de Buenos Aires, es decir, los factores contextuales que influyen en que los hablantes elijan una u otra opción lingüística.

2- Describir las características de los actos de habla exhortativos y comisivos de ofrecimiento en términos de las estrategias de cortesía y su relación con los pronombres de tratamiento y algunas formas de tratamiento utilizadas.

3- Comprobar la hipótesis que el uso generalizado del pronombre *vos* como pronombre de tratamiento informal en situaciones formales está graduado por el uso de estrategias sociopragmáticas de cortesía. También comprobar que aún se mantiene el uso de *usted* en situaciones formales, a pesar de que hay situaciones en las que prototípicamente se utilizaba *usted* en las que se puede encontrar también el uso de *vos*.

4.2.Recolección de Datos

***4.2.1 Entidad social**:* la comunidad de habla de hispanohablante de la ciudad de Buenos Aires, cuya variedad de español es el rioplatense.

4.2.2 Estudio exploratorio: nuestro estudio se hace sobre un número de participantes mucho menor a la totalidad de habitantes de la ciudad de Buenos Aires, según el método de muestreo que toma una cantidad de informantes representativa de toda la población (Moreno, 1990: 81).

4.2.3 Naturaleza de los datos: los datos son de naturaleza lingüística y sociopragmática. A aquellos que realmente nos interesan son pragmalingüísticos. El tipo de discurso de donde los extraeremos son contextos determinados que proponen actos de habla, estos actos son explícitos en respuestas fijas que deberán ser seleccionadas por los informantes. Es decir, lo que se propondría es una interacción entre dos interlocutores: uno idealizado en la situación propuesta dentro del cuestionario y el otro es el informante que elige una de las opciones dadas como respuestas al contexto ofrecido.

Como el muestreo es *no probabilístico* (Moreno, 1990:87), es un muestreo por cuotas que no arroja datos para establecer una probabilidad. Sin embargo, marcaremos ciertas tendencias de uso, sin ser estas, opciones absolutas dentro de las variables dadas por contexto y las variables demográficas. Las tendencias de uso están basadas en cierta frecuencia de las respuestas dadas por los informantes, así como la comparación entre los recursos utilizados en estas respuestas. No hay una cantidad de datos establecida, sino que encontramos regularidades en las respuestas que tomamos como tendencias. Los datos deben mostrar ciertas regularidades que indiquen que para esos informantes en los contextos de habla propuestos son opciones posibles de uso.

Los datos tienen que dar cuenta de registros formales e informales, que se han establecido a partir de los participantes y el contexto referencial de la situación, y de situaciones coloquiales ya sea orales o ya sea escritas. No se proponen tipos textuales específicos, salvo el pedido de una carta de recomendación por email. Hay una variación situaciones que responde a la necesidad de, no solo observar cambios de registro, sino también diferentes distancias sociales dentro de las relaciones idealizadas que se le proponen a los informantes, por lo que en un mismo registro formal, por ejem-

plo, proponemos interacciones con adultos desconocidos, con jóvenes desconocidos e interacciones con adultos conocidos con una distancia jerárquica. La variación de registros es muy importante para determinar si las estrategias lingüísticas de cortesía y los pronombres y formas de tratamiento, varían en los distintos registros y, también, dentro del registro que constituyen. Ure y Ellis (citado por Moreno, 1990:61-62) sostienen que una variación situacional está constituida por una selección de preferencias de entre el total de las opciones lingüísticas que ofrece esa lengua específica.

4.2.4 Material: un cuestionario prospectivo de respuesta libre y un cuestionario definitivo con alternativas fijas.

4.2.5 Cantidad de datos: la cantidad de datos necesaria es relativa, porque no estamos analizando una variación lingüística sino pragmática. Es decir que una misma estrategia de cortesía puede ser realizada por distintos tipos de recursos lingüísticos. Nuestro objetivo es reconocer cuáles son estas formas lingüísticas y en qué contextos aparecen. Sin embargo, ya desde el cuestionario prospectivo, se puede advertir cierta regularidad en las opciones seleccionadas y, en términos más abstractos, se puede reconocer que hay una cierta regularidad en los usos de las estrategias según los registros y los propósitos en el marco de cada uno de los actos de habla analizados. En otros términos, observaremos qué estrategias y qué ítems lingüísticos que representan esas estrategias, los hablantes consideran corteses.

Nuestro análisis es pragmalíngüístico por lo que la única de las medidas estadísticas que utilizaremos es la frecuencia de selección, para establecer un principio de homogeneidad del comportamiento sociopragmático. Tal como Labov (citado por Moreno 1990:58-60) explicita con el principio de homogeneidad de la conducta lingüística: “el comportamiento lingüístico es lo suficientemente homogéneo y constante como para ser representado por un número reducido de datos”.

4.2.6 Exploradores: El trabajo de campo será llevado a cabo por la investigadora, quien es miembro de la comunidad observada.

4.2.7 Observador: el observador es no participante, porque los cuestionarios se reparten entre colaboradores que a su vez los reparten entre los informantes. Este observador es característico de la sociolingüística cuantitativa y según Fernandez Moreno (1990:75) aporta cuatro beneficios: acceder a más contextos sociolingüísticos; permite hacer un procedimiento más rápido y el informante no llega a sentirse incómodo por la presencia de un observador participante.; recoge solo el material pertinente para el estudio; y se pueden establecer cuotas de participantes por edad, género, etc.

4.2.8 Informantes: Para la selección de la muestra se tomaron en cuenta los datos del último censo del 2010 de la ciudad de Buenos Aires. suministrado por el INDEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos). Sobre un total de 2.890.151 habitantes. Excluimos a los menores de 18 años por la naturaleza de la investigación y el tipo de cuestionario, las situaciones propuestas y los implícitos socioculturales en común que presuponemos, eso nos da un subtotal de 2.325.119 habitantes de edades entre 18 y más de 100 años. Para nuestra muestra, tomaremos 120 habitantes originarios de la ciudad de Buenos Aires, nacidos o que al menos hayan adquirido el español por un periodo de mas de 10 años y tengan conocimientos pragmáticos de implícitos y normas de uso. Las variables que serán tomadas en cuenta para delimitar los grupos y establecer las cuotas son: edad, género, nivel de instrucción y calificación profesional. Estas variables las establecimos a partir de un cálculo de los porcentajes con respecto al subtotal y luego esos porcentajes fueron aplicados a la muestra de 120 individuos. Los datos del censo no evalúan clase social, ni nivel de ingreso, por eso no utilizamos estas variables pero sí nivel de instrucción escolar.

Establecimos los grupos primero diferenciando el género, luego establecimos grupos por edades,

para lo cual seguimos períodos de 5 años, salvo en el primer grupo que va desde los 18 hasta los 24 y, en el último que incluimos a todos los mayores de 80. Tratamos de seguir el criterio de las tablas del censo. Esto nos dio por edad un total de 13 grupos que a su vez se subdividen en hombre/mujer.

Tabla 11: cuotas de informantes por edad

Grupos por edad	Porcentaje	Cantidad de individuos
1. 18-24	13,05	16
2. 25-29	10,65	13
3. 30-34	10,67	13
4. 35-39	9,26	12
5. 40-44	7,77	9
6. 45-49	7,38	9
7. 50-54	7,33	8
8. 55-59	6,93	8
9. 60-64	6,54	8
10. 65-69	5,52	6
11. 70-74	4,52	5
12. 75-79	4,01	5
13. 80- más	6,33	8

A su vez dividimos estos grupos por sexo:

Tabla 12: cuotas de informantes por sexo

Grupo	Cantidad total de individuos	Porcentaje mujeres	Porcentajes hombres	Cantidad mujeres	Cantidad hombres
1	16	51,3	48,7	8	8
2	13	51,3	48,7	6	7
3	13	51,5	48,5	7	6
4	12	52,05	47,95	6	6
5	9	52,76	47,24	4	5

Tabla 12: cuotas de informantes por sexo

6	9	53,70	46,30	5	4
7	8	54,66	45,44	4	4
8	8	43,48	56,17	3	5
9	8	57,06	42,94	5	3
10	6	58,53	41,47	3	3
11	5	60,79	39,21	3	2
12	5	63,13	36,87	3	2
13	8	70,3	29,7	5	3

Cuadro según nivel educativo alcanzado. (Tomamos como grupo etario desde los 20 años porque en las estadísticas los estudiantes de 18 y 19 años aparecen en el grupo de 15 a 19, y no tenemos datos para discriminarlos)

Tabla 13: cuotas de informantes por nivel de escolarización

Edad	Primario	Secundario	Superior
20-24	11818	22842	29699
25-29	14976	74588	86281
30-39	39273	142016	222139
40-49	41690	117503	168075
50-59	50754	116896	147521
60-69	63348	103481	103067
70-79	70159	70744	50111
80 y más	74220	41125	25708
Total	336238	689195	832601
			Total: 1.888.034

Tabla de porcentajes y cantidades para la muestra.

Tabla 14: porcentajes por nivel educativo

Nivel Educativo	Porcentaje	Cantidad
Primario	19,39	24
Secundario	36,5	43
Superior	44,09	53

En el caso de los analfabetos no los tenemos en cuenta en la muestra por tratarse de un cuestionario escrito sin entrevista, además, tampoco podemos discriminar la edad, ya que están divididos por comuna y sexo pero no por edad, el grupo está calculado por el INDEC a partir de los 10 años.

***4.2.9. Muestra*:** Para simplificar el análisis y tener datos donde se puedan apreciar más claramente los contrastes, decidimos simplificar el cuadro de edad y sexo en tres grupos etarios y tomamos las franjas de edad de: 18 a 34 primer grupo etario, 35 a 64 segundo grupo etario y 65 a 80 tercer grupo etario. De esta manera ,los cuadros que utilizaremos en la transcripción de los datos serán los siguientes:

Tabla 15: cantidad de informantes por sexo

Mujeres	Hombres
62	58

Tabla 16: cantidad de informantes por edad

Grupo ETARIO	Edad	cantidad
Primero	**18-34**	42
Segundo	**35-64**	54
Tercero	**65-80**	24

4.3. Muestreo

Realizaremos un muestreo de no probabilidad en cuotas. Consiste en dividir la población en subpoblaciones y buscar informantes de cada una de ellas. Según Fernandez Moreno (1990: 88), existe un problema en este tipo de muestreo que es conseguir que todos los estratos estén representados por un número suficiente de informantes. Sobre el número de informantes, si bien Labov argumenta que no se requiere gran número de informantes, porque la conducta lingüística es bastante homogé-

nea, Sankoff (citado por Moreno 1990:89) contrapone a este argumento el hecho de que la homogeneidad existe pero es muy difícil de cuantificar y sugiere que un número suficiente sería 150 informantes. Nosotros optamos por 150 informantes, debido a que nuestro objeto de estudio era más amplio que un ítem o recurso lingüístico, necesitaríamos una muestra más amplia para comenzar a ver regularidades e incluso las irregularidades resultan relevantes en nuestro trabajo. Pero en el análisis utilizamos un número menor de 120, ya que tuvimos que descartar varios cuestionarios por estar fuera de los parámetros dados o por cuestionarios excedentes en una de las cuotas y faltantes en las otras. Lo cierto es que podemos observar que hay una repetición de ciertas conductas sociopragmáticas y aumentar el número de informantes sería redundante.

4.3.1 Foco de locación de los participantes: tres focos: una escuela de formación de adultos en el barrio de Belgrano; un centro de jubilados en el barrio de Villa Urquiza, y un centro de enseñanza de idiomas universitario en el barrio de San Nicolás (microcentro de la CABA).

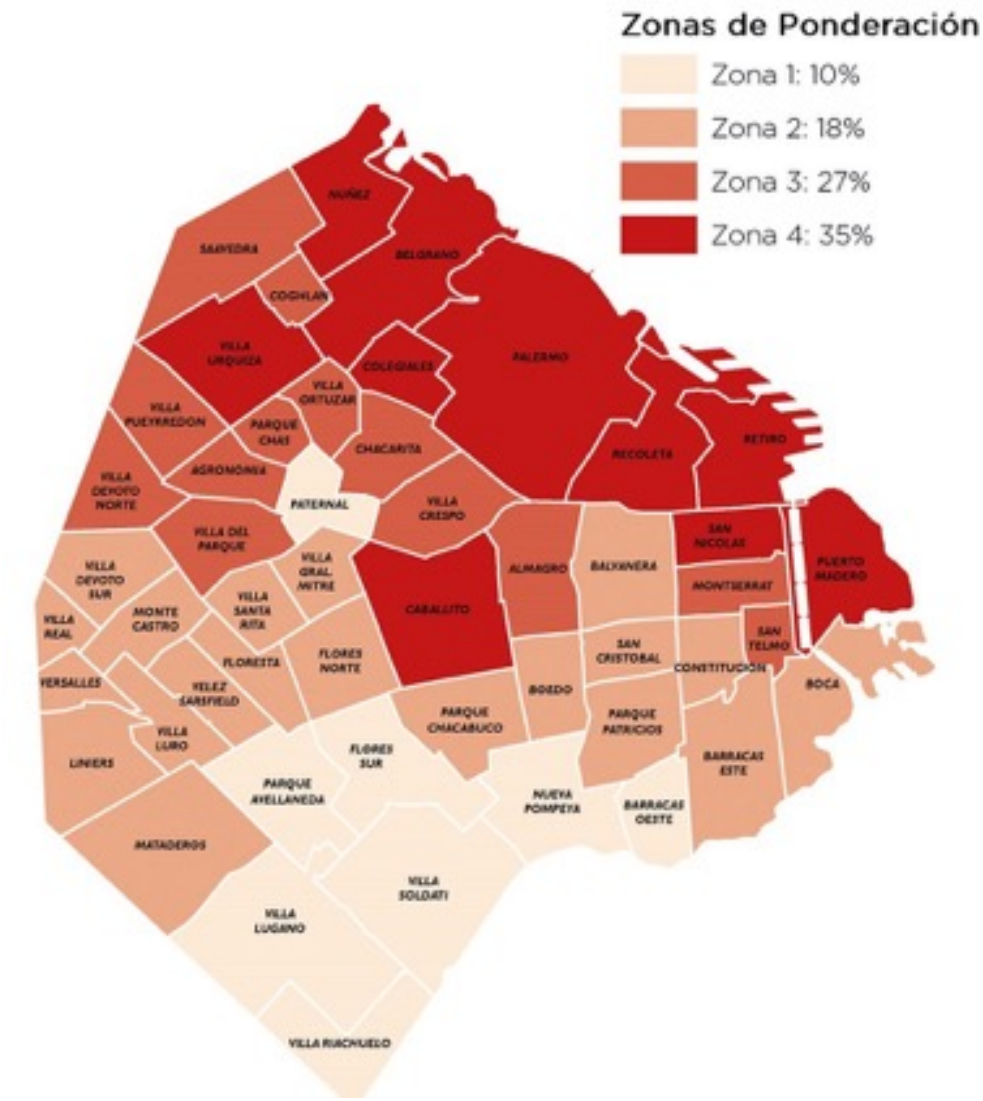
Las características de los focos: los dos primeros focos están ubicados en la zona norte de la ciudad de Buenos Aires, cuyo nivel socio económico es medio. De todas maneras, salvo el centro de jubilados que recibe una población originaria del barrio, la escuela de formación de adultos recibe población perteneciente a otros barrios, las personas que asisten allí son adultos que no tienen estudios terciarios o no completaron la escuela secundaria y se capacitan para realizar alguno de los oficios relacionados con la construcción que se enseñan en esta escuela. Por lo que el nivel socioeconómico de los informantes que provienen de este foco es medio-bajo.

En el caso del centro de estudios de idiomas (Laboratorio de Idiomas de la Facultad de Filosofía y Letras, UBA), este recibe una población heterogénea, si bien hay una parte que son estudiantes universitarios de las carreras que se dictan en la UBA, recibe público de la comunidad, por lo que podemos encontramos un porcentaje de profesionales y empleados que trabajan en el Microcentro, profesionales ya retirados que van a estudiar lenguas extranjeras por entretenimiento, adultos que se

interesan en aprender idiomas que se relacionan con sus intereses propios (arte, literatura, gastronomía, etc) o sus orígenes. En general, como los cursos son pagos, el nivel socioeconómico es medio.

Para la selección en sí, distribuimos los cuestionarios en los tres focos, nuestros colaboradores los entregaron a los participantes que voluntariamente accedían a completar el cuestionario. Luego, recibimos los cuestionarios completos y tomamos aquellos que podían incluirse en las cuotas, descartando los que no correspondían a los parámetros del muestreo o los excedentes a una cuota determinado. Por ejemplo, descartamos muchos cuestionarios del primer grupo etario (18-34), puesto que teníamos completa la cuota.

4.3.2 Zona Geográfica: Noreste de la ciudad de Buenos Aires.



Las referencias del mapa señalan las zonas de mayor ponderación inmobiliaria de la ciudad de Buenos Aires. Se puede observar con la tonalidad de rojo más oscura los barrios en los que se ubican los focos seleccionados por la muestra: San Nicolás, Belgrano y Villa Urquiza. De todas maneras solo en el caso del foco de Villa Urquiza os informantes realmente son habitantes de ese barrio.

4.3.3 Técnica de la encuesta*:* Elegimos como técnica la encuesta directa con estructura de pregunta-respuesta, porque nos permite recibir una cantidad mayor de datos de un gran número de informantes seleccionados en una menor cantidad de tiempo y estos datos son relevantes a nuestro estudio. Contamos con la voluntad de los informantes, no ofreceremos ninguna remuneración o compensación por el completamiento de la encuesta. Tenemos en cuenta que los datos que provengan de la encuesta estarán de alguna forma idealizados, debido a que no provienen de una situación natural de comunicación. Muchas veces el registro que se obtiene de estas encuestas es formal o al menos los informantes escriben o seleccionan respuestas que creen serán las más adecuadas para responder en una situación formalizada como es contestar un cuestionario.

4.3.4 Técnica de recogida de los datos: Nuestra encuesta se realizará en papel, se solicitará la ayuda de colaboradores que distribuirán los cuestionarios. O sea que los colaboradores entregarán a los informantes la encuesta impresa. Se pedirá al informante que la conteste en el momento que tenga tiempo, por lo que muchas de ellas serán dadas y recibidas luego de un tiempo (una o dos semanas), es posible que como algunos de los informantes recibirán los cuestionarios en las aulas de los establecimientos foco los contesten directamente dentro del aula y se los entreguen al colaborador; pero no prevemos que el completamiento y la entrega sea inmediata.

Elegimos la encuesta porque no exige una interacción directa con los informantes. Y aunque parezca un poco anacrónico el uso del papel teniendo otras posibilidades tecnológicas actualmente, nos pareció que estas podrían ser un obstáculo para informantes que no hicieran uso de estas tecnologías o que simplemente no quisieran establecer un contacto dando sus direcciones de correo. Con

el soporte de papel, nos aseguramos que todos los informantes tuvieran acceso a la encuesta y que esta se mantuviera totalmente anónima.

4.3.5 Técnicas de observación: La técnica que utilizaremos es encuesta directa: primero con un cuestionario prospectivo que será de respuesta libre y luego con un cuestionario definitivo con alternativas fijas.

4.4 Cuestionarios

4.4.1 Características

Según Fernandez Moreno (1990:101), las características son:

- no es imprescindible la interacción directa entre investigador e informante.
- exigen la formulación de preguntas previamente establecidas.
- pueden tener respuesta libre o alternativas fijas.
- el registro obtenido es formal.
- son útiles para obtener datos sintácticos, léxicos y semánticos. Y además pueden ser utilizados en el estudio de actos de habla.

4.4.2 Elaboración del cuestionario

4.4.2.1 Objetivos del cuestionario

El tipo de cuestionario que seleccionamos es un cuestionario de repuesta cerrada con opciones múltiples con los objetivos de:

- Obtener la mayor cantidad de datos posibles de ser sistematizados.

- Realizar una muestra lo más amplia posible en el plazo de un año.
- Evitar una proliferación de datos idiosincrásicos
- Obtener una muestra de los actos de habla de pedido y ofrecimiento representativa de la comunidad de habla seleccionada.

Para lograr estos objetivos el cuestionario propone 10 situaciones comunicativas (contexto, interlocutor y propósito), cada situación se completa con una serie de 8 o 9 respuestas fijas posibles. Estas fueron seleccionadas a partir de un estudio exploratorio con un cuestionario prospectivo anterior.

4.4.2.2 Cuestionario Prospectivo

Con el fin de tener una idea más clara de nuestro objeto de estudio y de identificar cualquier posible error en el cuestionario definitivo, realizamos un cuestionario anterior con las mismas 10 situaciones comunicativas, pero con respuestas abiertas y, además, una pregunta sobre porqué se daba esa respuesta. Este fue aplicado a 30 informantes, teniendo en cuenta variables de sexo, edad e instrucción escolar. Estas variables fueron utilizadas luego para el cuestionario definitivo de la encuesta, pero los 30 informantes que fueron seleccionados en el cuestionario prospectivo no fueron incluidos en la encuesta definitiva.

Objetivos:

- revisar la estructura del cuestionario,

- seleccionar las respuestas fijas para el cuestionario definitivo,

-probar si los contextos comunicativos eran claros y similares a situaciones comunicativas reales y

- observar ciertas regularidades en las respuestas, no solo en las formas de tratamiento, sino también en las estrategias pragmáticas utilizadas.

Instrumento: cuestionario de 10 preguntas con respuesta libre y además justificación.

Técnica de recogida de datos: entrevista con el investigador, escritura o grabación de las respuestas dadas por los entrevistados.

Preguntas:

1. Usted está en el colectivo parado y apretado por la cantidad de pasajeros que están viajando como usted. En frente suyo hay un hombre adulto sentado. Usted comienza a sentirse mal, como si fuera a desmayarse. ¿Qué diría? ¿Por qué?.

2. Usted está en la cola del banco hace más de una hora para realizar un trámite que solo puede hacerlo por la caja. Detrás de usted hay una mujer adulta. Usted tiene ganas de ir al baño, pero no quiere perder su lugar en la fila. ¿Qué diría? ¿Por qué?

3. Usted necesita una carta de recomendación para conseguir un nuevo trabajo. Quiere pedírsela a uno/una de sus profesores que es una persona que lo conoce pero no ve hace más o menos 2 años. ¿Qué diría? ¿Por qué?

4. Usted está en su casa con un amigo. Llueve y hace mucho frío. Usted tiene la heladera vacía y necesitaría comprar algunos alimentos, pero no quiere salir afuera. Su amigo dice que va a salir a comprar cigarrillos. ¿Qué diría? ¿Por qué?

5. Usted odia el olor a cigarrillo. Va a cenar a la casa de un amigo/a y su pareja comienza a fumar al momento de la sobremesa. ¿Qué diría?¿Por qué?

6. Usted está reunido trabajando con un grupo de compañeros en el trabajo. Para despejarse, quiere salir a comprar un café, pero no quiere que el resto de sus compañeros piense que quiere evadirse del trabajo. ¿Qué diría?¿Por qué?

7. Un amigo suyo le cuenta que hace tres meses que no tiene trabajo y no le queda más plata para pagar la comida y los gastos de la casa. ¿Qué diría?¿Por qué?

8. Una amiga suya tiene 3 hijos pequeños. Ella y su pareja quieren salir el sábado por la noche a festejar su aniversario, pero no tienen a nadie que les cuide a sus hijos. Se lo comenta a usted. ¿Qué diría?¿Por qué?

9. Usted está en el colectivo y un/a chico/a le pregunta por una dirección. La dirección está cerca de su parada y usted podría acompañarlo/a. ¿Qué diría?¿Por qué?

10. Usted está en una reunión de trabajo, su jefe pide un voluntario para hacer una tarea extra que no va a pagar e implica quedarse fuera del horario de trabajo por unas semanas. Nadie se ofrece, pero usted quiere ofrecerse para mejorar su imagen frente a su jefe. ¿Qué diría? ¿Por qué

Resultados de las respuestas dadas a las preguntas del cuestionario prospectivo:

De los 30 informantes encuestados todos completaron el cuestionario, dos contestaron de manera errónea, es decir, en vez de responder en estilo directo lo que habrían dicho, lo hicieron de forma indirecta "*habría dicho que*…". Solo un tercio de los encuestados contestó a la respuesta de porqué y solo la mitad de ese tercio entendió que se refería a cuál era el criterio que utilizaban para seleccionar la estrategia lingüística utilizada (*porqué lo digo como lo digo*). Algunos de hecho preguntaron abiertamente qué tenían que contestar en esa pregunta.

Haremos una lista las respuestas dadas libremente por los informantes con la cantidad de informantes y su sexo, al cuestionario prospectivo por cada una de las preguntas:

Pregunta 1: Usted está en el colectivo parado y apretado por la cantidad de pasajeros que están viajando como usted. En frente suyo hay un hombre adulto sentado. Usted comienza a sentirse mal, como si fuera a desmayarse. ¿Qué diría? ¿Por qué?.

(1)*¿Podría darme el asiento, por favor?* [2 mujer, 45/18]

(2)*Discúlpeme, por favor, ¿podría darme/ceder el asiento que me siento mal/me estoy por desmayar?* [8 mujeres]

(3)*Nada.* [7, 3 hombres, 4 mujeres)

(4)*Por favor, ¿me puede ceder/ me cede el asiento?* [2, 1 mujer/ 1 hombre]

(5)*¿Me permite sentar que me voy a desmayar?* [1 mujer]

(6)*Disculpe, me bajó la presión ¿le molestaría darme el asiento, por favor?* [1 mujer]

(7)*Abran la ventanilla, me siento mal.* [1 hombre]

(8)*Por favor, necesito su asiento.* [2 hombres]

(9)*¿Me dejarías sentar que me siento mal?* [1 hombre]

Pregunta 2: Usted está en la cola del banco hace más de una hora para realizar un trámite que solo puede hacerlo por la caja. Detrás de usted hay una mujer adulta. Usted tiene ganas de ir al baño, pero no quiere perder su lugar en la fila. ¿Qué diría? ¿Por qué?

1. *Si quiere, pase usted.* [1 mujer]

2. *Perdoná, ¿no me guardarías el lugar un segundo que voy al baño? Gracias*. [1 hombre]

3. *Disculpe, ¿no me cuidaría el lugar un ratito? Voy al baño y vuelvo.* [1 hombre, 3 mujeres

4. *¿Sería tan amable de cuidarme el lugar?* [1 mujer]

5. *Disculpe, ¿podría guardarme el lugar? Necesito ir al baño*. [4 hombres, 1 mujer]

6. *¿Me podría cuidar el lugar?* [1 mujer]

7. *¿Me guarda el lugar que necesito ir al baño?* [9, 6 mujeres y 3 hombres]

8. *Señora, por favor, ¿me cuida el lugar? Voy rápido al baño y vuelvo.* [2 mujeres]

9. *Disculpame, ¿me podrías cuidar el lugar mientras voy al baño?* [2 mujeres]

Pregunta 3: Usted necesita una carta de recomendación para conseguir un nuevo trabajo. Quiere pedírsela a uno/una de sus profesores que es una persona que lo conoce pero no ve hace más o menos 2 años. ¿Qué diría? ¿Por qué?

(1)¿Podría hacerme una carta de recomendación, por favor?

(2)Hola X ¿cómo estás? Espero que bien. Te escribo para hacerte un pedido.

(3)¡Hola tanto tiempo! ¡qué bueno verte! ¿puedo pedirte un favor?

(4)Disculpe que lo moleste, pero necesitaría un favor por cuestiones laborales.

(5)Profe. ¿me haría el favor de recomendarme para un nuevo trabajo?

(6)Hola, soy X fui su alumna en el curso Y. ¿Le puedo pedir un favor? ¿Escribiría para mí una carta de recomendación?

(7)Profesor, ¿puede hacerla por mí, ya que me conoce bien? Sería un favor solamente.

(8)Le pido si me puede hacer la carta.

(9)¿Podría tener la amabilidad de firmarme una carta de recomendación, ya que necesito conseguir empleo?

(10)¿Qué tal Sr. XX? Soy YY. Lo molesto porque necesito pedirle un favor ¿Podría escribir una carta de recomendación para mí?

(11)Profesora, disculpe que la moleste, tengo necesidad que alguien me recomiende para solicitar empleo en un determinado lugar.

(12)Profesor, disculpe que lo moleste, estoy buscando un nuevo trabajo y necesito una carta de recomendación. ¿Podría pedírsela a usted?

(13)Profesor ¿se acuerda de mí? Necesitaría si por favor puede hacerme una carta de recomendación para un trabajo.

(14)Hola XX ¿cómo estás? Perdón que te moleste pero estaría necesitando una carta de recomendación. ¿Me la podrías hacer, por favor?

(15) Te quiero pedir un favor, ¿vos me harías una carta de presentación para un nuevo trabajo?

(16)Mirá ¿me podrías hacer el favor de redactarme una carta para solicitar empleo?

(17)¿Cómo andás tanto tiempo? Te tengo que pedir un favor, si me hacés una carta de recomendación.

(18)Profesor, no sé si me recuerda. Hace muchos años cursé su materia y recuerdo que usted me estimulaba mucho. Lo estuve buscando porque creo que usted es la persona indicada para rescatarme un tema. Espero no le resulte incómodo pero si está de acuerdo podría servir como referencia para un trabajo por el que vengo bregando hace tiempo. Recuerdo que usted es consultor de esa empresa. ¿No le incomoda? Sería tan importante para mí.

(19)Necesitaría pedirle un favor: preciso una carta de recomendación por favor ¿podrías hacérmela?

(20)Necesito pedirte un favor. Necesito una carta de recomendación tuya que sos la persona que más conozco o que más está asimilada a lo que podés poner en la nota.

(21) Hola ¿qué tal tanto tiempo? ¿cómo está? Yo estuve haciendo ...trabajé en .... Y ahora estoy buscando un trabajo nuevo y necesito referencias. Me parece importante que tu referencia figure en las que voy a presentar. Así que haceme la gauchada de escribirme una notita escueta con tu experiencia laboral conmigo.

(22)Miré, profesor, yo soy XX. Fui alumno suyo. Necesitaría una recomendación para un nuevo trabajo. ¿puede hacérmela?

(23)Profesor ¿me podría escribir una carta de recomendación, por favor?

Pregunta 4: Usted está en su casa con un amigo. Llueve y hace mucho frío. Usted tiene la heladera vacía y necesitaría comprar algunos alimentos, pero no quiere salir afuera. Su amigo dice que va a salir a comprar cigarrillos. ¿Qué diría? ¿Por qué?

(1)¿Podrías comprarme unas cosas, por favor?

(2)*Che, ya que estás ¿te puedo pedir si traés una leche y yerba?* (2 hombres)

(3)*¿Me hacés un favor? Ya que salís ¿me comprás algunas cosas?* (4 mujeres)

(4)*Te acompaño y de paso compro unas cosas que me faltan.* (4 mujeres, 1 hombre)

(5)*Nada* (2 mujeres)

(6)*Ya que vas ¿Por qué no traés algo para comer? Te doy la plata.* (3 mujeres)

(7)*Si salí a comprar cigarrillos, también comprá algo de comer.* (1 mujer, 2 hombres)

(8)*Tomá te doy plata, comprate un par de cosas para comer algo. Llevate el paraguas.* (1 hombre)

(9)¿Te molestaría mucho pasar por el supermercado? Necesito comprar algunas cosas. Ya que salís…

(10) Comprá algo para comer, no cigarrillos. (1 hombre)

(11) *¿Podés traer comida también?* (1 hombre)

Pregunta 5: Usted odia el olor a cigarrillo. Va a cenar a la casa de un amigo/a y su pareja comienza a fumar al momento de la sobremesa. ¿Qué diría?¿Por qué?

(1)*¿Podrías apagar el cigarrillo, por favor?* [2 mujeres]

(2)*Nada.* [5 mujeres, 2 hombres]

(3)*Al amigo: "Escuchame, ¿no le decías a tu señora si puede fumar afuera o abrir la ventana?* (2 hombres)

(4)*No fumes ahora, espera hasta estar afuera.* (1 mujer)

(5)*Comenzar una conversación sobre el humo de los cigarrillos en los lugares cerrados.* (1 mujer)

(6)*¿Podés fumar afuera o cerca de una ventana?* [1 hombre, 1 mujer]

(7)*Disculpame, soy alérgico al cigarrillo ¿te molestaría apagarlo o fumar en otro lado?* [3 mujeres, 1 hombre]

(8)Se levanta y se va.

(9)*¿Te molesta si abro la ventana?* (1 mujer)

(10) *¿Sabés que la mayor parte de los cánceres de pulmón son por los productos cancerígenos y otras mierdas que colocan en los cigarrillos?* (1 hombre)

Pregunta 6: Usted está reunido trabajando con un grupo de compañeros en el trabajo. Para despejarse, quiere salir a comprar un café, pero no quiere que el resto de sus compañeros piense que quiere evadirse del trabajo. ¿Qué diría?¿Por qué?

(1)*Voy un minuto a comprar un café y vuelvo.* [2 hombres, 3 mujeres]

(2)*Che, tengo que salir un segundo ¿no les jode?* [1 hombre]

(3)*No doy más, necesito un café urgente. Voy a comprar uno, ya vengo, ustedes sigan.* [6 mujeres, 1 hombre]

(4)*Disculpas, pero no funciono bien sin café. El tiempo que pierdo yendo a buscarlo se compensa con el que voy a ganar estando más despabilado.* [1 hombre]

(5)*Che, me voy a comprar un café ¿Alguien más quiere?* [8 mujeres]

(6)Nada

(7)*¿Podemos hacer una pausa? Nos tomamos un café, despejamos la mente, y volvemos al laburo con más ímpetu.* [2 hombres]

(8)*Perdonen pero tengo ganas de tomar un café. Enseguida vuelvo. No es que quiera esquivar el trabajo.* [1 hombre]

Pregunta 7: Un amigo suyo le cuenta que hace tres meses que no tiene trabajo y no le queda más plata para pagar la comida y los gastos de la casa. ¿Qué diría?¿Por qué?

(1)*¿Querés que te preste algo de plata?* [5 mujeres]

(2)*¿Necesitás unos mangos?* [1 hombre]

(3)*No seas boludo, tendrías que haberme avisado antes. Yo te banco hasta que encuentres algo.* [1 hombre]

(4)*Mmmmm ¡qué mala suerte!* [1 hombre y 1 mujer]

(5)*Si necesitás algo, yo te ayudo.* [3 mujeres]

(6)*¿Necesitás que te preste plata? No importa cuando me la devuelvas.* [2 mujeres]

(7)*¿Necesitás dinero? A ver ¿qué podrías hacer para conseguir plata?* [1 mujer]

(8)*Algo de plata te puedo prestar en este momento.* [1 mujer]

(9)*Te doy una mano y te presto algo de plata.* [2 hombres, 1 mujer]

(10) *Te presto plata, dale.* [1 mujer]

(11) *Venite cuando quieras a comer a casa, dale.* [1 mujer]

(12) *Mirá, X, vos te quedaste sin trabajo, no es problema mío. Hoy te presto, pero rebúscatelas.* [1 hombre]

(13) *Tomá un par de pesos y si querés, te consigo trabajo de lo mío.* [1 hombre]

(14) *Sé que tu orgullo te puede, pero aceptame esto hasta que se te pase la racha*. [1 hombre]

(15)*¡Qué cagada! ¿Qué pasó? ¿Te puedo ayudar?* [1 mujer]

(16) *En este momento perdóname pero la situación es general para todos.* [1 hombre]

Pregunta 8: Una amiga suya tiene 3 hijos pequeños. Ella y su pareja quieren salir el sábado por la noche a festejar su aniversario, pero no tienen a nadie que les cuide a sus hijos. Se lo comenta a usted. ¿Qué diría?¿Por qué?

(1)*Disculpen no puedo responsabilizarme. Sabés que me cuesta mucho lidiar con criaturas.* [1 hombre]

(2)*¡Qué lástima!* [1 mujer]

(3)*Mirá, X, vos tenés tres chicos, no es momento de divertirte.* [1 hombre]

(4)*Uh justo este sábado tengo un compromiso, no puedo.* [1 hombre, 4 mujeres]

(5)*¿Querés que los cuide yo? No hay problema, contá conmigo.* [1 hombre, 2 mujeres]

(6)*No tengo problema en cuidarlos. /No tengo problema en bancarte esta vez-* [2 mujeres]

(7)*¿Tus hijos se portan bien? Podrían quedarse conmigo, pero tenés que decirles que me hagan caso.* [1 mujer]

(8)*Andá, yo te los cuido.* [2 mujeres, 1 hombre]

(9)*¡Me quedo con los chicos! Se los cuido yo. ¡Vayan tranquilos, aprovechen y disfruten!* [2 mujeres]

(10) *Nada* [1 mujer, 1 hombre]

(11) *¿Por qué no llamás a una niñera?* [2 mujeres, 1 hombre]

(12) *Lo lamento, pero no conozco a nadie tampoco.* [1 hombre]

(13) *Si querés puedo quedarme con los chicos*. [1 hombre, 1 mujer]

(14) *Yo de buena gana de voluntad me quedo durante un día, una noche.* [1 hombre]

Pregunta 9: Usted está en el colectivo y un/a chico/a le pregunta por una dirección. La dirección es cerca de su parada y usted podría acompañarlo/a. ¿Qué diría?¿Por qué?

1. *Tenés que tomar esta calle y ahí está.* [6 mujeres, 2 hombres]
2. *¿Querés que te acompañe?* [1 hombre]
3. *Bajate donde me bajo que te indico.* [1 mujer]
4. *Te puedo explicar cómo llegar, y si no te ubicás yo paso por ahí, si necesitás ayuda*. [1 mujer]
5. *Mirá, es donde yo me bajo. Seguime hasta la esquina que te muestro para dónde es*. [1 mujer]
6. *Es cerca de donde bajo yo. Si querés te indico o mejor bajate conmigo, te acompaño.* [3 mujeres, 1 hombre]
7. *Voy para allá, yo le indico.* [1 mujer]
8. *Esperá a que llegue a la parada y te acompaño.* [1 hombre]
9. *Cuando baje te acompaño es a dos cuadras de donde vivo.* [1 hombre]
10. *Yo te indico donde bajarte.* [1 hombre]
11. *Mirá, yo bajo en la parada anterior, cuando me veas bajar en la próxima bajá vos.* [1 hombre]
12. *Quedate tranquilo que yo te aviso, porque yo bajo en la parada siguiente.* [1 hombre]
13. *Sí, sí yo te acompaño, vamos. [1 hombre]*

Pregunta 10: Usted está en una reunión de trabajo, su jefe pide un voluntario para hacer una tarea extra que no va a pagar e implica quedarse fuera del horario de trabajo por unas semanas. Nadie se ofrece, pero usted quiere ofrecerse para mejorar su imagen frente a su jefe. ¿Qué diría? ¿Por qué?

1. *Yo puedo quedarme, si quieren.* [1 mujer]

2. *Nada.* [4 hombres, 2 mujeres]

3. *Bueno, yo no tengo mucha vida últimamente, así que aprovechemos que tengo más tiempo.* [1 hombre]

4. *Yo puedo.* [5 mujeres]

5. *Deje yo lo hago, no hay problema.* [2 mujeres, 1 hombre]

6. *Señor, yo podría quedarme y realizar la tarea. ¿Le parece?* [1 mujer]

7. *Bueno, pero no puedo quedarme mucho tiempo extra después del horario.* [1 mujer]

8. *Me encantaría ofrecerme, pero tengo otros compromisos.* [1 mujer]

9. *Bueno, si no queda otra yo me ofrezco.* [1 mujer]

10. *Bueno, dale lo hago yo.* [1 hombre]

11. *Bueno, yo podría hacerlo.* [2 mujeres]

12. *Me gustaría ayudar en esta oportunidad. En este mes es posible porque no tengo facultad y de paso aprendo.* [1 mujer]

13. *Me encargo yo.* [1 hombre]

14. *Sí me prendo, ¿cuándo arrancamos?.* [1 hombre]

De esta manera, logramos que las alternativas de respuestas que damos en el cuestionario principal sean lo más fieles posibles al uso, puesto que están basadas en los resultados más regulares identificados en las respuestas de los informantes.

Conclusiones del estudio exploratorio

A partir de estos resultados pudimos:

- revisar la estructura del cuestionario,

- seleccionar las respuestas fijas para el cuestionario definitivo,

-probamos que los contextos comunicativos eran claros y similares a situaciones comunicativas reales y

-observamos ciertas regularidades en las respuestas, no solo a en las formas de tratamiento, sino también en las estrategias pragmáticas utilizadas.

Fue muy interesante apreciar la diferencia entre los cuestionarios que fueron contestados oralmente y aquellos que fueron dados y completados por escrito. Por ejemplo, algunos de los que fueron contestados por escrito dieron respuestas en discurso indirecto *"si estuviera por desmayarme, le diría que…"*; o si respondían con estrategias pragmáticas como las preguntas indirectas para realizar pedidos, no escribían los signos de pregunta, por ejemplo: *"podrías darme el asiento"*.

En general, observamos que aunque algunos encuestados no estaban familiarizados con algunas situaciones propuestas por el cuestionario, todos tenían una idea de cómo responder o actuar en esa situación. Por ejemplo, la pregunta por el pedido de una recomendación para un trabajo del profesor fue respondida por todos incluso los estudiantes de nivel escolar secundario e informantes que solo poseían un nivel de instrucción primaria. Esto nos hace pensar que estos hablantes poseen una noción de cuál sería una actuación cortés, más allá de haber experimentado una situación concreta, en otras palabras, poseen presupuestos sociopragmáticos que los guían para resolver situaciones comunicativas incluso desconociendo las normas inherentes a ese tipo de situación. De más está decir que su respuesta tiene distintos grados de adecuación.

4.4.2.3 Cuestionario definitivo

4.4.2.3.1 Técnica de la encuesta

La técnica será un **c**uestionario con alternativas fijas.

4.4.2.3.2 Criterios para la selección de interlocutores

Para la selección de los interlocutores, tanto en el cuestionario prospectivo como en el definitivo que aparecen en el contexto situacional de cada pregunta, pensamos en variables demográficas básicas: sexo, edad, y variables en la situación comunicativa como la distancia social entre los participantes. En un principio, tomamos los conceptos de Poder/Solidaridad expuestos por Brown y Levinson (1987), pero abandonamos estos conceptos cuando observamos que no eran ni funcionales ni coincidentes con los datos que veníamos trabajando. Debido a esto, en una segunda instancia trabajamos con la idea de roles jerárquicos (Y domina X) y de igualdad (X=Y) estos rasgos más el de distancia social (+/- DS) nos permiten agrupar interlocutores concretos cuya relación con el interlocutor-encuestado puede ser descripta por estos rasgos comunes.

Al abandonar los conceptos universales de la teoría de la cortesía propuestos por Brown y Levinson, intentamos describir los comportamientos sociopragmáticos de la comunidad de habla porteña lejos de una perspectiva anglocéntrica (*negative and positive face).* No sólo porque casi treinta años después muchos trabajos realizados desde la pragmática intercultural han refutado la idea de poder describir los valores culturales y comportamientos sociopragmáticos en estos términos, sino también porque frente a los datos conceptos como poder y solidaridad se convierten en prejuicios no aplicables. Por ejemplo, en una de las preguntas el interlocutor es un profesor (+Poder), en las respuestas de los encuestados encontramos la variación de los usos de los pronombres *usted/vos*, y lo que resulta interesante aun más, es el uso en muchos de los casos del uso del vocativo *profe* una abreviación de profesor que es muestra de familiaridad. Encontramos respuestas donde se combina

este vocativo con el paradigma de *usted*. Es claro que hay una gradación de la distancia social y que la relación asimétrica no está polarizada. ¿Cómo comprendemos esto?. En el caso de la variedad rioplatense, las abreviaciones de las palabras son de registro informal, y en algunos casos como el de los nombres propios o formas de tratamiento: *profesor, señorita*; sirven para indicar afecto. Una teoría que solo basa su análisis en conceptos dicotómicos, no sería lo suficientemente descriptiva de las variaciones y graduaciones de los usos reales de los hablantes de una comunidad particular.

Parafraseando a Anna Wierzbicka (2003), la teoría de Brown & Levinson pretende explicar y describir el fenómeno de porqué las personas eligen ciertos recursos lingüísticos para expresarse en términos de las teorías de imagen positiva y negativa en todas las culturas. Sin embargo, hoy en día se ha visto que este extraordinario paralelismo entre las culturas es una gran ilusión, y se trata de explicar las diferencias interculturales en las formas de hablar.

De esta manera, evitaremos convertir este trabajo en un estudio en el que los resultados en términos de estrategias de cortesía y su relación con la imagen social se pongan en relación con las estrategias que presentan Brown y Levinson. Consideramos que en muchas ocasiones para dar un carácter más sistemático al análisis, frente a estas categorías universales se desestiman los conocimientos que el investigador tiene acerca de los contextos culturales y sociales que hacen que el hablante tenga un modo particular de pensarse a sí mismo en una interacción. Entendemos que un trabajo empírico no solo debe ser un compendio de datos, sino que además debe lograr cierto grado de generalización y, por lo tanto, la necesidad de sistematizarlos a partir de categorías. De ahí que preferimos aplicar conceptos como "imagen de autonomía" y "imagen de afiliación" que los estudios de la cortesía en español utilizan actualmente (Grupo EDICE), que son como las dos caras de la imagen social que las contiene, Diana Bravo (2005). Estas dos categorías son vacías en sí mismas y no están radicalizadas, ni son excluyentes una de otra, más bien se gradúan y conviven en una misma imagen social. Son más acordes a la idea de que la cortesía es un *continuum* y el hablante

consciente o inconscientemente dentro de una interacción selecciona un grado de cortesía y planifica una estrategia pragmática teniendo en cuenta su interlocutor, su contexto situacional y cultural y el propósito de esa interacción. Esa estrategia podrá incluir o no recursos lingüísticos, pero siempre el habla estará construyendo una imagen frente a su interlocutor.

Otra razón para no utilizar conceptos de solidaridad/poder es que basados en ellos tendríamos que presuponer que ciertos roles sociales detentan rasgos de superioridad o paridad social. Queremos decir que las personas que serán encuestadas reconocen ciertos implícitos como podría ser que "Profesor" (+superioridad/+poder/+distancia social). Pues lo cierto es que en las respuestas dadas en el cuestionario prospectivo los tratamientos asignados al interlocutor "*profesor*" como lo dijimos antes varían en tratamientos de respeto, el uso de *usted*, tratamientos familiares y el uso de *vos*, y, en algunos casos, un mismo hablante los combina. Tratamos de incluir roles que sean poco marcados y cuyos implícitos sean rápidamente reconocibles por un hablante de la comunidad porteña. Dejamos a un lado interlocutores que pudieran traer complicaciones en la comprensión de los contextos situacionales o cuyas figuras sean controversiales. Por ejemplo: un típico interlocutor que representa superioridad puede ser un *militar o policía*, rasgo (+poder), sin embargo, dentro de la comunidad de la ciudad de Buenos Aires y, por razones de la historia reciente, el *ser militar* para algunos hablantes es denostado, no necesariamente implica autoridad o respeto.

Para las situaciones propuestas hemos incluido interlocutores que pueden agruparse dentro de estos tres grupos de rasgos:

1) –Familiaridad

-/+ Paridad

+ Distancia social [X=Y/ Y domina X; + DS]

2) + Familiaridad

+ Paridad

-Distancia Social [X=Y; -DS]

3) -/+Familiaridad

+ Superioridad

+ Distancia Social. [Y domina X, + DS]

Además de estos rasgos también incluimos variables de sexo y edad.

4.4.2.3.3 Criterios para la selección de contextos situacionales.

Los contextos están seleccionados en relación con los interlocutores y los actos de habla. En otras palabras, tuvimos criterios de verosimilitud, para que las personas encuestadas no vieran incongruencias en las preguntas tales como "*usted está en su casa y quiere pedir algo a un extraño*", lo más verosímil es que esté en un espacio público para tener una interacción con un desconocido, salvo que el desconocido sea un empleado de un servicio por entregas domiciliarias, que sería un poco más particular.

Los contextos tendrían que ser reconocibles para la mayoría de los hablantes, incluso sino son parte de su experiencia cotidiana, por ejemplo: no todos los encuestados forman o formaron parte de reuniones de trabajo (adolescentes que no comenzaron a trabajar, cuentapropistas, profesionales independientes, etc.), pero sí todos pueden darse una idea en abstracto de ese tipo de situación. Salvo en un solo caso uno de los encuestados se negó a contestar una de las preguntas cuyo contexto era el colectivo, porque alegó que no viaja en colectivo, pero el índice no es suficiente para anular este contexto.

Los contextos seleccionados son:

a. ESPACIO PUBLICO/TRANSPORTES PUBLICOS

b. ESPACIO PRIVADO

c. CONTEXTO ACADÉMICO

d. CONTEXTO LABORAL

4.4.3 Descripción del cuestionario

4.4.3.1 Tipo de cuestionario

El cuestionario es controlado y combina contextos situacionales con respuestas fijas de opciones múltiples. Es un método cuantitativo de percepción y comprensión, porque las respuestas fijas nos permiten contar con datos regulares y cuantificables, pero el hecho de dar un contexto comunicativo y que el sujeto entrevistado deba pensar cuál de las respuestas es la más acorde a lo que él diría en esa situación deriva de cuestionarios etnometodológicos. A partir de los cuatro contextos básicos seleccionados y los actos de habla de pedidos y ofrecimientos, se plantean situaciones comunicativas posibles que nos proporcionaran no solo datos sobre las formas de tratamiento, sino también sobre las estrategias sociopragmáticas que se utilizan para resolver esas situaciones. Las preguntas son cerradas. Sin embargo, hemos dejado una opción para que el informante, si no está de acuerdo con ninguna de las alternativas presentadas, escriba su propia respuesta.

4.4.3.2 Estructura

El cuestionario tiene dos partes. En la primera, el encuestado tiene que contestar datos demográficos sobre: edad, sexo, nivel de instrucción escolar, profesión, lugar de nacimiento, residencia y cantidad de años de su residencia.

La segunda parte consta con 10 preguntas agrupadas por contexto: las tres primeras corresponden al espacio público; las cuatro siguientes, al espacio privado; y las tres últimas ámbito laboral y académico.

a. ESPACIO PUBLICO/TRANSPORTES PUBLICOS: colectivo, banco.

b. ESPACIO PRIVADO: casa propia, casa de un amigo; charla entre amigos.

c. CONTEXTO ACADÉMICO: llamada telefónica o email a un profesor.

d. CONTEXTO LABORAL: reunión de trabajo.

Las preguntas también están divididas pero no agrupadas por acto de habla: 5 son pedidos y 5 son ofrecimientos.

Teniendo en cuenta la distribución por contexto y por interlocutor la estructura queda de la siguiente forma:

Contexto A:

A1- Interlocutor: hombre adulto [X=Y/Y domina X, +DS] Acto de habla: pedido.

A2-Interlocutor: mujer adulta [X=Y/Y domina X, +DS] Acto de habla: pedido.

A3-Interlocutor: hombre/mujer joven [X=Y, X domina Y, +/-DS] Acto de habla: ofrecimiento.

Contexto B:

B1- Interlocutor: amigo/a [X=Y, -DS] Acto de habla: Pedido.

B2-Interlocutor: amigo [X=Y, -DS] Acto de habla: Pedido.

B3-Interlocutor: amigo [X=Y, -DS] Acto de habla: ofrecimiento.

B4- Interlocutor: amiga [X=Y, -DS] Acto de habla: ofrecimiento.

Contexto C

C1-Interlocutor: profesor/a [Y domina X, +/-DS] Acto de habla: pedido.

Contexto D

D1-Interlocutor: compañeros de trabajo [X=Y, -DS] Acto de habla: ofrecimiento.

D2-Interlocutor: jefe [Y domina a X, +DS] Acto de habla: ofrecimiento.

4.4.3.3 Estructura de la pregunta

Situación: **Locación** (En el lugar N) **Propósito** (usted X necesita o quiere Z) **Interlocutor** (se dirige a un interlocutor Y para lograrlo). **Usted ¿Qué diría?**

Ejemplo:

"Usted está en el colectivo parado y apretado por la cantidad de pasajeros que están viajando como usted. Comienza a sentirse mal, como si fuera a desmayarse. En frente suyo hay un hombre adulto sentado. Usted ¿qué diría?"

El contexto está seguido por 8 o 9 respuestas fijas alternativas. Las respuestas alternativas fueron seleccionadas de aquellas dadas por los informantes al cuestionario prospectivo. Además añadimos a las ocho la opción de "otra", dejando un espacio libre para que si el encuestado no está de acuerdo

con ninguna de las respuestas dadas, también para que en el caso de que no quiera decir que no diría nada pueda utilizar ese espacio para aclararlo.

4.4.3.4 Criterios para seleccionar las alternativas de respuestas

Las respuestas que nuestros 30 informantes dieron al cuestionario prospectivo fueron reunidas y clasificadas en base a criterios de: frecuencia, variedad en las formas de tratamiento (*usted/vos*) y variedad en las estrategias sociopragmáticas. Por lo tanto, primero incluimos en las respuestas definitivas aquellas que son más frecuentes, si la mayoría de las frases es con formas de tratamiento en *usted* incluimos aquella que aparezca en *vos* y viceversa. Luego dentro de la variedad de estrategias sociopragmáticas, tratamos de que aparezcan aquellas estrategias dadas por los informantes, pero no incluimos las que frases que nos parezcan demasiado idiosincrásicas.

Primero, clasificamos las respuestas obtenidas en el cuestionario prospectivo por nivel de frecuencia. Es de notar que a pesar de que el cuestionario era de respuesta abierta, hubo un nivel de regularidad tanto en las formas de tratamiento como en las estrategias de cortesía, por lo que pudimos en muchos casos hallar coincidencias en la información dada por los encuestados.

Segundo, con respecto a la variedad de formas de tratamiento incluimos no solo la forma esperada, sino también, la no esperada. No con la idea de inducir al error, sino porque notamos que tal vez con mucho menor nivel de aparición podíamos relevar que en situaciones donde claramente nosotros esperábamos el uso de formas de tratamiento jerarquizadas aparecían en algunas respuestas tratamientos familiares o un mixto entre vocativos familiares y uso de formas que indican distancia social, por ejemplo, *"Profe, disculpe que lo moleste"*. Además el hecho de incluir la mayor variedad de formas de tratamiento dentro del cuestionario ayudará a que nuestro análisis pueda dar cuenta de variaciones en la norma esperada.

El tercer criterio surge de la observación de las respuestas dadas y es las estrategias pragmáticas utilizadas por los informantes. Nuestro objetivo es relevar el comportamiento cortés o descortés dentro de los actos de habla de pedidos y ofrecimientos. En relación con este objetivo, creemos que la regularidad o variación que notamos en las estrategias sociopragmáticas es la representación lingüística y no lingüística de elecciones que el hablante hace en su sistema de cortesía teniendo en cuenta a su interlocutor, su propósito comunicativo, el contexto situacional y su propia imagen. Debido a que además de elegir una forma de tratamiento adecuada, elige una serie de recursos lingüísticos y no lingüísticos que pone en función de lograr su propósito. Por lo tanto, también seleccionamos dentro de las respuestas dadas una opción que incluyera distintas estrategias de cortesía e incluso variaciones dentro de una misma estrategia como por ejemplo: pedidos indirectos realizados con preguntas en presente del indicativo y otras en condicional.

4.4.3.5 La organización de las preguntas con respecto a los actos de habla

Pedidos:

Pregunta 1

El contexto propuesto es el espacio público, particularmente el transporte público. Dentro de este espacio, el comportamiento de los hablantes con respecto a la prioridad en los asientos aparece reglado por normas explícitas y otras tácitas, como por ejemplo que los hombres ceden el asiento a las mujeres o a los niños pequeños. Estas últimas normas están variando con el tiempo hasta el punto de ser una descortesía que una mujer pida a un hombre que le ceda el asiento. En esta pregunta, nuestro objetivo es observar si la urgencia puede justificar un pedido que se encontraría fuera de la norma y cuáles son las estrategias que el hablante tiene para generar la empatía de su interlocutor en una situación que es considerada molesta. En relación con las formas de tratamiento, elegimos que

el interlocutor sea un desconocido, hombre y adulto, porque queremos observar cuáles son las formas elicitadas para este tipo de interlocutor.

1. *Usted está en el colectivo parado y apretado por la cantidad de pasajeros que están viajando como usted. En frente suyo hay un hombre adulto sentado. Usted comienza a sentirse mal, como si fuera a desmayarse.*

Opciones propuestas: consideramos que la justificación de este pedido es la urgencia, queremos observar si ésta es explícita o no en el pedido, por lo que incluimos respuestas con y sin justificación. Las estrategias que incluimos son preguntas convencionalizadas con condicional simple y con presente del indicativo tanto en *usted* como en *vos*. Aparecen introductores como fórmulas de deferencia. Incluimos preguntas con verbos de registro más culto como *"permitir"* y *"ceder"*, para probar si hay una idea de que las formas más cultas son consideradas más corteses por los hablantes, incluso en contextos informales. También, incluimos una frase en tercera persona plural impersonal que podría ser un pedido indirecto.

a. *¿Podría darme el asiento, por favor?*

b. *Discúlpeme, por favor, ¿podría darme/ceder el asiento que me siento mal/me estoy por desmayar?*

c. *Por favor, ¿me puede ceder/ me cede el asiento?*

d. *¿Me permite sentar que me voy a desmayar?*

e. *Disculpe, me bajó la presión ¿le molestaría darme el asiento, por favor?*

f. *Abran la ventanilla, me siento mal.*

g. *Por favor, necesito su asiento.*

h. ¿Me dejarías sentar que me siento mal?

i. *Otra:*_____

Pregunta 2.

El contexto otra vez es un espacio público en este caso la fila en un banco, los habitantes de Buenos Aires conocen que hay una regla tácita, pero muy fuerte que es esperar ser atendido según el orden que se establece a partir de la llegada. Salir de la fila equivale a perder el turno para ser atendido e introducirse en un lugar anterior al que nos correspondía (*colarse*) está muy mal visto. El pedido que planteamos no requiere mucho esfuerzo del interlocutor, simplemente reconocer el lugar que el hablante tenía antes de abandonar la fila, no hacerlo equivale a perder el lugar. El problema en este caso está dado por la razón o justificación que el informante debe dar a su interlocutor, puede ser considerada como poco decoroso decir "*voy al baño*", algunos hablantes pueden sentir pudor, otros pueden simplemente creer que no es necesario explicitarlo y otros pueden utilizarla como una estrategia para atenuar el pedido. Elegimos un interlocutor mujer/adulta para contrastar las formas de tratamiento con las de la situación anterior.

2. *Usted está en la cola del banco hace más de una hora para realizar un trámite que solo puede hacerlo por la caja. Detrás de usted hay una mujer adulta. Usted tiene ganas de ir al baño, pero no quiere perder su lugar en la fila. ¿Qué diría?*

Opciones propuestas: incluimos preguntas convencionalizadas con condicional simple con en uso de *usted* y *vos*, con y sin justificación; uso del imperativo, preguntas convencionalizadas con presente del indicativo. Variamos las introducciones con fórmulas de disculpas tales como: *perdoné, disculpe, discúlpame*. E incluimos el vocativo "*señora*".

a. Si quiere, pase usted.

b. Perdoná, ¿no me guardarías el lugar un segundo que voy al baño? Gracias.

c. ¿Sería tan amable de cuidarme el lugar?

d. Disculpe, ¿podría guardarme el lugar? Necesito ir al baño.

e. ¿Me podría cuidar el lugar?

f. ¿Me guarda el lugar que necesito ir al baño?

g. Señora, por favor, ¿me cuida el lugar? Voy rápido al baño y vuelvo.

h. Disculpame, ¿me podrías cuidar el lugar mientras voy al baño?

i. Otra: _____

Pregunta 4.

En este caso el pedido está inserto en un contexto familiar, en la casa del hablante, pero el conflicto está dado por la naturaleza del pedido que es algo que representa una incomodidad para el oyente y para el hablante, quien es responsable de hacer las compras de su propia comida. De ahí, que algunos de los informantes del cuestionario prospectivo se hayan ofrecido a acompañar al amigo en vez de pedirle que el haga las compras. Por esa interpretación incluimos la opción de acompañarlo.

4. Usted está en su casa con un amigo. Llueve y hace mucho frío. Usted tiene la heladera vacía y necesitaría comprar algunos alimentos, pero no quiere salir afuera. Su amigo dice que va a salir a comprar cigarrillos. ¿Qué diría?

Opciones propuestas: preguntas convencionalizadas con presente del indicativo y condicional simple en *vos* mayor mente y un caso de *usted*. Una frase tiene una fórmula de cortesía que es "*por favor*". También una forma de tratamiento idiosincrática del español de Argentina que es *che*.

a. *¿Podrías comprarme unas cosas, por favor?*

b. *Che, ya que estás ¿te puedo pedir si traés una leche y yerba?*

c. *¿Me hacés un favor? Ya que salís ¿me comprás algunas cosas?*

d. *Te acompaño y de paso compro unas cosas que me faltan.*

e. *Ya que vas ¿Por qué no traés algo para comer? Te doy la plata.*

f. *Si salís a comprar cigarrillos, también comprá algo de comer.*

g. *¿Te molestaría mucho pasar por el supermercado? Necesito comprar algunas cosas. Ya que salís…*

h. *¿Sería tan amable de comprar algunas cosas para comer?*

i. *Otra:*_____

Pregunta 5

El contexto es familiar, pero varía sutilmente la posición del hablante, puesto que no está en su casa sino que es invitado en la casa de su amigo, esto podría conllevar una diferencia de autoridad. Aquí podemos observar que una regla que está bastante establecida y respetada en los espacios públicos cerrados (*no fumar)*, cuando el espacio es privado y el dueño o autoridad de ese lugar no la ha establecido previamente, puede no ser una norma clara de comportamiento e incluso provocar un conflicto de convivencia. De modo que los informantes tengan que primero decidir si son tolerantes o no, y luego, si están autorizados o no hacer el pedido a su amigo o directamente a la pareja de este. El informante tiene que pensar cómo afectaría la relación con su amigo si habla directamente con su pareja. Por último, queremos observar los grados de cortesía incluso la descortesía.

5. *Usted odia el olor a cigarrillo. Va a cenar a la casa de un amigo/a y su pareja comienza a fumar al momento de la sobremesa. ¿Qué diría?*

Opciones propuestas: Ya en el cuestionario prospectivo hubo muchos informantes que prefirieron no decir nada y levantarse de la mesa, por lo cual sumamos esa opción en las alternativas. Incluimos preguntas convencionalizadas con condicional simple, presente del indicativo, justificaciones tales como "*soy alérgico"* y frases irónicas.

a. *¿Podrías apagar el cigarrillo, por favor?*
b. *Al amigo: "Escuchame, ¿no le decías a tu señora si puede fumar afuera o abrir la ventana?*
c. *¿Podés fumar afuera o cerca de una ventana?*
d. *Disculpame, soy alérgico al cigarrillo ¿te molestaría apagarlo o fumar en otro lado?*
e. *Se levanta y se va.*
f. *¿Te molesta si abro la ventana?*
g. *¿Sabés que la mayor parte de los cánceres de pulmón son por los productos cancerígenos y otras mierdas que colocan en los cigarrillos?*
h. *Disculpe, ¿sería tan amable de pedirle a su pareja que deje de fumar?*
i. *Otra:*_____

Pregunta 9

Es la única pregunta en la que damos un contexto académico, un entorno no tan habitual para muchos de los encuestados. En la encuesta previa, notamos que hubo menor cantidad de regularidades en esta pregunta y que, si bien todos contestaron, no todos tenían experiencia en una situación similar. La dificultad de este pedido está en la selección del registro, porque por un lado un profesor es una persona que tiene un nivel jerárquico mayor y, por lo tanto, la relación es asimétrica. Pero, por otro lado, la relación profesor alumno se ha relajado en las últimas décadas, sobre todo, en las escuelas secundarias, lo cual puede hacer que haya una diferencia de registro dada por la edad. Aunque también podemos pensar que un profesional que ya está trabajando hace un tiempo considera a un profesor como un par más que como una figura de autoridad. Intentamos aumentar la distancia social advirtiendo que hacia un tiempo que no estaban en contacto. Pretendemos que esta pregunta nos dé suficientes datos para corroborar nuestra hipótesis del avance de las formas de tratamiento informal, incluso en situaciones y contextos formales.

9. *Usted necesita una carta de recomendación para conseguir un nuevo trabajo. Quiere pedírsela a uno/una de sus profesores que es una persona que lo conoce pero no ve hace más o menos 2 años. ¿Qué diría?*

Opciones propuestas: es la pregunta que más opciones da, dada la variedad registrada en la anterior encuesta nos permite poder incluir: distintos tipos de introducciones con saludos o fórmulas de disculpas, o ambas.; luego preguntas convencionalizadas con condicional simple o presente del indicativo; pedidos directos con el verbo *necesitar*; y distintos usos de las formas de tratamiento: *vos/usted/profe/profesor*.

a. *Hola X ¿cómo estás? Espero que bien. Te escribo para hacerte un pedido.*

b. *¡Hola tanto tiempo! ¡qué bueno verte! ¿puedo pedirte un favor?*

c. *Disculpe que lo moleste, pero necesitaría un favor por cuestiones laborales.*

d. *Profe. ¿me haría el favor de recomendarme para un nuevo trabajo?*

e. *Hola, soy X fui su alumna en el curso Y. ¿Le puedo pedir un favor? ¿Escribiría para mí una carta de recomendación?*

f. *Profesor, ¿puede hacerla por mí, ya que me conoce bien? Sería un favor solamente.*

g. *¿Podría tener la amabilidad de firmarme una carta de recomendación, ya que necesito conseguir empleo?*

h. *Hola XX ¿cómo estás? Perdón que te moleste pero estaría necesitando una carta de recomendación. ¿Me la podrías hacer, por favor?*

i. *Mirá ¿me podrías hacer el favor de redactarme una carta para solicitar empleo?*

j. *Miré, profesor, yo soy XX. Fui alumno suyo. Necesitaría una recomendación para un nuevo trabajo. ¿puede hacérmela?*

k. *Otra:*_____

Ofrecimientos:

Pregunta 3

El contexto es el espacio público, el colectivo. En este caso, el interlocutor es un joven desconocido. La situación es prototípica y bastante frecuente en Buenos Aires. Los informantes en este caso tienen que ofrecer ayuda para que él o ella llegue a una dirección cercana a la parada donde ellos bajan. Nosotros sugerimos que podrían acompañarlo/la, la idea es ver si los informantes, son o no solidarios con desconocidos, si son conscientes o no de que pueden llegar a ser invasivos con el interlocutor. De ahí que variamos las opciones entre si lo acompaña o no, si simplemente le da ins-

trucciones, si le dice que baje con él y lo siga, o si solo le indica desde lejos. Queremos observar si las formas de tratamientos a desconocidos varían por la edad.

3. *Usted está en el colectivo y un/a chico/a le pregunta por una dirección. La dirección es cerca de su parada y usted podría acompañarlo/a. ¿Qué diría?*

Opciones propuestas: indicaciones con fórmulas como "*tener que* + infinitivo"; con uso del imperativo; condicionales reales; frases aseverativas en presente del indicativo; y aparece el uso del verbo "*indicar*".

a. *Tenés que tomar esta calle y ahí está.*

b. *Bajate donde me bajo que te indico.*

c. *Mirá, es donde yo me bajo. Seguime hasta la esquina que te muestro para dónde es.*

d. *Es cerca de donde bajo yo. Si querés te indico o mejor bajate conmigo, te acompaño.*

e. *Voy para allá, yo le indico.*

f. *Esperá a que llegue a la parada y te acompaño.*

g. *Yo le indico donde bajarse.*

h. *Mirá, yo bajo en la parada anterior, cuando me veas bajar en la próxima baja vos.*

i. *Sí, sí yo te acompaño, vamos.*

j. *Otra:*_____

Pregunta 6

El contexto es familiar, una charla de amigos. El informante primero tiene que interpretar la confidencia del amigo que puede entenderse como sincera o como un acto indirecto de pedido. Luego tiene que considerar si está dispuesto a ofrecer o si puede ofrecer su ayuda, por último debe pensar cuál estrategia utilizará para que su amigo no se ofenda con su ofrecimiento. Esta tarea es compleja y queremos ver como las personas encuestadas la resuelven y con qué grado de sinceridad. También observaremos las formas de tratamiento más familiares entre pares.

6. Un amigo suyo le cuenta que hace tres meses que no tiene trabajo y no le queda más plata para pagar la comida y los gastos de la casa. ¿Qué diría?

Opciones propuestas: Incluimos: preguntas convencionalizadas con presente del indicativo, de *vos,* y otros vocativos, frases condicionales reales, frases aseverativas en presente del indicativo y el imperativo. Además, incluimos una frase para evadir el ofrecimiento, para aquellos que optan por no ofrecerse.

a. ¿Querés que te preste algo de plata?

b. ¿Necesitás unos mangos?

c. No seas boludo, tendrías que haberme avisado antes. Yo te banco hasta que encuentres algo.

d. Mmmmm ¡qué mala suerte!

e. Si necesitás algo, yo te ayudo.

f. ¿Necesitás que te preste plata? No importa cuando me la devuelvas.

g. Te doy una mano y te presto algo de plata.

h. *Mirá, X, vos te quedaste sin trabajo, no es problema mío. Hoy te presto, pero rebúscatelas.*

i. *Tomá un par de pesos y si querés, te consigo trabajo de lo mío.*

j. *Otra:*_____

Pregunta 7

Esta situación contrasta con la anterior porque el interlocutor en este caso es una mujer y el pedido también es difícil. Para cumplirlo el hablante debe comprometer su tiempo libre y cuidar tres niños pequeños. Como en la situación anterior la información que da el interlocutor puede ser interpretada como una confidencia sincera o como un pedido indirecto. Intentaremos observar que si hay una diferencia entre la cantidad de informantes que se ofrecen y expresan su solidaridad en las dos situaciones. Lo cierto es que en el cuestionario prospectivo hubo muchas respuestas que pasaron de ser ofrecimientos a ser excusas para evadir ese compromiso. Por eso, en las variantes damos los dos tipos de actos de habla.

7. Una amiga suya tiene 3 hijos pequeños. Ella y su pareja quieren salir el sábado por la noche a festejar su aniversario, pero no tienen a nadie que les cuide a sus hijos. Se lo comenta a usted. ¿Qué diría?

Opciones propuestas: frases directas en indicativo para ofrecerse; uso del imperativo; frases alternativas para excusarse.

a. *¡Qué lástima!*

b. *Mirá, X, vos tenés tres chicos, no es momento de divertirte.*

c. *Uh, justo este sábado tengo un compromiso, no puedo.*

d. ¿Querés que los cuide yo? No hay problema, contá conmigo.

e. No tengo problema en cuidarlos. /No tengo problema en bancarte esta vez.

f. Andá, yo te los cuido.

g. ¿Por qué no llamás a una niñera?

h. Lo lamento, pero no conozco a nadie tampoco.

i. Si querés, puedo quedarme con los chicos.

*j. Otra:*_____

Pregunta 8

Esta situación aunque tiene como propósito ofrecerse a traer café, como el objetivo del hablante es evadirse del trabajo por un rato, muchos informantes interpretaron este como el propósito y no realizaron un ofrecimiento. Incluimos estas respuestas porque nos parece una posible lectura y, además, nos permite ver si los informantes tienen presente o no su imagen frente a sus pares y si esto es o no un factor que los obliga a buscar estrategias de ocultamiento o insinceridad para lograr su autonomía con respecto al grupo. En relación con las formas tratamientos, nos interesa ver el uso de la segunda persona plural, *ustedes*, y de la primera persona plural, *nosotros* inclusivo cuando el hablante se encuentra dentro de su grupo de pares.

8. Usted está reunido trabajando con un grupo de compañeros en el trabajo. Para despejarse, quiere salir a comprar un café, pero no quiere que el resto de sus compañeros piense que quiere evadirse del trabajo. ¿Qué diría?

Opciones propuestas: Introducción con fórmulas de disculpas, justificación, preguntas convencionalizadas con presente del indicativo, uso del pronombre indefinido *alguien*; uso del imperativo de

ustedes y frases en presente del indicativo con el uso de *nosotros* inclusivo como si fuera una sugerencia.

a. *Voy un minuto a comprar un café y vuelvo.*

b. *Che, tengo que salir un segundo ¿no les jode?*

c. *No doy más, necesito un café urgente. Voy a comprar uno, ya vengo, ustedes sigan.*

d. *Disculpas, pero no funciono bien sin café. El tiempo que pierdo yendo a buscarlo se compensa con el que voy a ganar estando más despabilado.*

e. *Che, me voy a comprar un café ¿Alguien más quiere?*

f. *¿Podemos hacer una pausa? Nos tomamos un café, despejamos la mente, y volvemos al laburo con más ímpetu.*

g. *Perdonen pero tengo ganas de tomar un café. Enseguida vuelvo. No es que quiera esquivar el trabajo.*

h. *Otra:*_____

Pregunta 10

El contexto de esta pregunta es laboral, una reunión de trabajo. Para entender nuestro objetivo al formularla, hay que tener en cuenta que, si bien el interlocutor directo es el jefe, el hablante tiene que considerar que su audiencia son sus pares, sus colegas de trabajo. Es decir, que tendrá no solo que contestar al pedido del jefe y pensar cuál es la estrategia más adecuada para mejorar o no su imagen frente a él, sino que también tendrá que pensar cuál es su imagen frente a su grupo de colegas. La idea de ofrecerse como voluntario para un trabajo no remunerado, nos permite observar un

comportamiento más autónomo del hablante que para mejorar su imagen frente a la autoridad se separa de su grupo de pares para autoafirmarse.

10. *Usted está en una reunión de trabajo, su jefe pide un voluntario para hacer una tarea extra que no va a pagar e implica quedarse fuera del horario de trabajo por unas semanas. Nadie se ofrece, pero usted quiere ofrecerse para mejorar su imagen frente a su jefe. ¿Qué diría?*

Opciones propuestas: en el cuestionario prospectivo la respuesta más frecuente es "nada", la mayoría de los hablantes optó por no ofrecerse, no la incluimos porque no es relevante para nuestro análisis, pero los encuestados tienen la opción de dar esa respuesta en la alternativa "otra". Incluimos frases directas; frases directas mitigadas por el condicional simple; usos de *bueno* como introductor; formas de tratamiento formal como *señor* y uso del imperativo.

a. *Yo puedo.*

b. *Deje yo lo hago, no hay problema.*

c. *Señor, yo podría quedarme y realizar la tarea. ¿Le parece?*

d. *Bueno, pero no puedo quedarme mucho tiempo extra después del horario.*

e. *Me encantaría ofrecerme, pero tengo otros compromisos.*

f. *Bueno, si no queda otra yo me ofrezco.*

g. *Bueno, dale lo hago yo.*

h. *Bueno, yo podría hacerlo.*

i. *Sí me prendo,¿ cuándo arrancamos?*

j. *Otra:*_____

4.5 Metodología de análisis

A pesar de que el estudio de campo, los instrumentos y la recolección de datos utilizan una metodología que proviene de la sociolingüística, para el análisis de los datos utilizaremos una metodología de la pragmalingüistica. Las variables sociopragmáticas no son de fácil cuantificación, como argumenta Fernandez Moreno (1990:120-121) en su propio estudio sobre actos de habla en la Ciudad de Toledo. Existen tres limitaciones al realizar un estudio cuantitativo de los actos de habla: la primera es el uso de un cuestionario que aleja a los informantes del habla informal, la segunda es que se atiende a una variable plausible de ser cuantificada, descartando otras más complejas y, la tercera, la restricciones pragmáticas de matices para las opciones dadas en los cuestionarios. La cuantificación de variables pragmáticas podría llevar a conclusiones no clasificatorias y poco pertinentes desde el punto de vista explicativo. En otras palabras, nuestro estudio, aunque tendrá en cuenta los datos estadísticos de frecuencia de uso, no tiene como objetivo la estadística en sí, ni pretende marcar tendencias fiables en el uso de las estrategias sociopragmáticas. Entenderemos que el análisis sociopragmático es mucho más complejo que reconocimiento de la frecuencia de uso de un ítem con respecto a ciertas variables demográficas y sociales. Puesto que los hablantes tienen a su disposición finitos recursos lingüísticos para realizar infinidad de enunciados lingüísticos, estos responden a circunstancias situacionales que varían de enunciado a enunciado. Es decir que tratar de establecer que cierto recurso lingüístico es utilizado en cierto acto de habla por ciertos interlocutores es como tratar de fijar a una variable una pluralidad de posibilidades lingüísticas.

Sin embargo, no podemos negar ciertas regularidades. Es en términos de la descripción de estas regularidades que nuestro análisis tomará los datos recolectados para determinar que variables lingüísticas suelen ser utilizadas en los actos de habla de pedido y ofrecimiento en la variedad del español del Rio de la Plata en la ciudad de Buenos Aires.

Para realizar el análisis, tomaremos en cuenta conceptos que provienen de la sociopragmática y partir de estos cualificaremos los datos. Además, trataremos de pensar qué factores socioculturales inciden en las selecciones de las estrategias sociopragmáticas y cómo estas estrategias tienen relación con los pronombres y formas de tratamiento. En cuanto a estos cuantificadores, analizaremos su uso con respecto a los interlocutores propuestos en el cuestionario, con respecto a nociones como distancia social, confianza, jerarquía y paridad. Esto nos permitirá pensar sobre los comportamientos sociopragmáticos de los hablantes de la ciudad de Buenos Aires en términos de afiliación o autonomía, esto creemos nos permitirán una descripción más adecuada y más general, no solo descriptiva.

4.5.1 Datos gráficos y pruebas estadísticas

Los datos serán organizados en tablas de referencia para lo cual utilizaremos programas de almacenamiento y cuantificación de datos como Numbers y Excel. Luego serán representados en gráficos de barras para poder ilustrar frecuencias y circulares para poder ilustrar porcentajes.

No utilizaremos pruebas estadísticas, ya que nuestro objetivo no es indicar probalibilidades de uso, o fiabilidad de los datos para proveer tendencias futuras o actuales.

4.5.2 Fases del análisis

Primero: recolectaremos los datos, elaborado un cuadro para cada cuestionario donde se puede ver cuál es la opción elegida en cada pregunta, los datos demográficos de cada participantes y un cuadro donde se especifica los pronombres y las formas de tratamiento utilizadas para cada interlocutor. Segundo: crearemos una tabla general donde aparezcan todos los participantes preguntas y opciones seleccionadas para cada una de ellas. De allí extraeremos por pregunta las frecuencias: la

cantidad de veces que se ha seleccionada cada opción en cada pregunta. estos datos irán a las tablas y a los gráficos de barras para cada pregunta. También con respecto las variables demográficas de edad y género.

Tercero: tomaremos los datos para clasificarlos según las categorías pragmalingüísticas de: realización del acto, directa o indirecta; estructura: nuclear, bimembre o trimembre; estrategias sintácticas que utiliza, modalidades verbales, estrategias de cortesía negativa o positiva. Estos datos son siempre vistos en correspondencia con las variables demográficas de edad y sexo para cada una de las preguntas.

Cuarto: reuniremos los datos de cada pregunta por acto de habla, con el fin de agrupar los datos y reconocer las regularidades dentro de cada acto, más allá de las preguntas y las situaciones contextuales dadas. Entonces, tomaremos los datos organizados en las categorías pragmalingüísticas, y observaremos si es posible establecer ciertas regularidades. Por último, trataremos de interpretar no solo las regularidades dadas en cada acto de habla, sino también las irregularidades en términos argumentativos y pragmalingüísticos.

5. DESCRIPCIÓN DE RESULTADOS

5. DESCRIPCIÓN DE RESULTADOS

Introducción

En este capítulo se describirán los resultados de la encuesta definitiva, para ello expondremos el contexto de cada una, las diferentes opciones dadas como respuestas, los totales por opción y la descripción de las opciones más elegidas. Los datos que aparecieron ligados a las variables de sexo y edad, no incluimos nivel de estudio porque los datos finales parecen sesgados por una mayoría de nivel de estudio universitario que no corresponde con las cuotas propuestas en un principio. Además transcribimos las respuestas dadas por los informantes en la opción libre y escribimos el orden de las opciones elegidas por orden cuantitativo. Por último, reagrupamos las opciones con respecto a los pronombres de tratamiento que contienen y mostramos los resultados de que corresponden a las fórmulas e tratamiento.

5.1.Resultados de la primera pregunta

Para esta pregunta tomamos como contexto propuesto el espacio público, particularmente el transporte público. El interlocutor es un hombre adulto, desconocido. Nuestro objetivo es observar si la urgencia puede justificar un pedido que se encontraría fuera de la norma: en los transportes públicos de la ciudad de Buenos Aires, se cede el asiento a adultos mayores, personas que tienen alguna tipo de discapacidad motora, mujeres con niños pequeños y mujeres embarazadas; es muy poco común que se ceda un asiento a una persona adulta. Otro objetivo es analizar cuáles son las estrategias que el hablante tiene para generar la empatía de su interlocutor en una situación que es considerada molesta. En relación con las formas de tratamiento, elegimos que el interlocutor sea un desconocido, hombre y adulto, queremos observar cuáles son las formas elicitadas para este tipo de interlocutor.

1. Usted está en el colectivo parado y apretado por la cantidad de pasajeros que están viajando como usted. En frente suyo hay un hombre adulto sentado. Usted comienza a sentirse mal, como si fuera a desmayarse.

Opciones propuestas:

a. ¿Podría darme el asiento, por favor?

b. Discúlpeme, por favor, ¿podría darme/ceder el asiento que me siento mal/me estoy por desmayar?

c. Por favor, ¿me puede ceder/ me cede el asiento?

d. ¿Me permite sentar que me voy a desmayar?

e. Disculpe, me bajó la presión ¿le molestaría darme el asiento, por favor?

f. Abran la ventanilla, me siento mal.

g. Por favor, necesito su asiento.

h. ¿Me dejarías sentar que me siento mal?

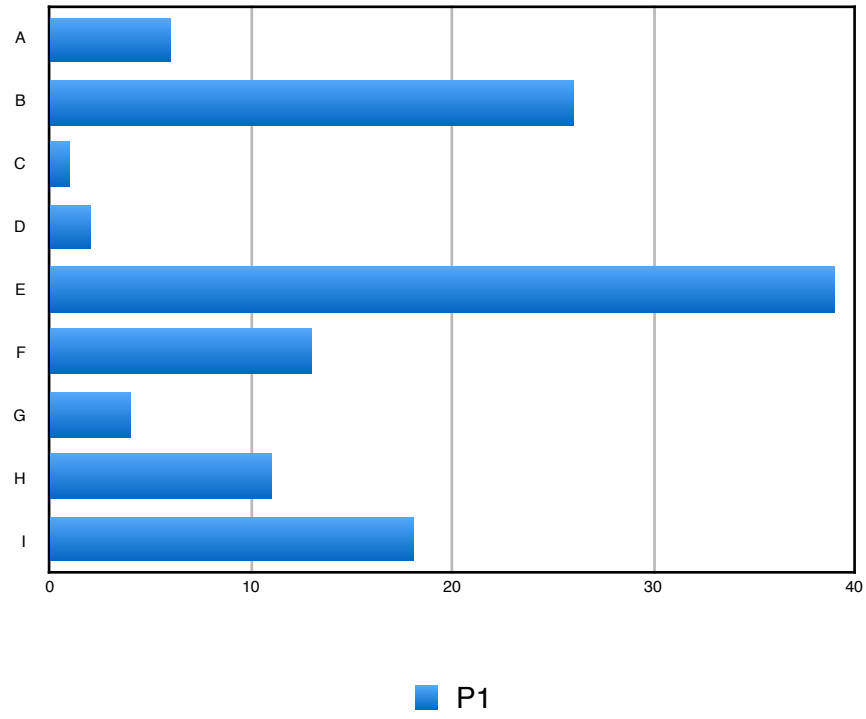
i. Otra:_____

Totales por opción

Con respecto a los resultados por opción para la pregunta número 1, en un total de 120 respuestas podemos observar que la opción más elegida fue la E (39 informantes), la segunda fue la B (26 informantes) y la tercera fue la I que corresponde a la opción libre. Esto da una idea que en este contexto propuesto hubo un alto porcentaje de disentimiento con las opciones propuestas. La opción menos seleccionada fue la C (1 informante). Podría ser tomado como un dato significativo, ya que

representaría por negatividad a una opción que los hablantes no consideran cortés o correcta para la situación dada.

Gráfico 1: totales pregunta 1

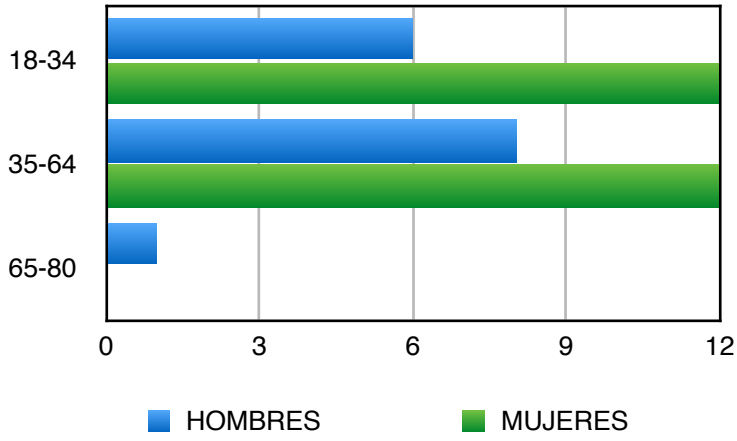


Descripción de las opciones más elegidas

Opción E. "Disculpe, me bajó la presión ¿le molestaría darme el asiento, por favor?"

De los 39 informantes que eligieron esta opción 24 son mujeres y 15 son hombres. Solo hay un informante en el rango de edad de 65-80. En las mujeres, se observa que tanto el grupo etario más joven como el de mediana edad tienen la misma cantidad de informantes (12 informantes en cada una) predominan en la tabla. Los informantes hombres también pertenecen a los dos primeros grupos etarios (18-34 y 35-64).

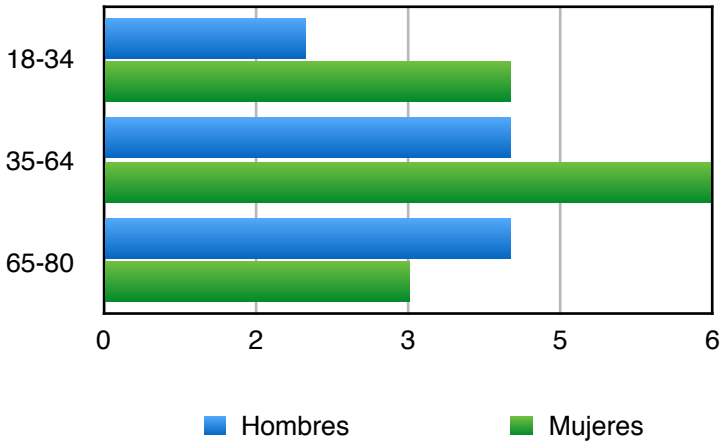
Gráfico 2: P1 op. E



Opción B "Discúlpeme, por favor, ¿podría darme/ceder el asiento que me siento mal/me estoy por desmayar?"

Como mencionamos anteriormente, esta opción es la segunda más elegida.Por más que se pueda observar que su distribución en similar en los tres grupos etarios y entre hombres y mujeres, si tomamos en cuenta que el porcentaje de la tercera edad en el total de las encuestas es menor que el de los dos grupos etarios más jóvenes, podemos ver que la cantidad de 7 informantes en un total de 16 equivale al 44%, lo que es un alto porcentaje para una opción entre 9 opciones. Además, como se puede observar en el cuadro hay una leve tendencia entre las mujeres de 35 a 64.

Gráfico 3: P1 Op. B



Opción I Otra.

Esta es un opción que en términos de todo el cuestionario tuvo un porcentaje muy alto comparado con las otras respuestas libres de las restantes nueve preguntas. Es decir, que en esta pregunta 1, el nivel de disentimiento fue mayor que en otros contextos. Tal vez podría ser que el contexto fuera muy cotidiano y los hablantes quisieran dar exactamente la frase que ellos dicen en esa situación o la actitud que ellos tienen. La mayoría de aquellos que expresaron una opción distinta a las dadas se ubican en el grupo etario de 18 a 34 y hombres, lo cual es interesante porque el interlocutor dado en este contexto era un adulto mayor de edad de sexo masculino. En la tercer grupo etario, solo una mujer dio otra opción y como razón dijo que tomaba taxi. Dentro de esta opción podemos hacer a su vez categorías, ya que de los 11 informantes: 9 (7 hombres y 2 mujeres) señalaron que en esa situación no dirían nada o se bajaron de el colectivo; y 11 (2 hombres y 9 mujeres) dieron como excusa que se sentían mal.

Lo cierto de que más allá de las razones de los hablantes para expresar diferentes opciones a las dadas, podemos notar que en términos de comportamiento sociopragmático este contexto parecería ser conflictivo y no quedar claro cuáles serían las normas socioculturales para actuar en esta situación o que estas varían dependiendo del sexo y la edad. Aquellos que no dirían nada o se bajarían del colectivo en su mayoría son hombres entre los 18 a 64 años, en otras palabras, los hombres más jóvenes optan por no pedir ayuda, pero esta conducta no prevalece en lo adultos hombres del grupo etario mayor. Además, la tendencia dentro de estos grupos es solo de un 11% del total de los informantes.

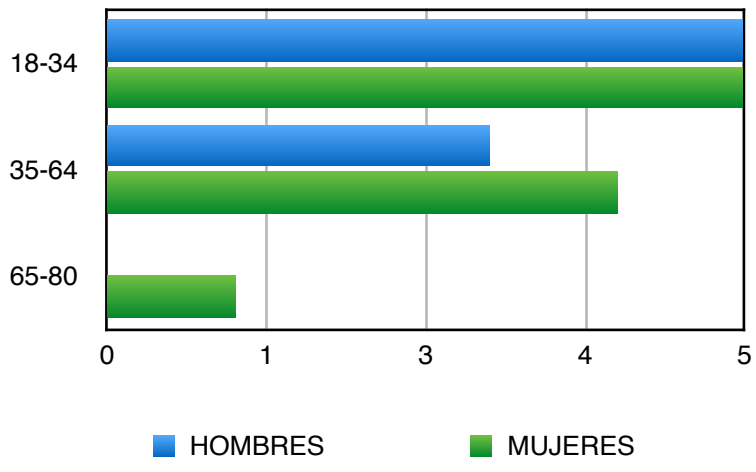
Por otro lado, desde el punto de vista pragmalingüístico, en el grupo de las frases de pedido libres, las frases varían en motivo y en recursos lingüísticos utilizados, pero no varían en estructura. Observamos que en las mayoría de las frases libres se comienza con un pedido de disculpas que también funciona como un llamado a la atención del interlocutor, el pedido realizado en forma indirecta

a través de un pregunta y luego expresión de la razón o motivo por la que se solicita el asiento.

Tabla 17: Respuestas libres Pregunta 1 Opción I

No responde	Responde con otra opción
C146-No dice nada.	C135-“Perdón, me siento mal, ¿me puedo sentar?”.
C124-Me bajo del colectivo.	C131-“Disculpe, por favor. ¿Podría darme el asiento? No me siento bien”.
C121- No sé qué haría, nunca me pasó.	C115-“Disculpe que lo moleste, creo que me voy a desmayar. ¿Me dejaría sentar unos minutos?”
C120- Nunca pido el asiento por más que me sienta mal. Tomo taxi.	C93- “Disculpame, ¿No me dejarías sentarme que no me siento bien?”
C57-Le pediría el asiento a alguien más joven.	C80-“No me siento bien”.
C33-Me sentaría en el piso o bajaría. No diría nada.	C61- “Disculpe ¿Puedo abrir la ventanilla?”
C21- No diría nada.	C53-“¿Me dejaría sentar que no me siento bien?”.
C8-Me bajaría del colectivo.	C30-“Ay, me siento mal, me desmayo”.
	C29- “Disculpe, ¿me dejaría sentar que me siento mal, por favor?”
	C14- “¿Podría abrir la ventanilla que me siento mal?”.

Gráfico 4 P1 Op. I

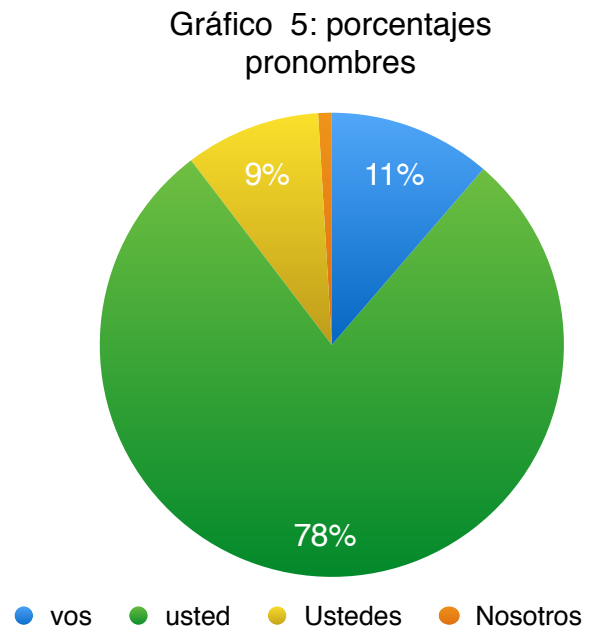


Distribución de los pronombres y las fórmulas de tratamiento

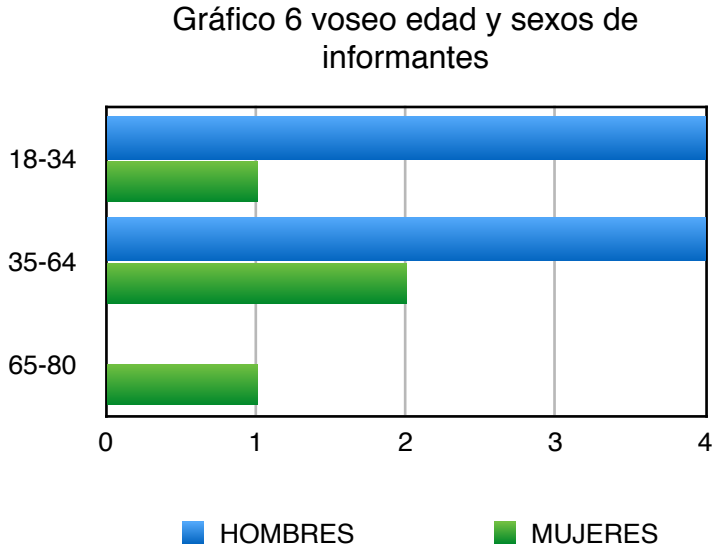
En las opciones, se utilizan las siguientes formas de tratamiento: *usted, vos, ustedes, nosotros inclusivo* y *yo.* Cuando observamos los resultados, vemos que claramente el pronombre *usted* es la forma de tratamiento más utilizada (78%) para nuestro destinatario: Hombre, Adulto, Desconocido. Sin embargo, lo esperado en esta situación era que al menos un 90% utilizara *usted* como fórmula de tratamiento, según la norma estándar del español, debido a la distancia social, el desconocimiento y la mayor edad.

Podemos observar es que solo un 11% opta por utilizar *vos*. De los informantes que utilizan *vos* encontramos que su mayoría es de género masculino y pertenece al rango de edad que va desde los 18 a 64 años; los pares al destinatario: hombres de 65 a 80 años, utilizan igualmente *usted* y no *vos* aunque representaría que son pares en edad. Por último, con un 9% aparece el uso del pronombre *ustedes*, como una estrategia indirecta para hacer un pedido cuyo destinatario es particular pero en la expresión aparece el plural indicando un sujeto grupal "*Abran la ventanilla*" produce un falta de referencia específica o impersonalización. Se puede pensar que de esa forma el hablante no interpela directamente a su interlocutor, sino que espera que este le ofrezca voluntariamente, porque se da cuenta que necesita sentarse ya se siente mal.

Con respecto al uso de *vos,* notamos la mayoría de los que se dirigen al destinatario adulto utilizando este pronombre de tratamiento son hombres entre los 18 a 64 años (8 informantes), 2 mujeres del segundo grupo etario, una de 18 a 34 años y una mujer de 65 a 80 años. Sorprendentemente ninguna hombre del grupo etario mayor, que podría considerarse como en paridad de edad utiliza *vos*.



Distribución por edad y género de los informantes que utilizan vos.



Disposición de las opciones según los totales

E. Disculpe, me bajó la presión ¿le molestaría darme el asiento, por favor?

B. Discúlpeme, por favor, ¿podría darme/ceder el asiento que me siento mal/me estoy por desmayar?

I. Otra:

H. ¿Me dejarías sentar que me siento mal?

A. ¿Podría darme el asiento, por favor?

G. Por favor, necesito su asiento.

D.¿Me permite sentar que me voy a desmayar?

C. Por favor, ¿me puede ceder/ me cede el asiento?

5.2 .Resultados para la segunda pregunta

La situación se desarrolla en un espacio público, en este caso la fila en un banco. El interlocutor presentado es una mujer adulta desconocida. El pedido que planteamos no requiere mucho esfuerzo del interlocutor, simplemente reconocer el lugar que el hablante tenía antes de abandonar la fila, pero no hacerlo equivale a que este pierda su turno para ser atendido en la caja del banco. El problema en este caso está dado por la razón o justificación que el informante debe dar a su interlocutor, puesto que puede ser considerada como poco decoroso decir *"voy al baño"*, algunos hablantes pueden sentir pudor, otros pueden simplemente creer que no es necesario explicitarlo y, otros pueden utilizarla como una estrategia para atenuar el pedido. Elegimos un interlocutor mujer/adulta para contrastar las formas de tratamiento con las de la situación anterior donde el interlocutor era un hombre adulto.

2. Usted está en la cola del banco hace más de una hora para realizar un trámite que solo puede hacerlo por la caja. Detrás de usted hay una mujer adulta. Usted tiene ganas de ir al baño, pero no quiere perder su lugar en la fila. ¿Qué diría?

Opciones propuestas: incluimos interrogativas convencionalizadas con condicional simple con en uso de *usted* y *vos*, con y sin justificación; uso del imperativo, preguntas convencionalizadas con

presente del indicativo. Variamos las introducciones con fórmulas de deferencia tales como: perdoné, disculpe, discúlpame. E incluimos el vocativo *señora*.

a. Si quiere, pase usted.

b. Perdoná, ¿no me guardarías el lugar un segundo que voy al baño? Gracias.

c. ¿Sería tan amable de cuidarme el lugar?

d. Disculpe, ¿podría guardarme el lugar? Necesito ir al baño.

e. ¿Me podría cuidar el lugar?

f. ¿Me guarda el lugar que necesito ir al baño?

g. Señora, por favor, ¿me cuida el lugar? Voy rápido al baño y vuelvo.

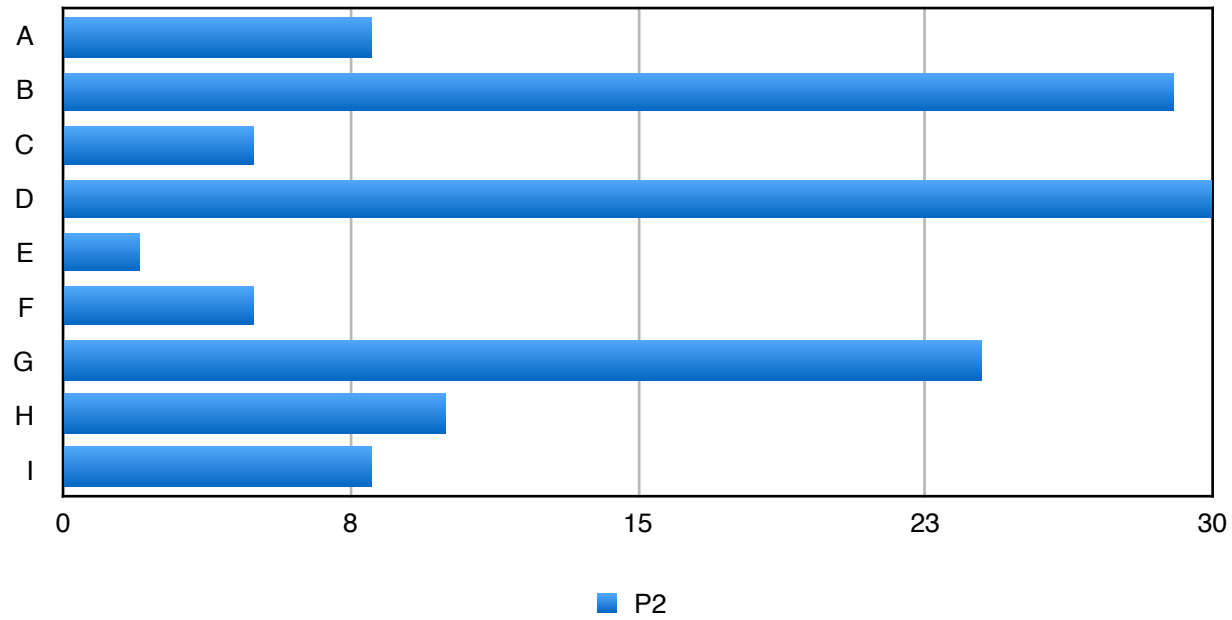
h. Disculpame, ¿me podrías cuidar el lugar mientras voy al baño?

i. Otra: _____

Totales por opción

Para la situación planteada en la pregunta 2, las opciones más elegidas son la D (30 informantes) y la B (29 informantes); la diferencia numérica es muy pequeña (1 informante). Desde una perspectiva sociolingüística marca dos tendencias. Una tendencia la conservación del *usted* como pronombre

Gráfico 7: P2 totales



de tratamiento para mujeres adultas en el ámbito publico y, la otra, al uso extendido de *vos* en este caso para no marcar diferencias de edad o distancia social con el género femenino.

La tercera es la G, con un total de 23 informantes. Esta opción nos permite relevar el uso de la fórmula de tratamiento *señora* para una mujer adulta. A comparación de la pregunta anterior donde el interlocutor es un hombre adulto, por lo tanto, un *señor*, la fórmula de tratamiento de respeto para la mujer adulta. De todas maneras, *señor* no es tan utilizado como *señora*, se reserva a una clara situación de jerarquía como veremos en la pregunta 10.

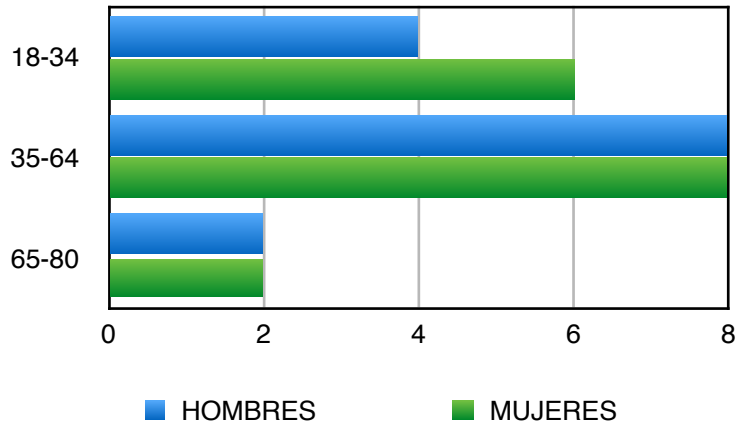
En la opción libre I, encontramos poco nivel de disentimiento; hay un aspecto que se repite en varias de las frases que aportan los informantes y es el énfasis en el tiempo que van a tardar en volver del baño: *vuelvo corriendo, un minuto, un segundo*. Como veremos más adelante estas expresiones serían parte de una estrategia de atenuación que minimiza el compromiso que conlleva el cumplimiento de la tarea que se le esta pidiendo al interlocutor, y aseguran de alguna forma que este acepte el pedido.

Descripción de las opciones elegidas

Opción D: *"Disculpe, ¿podría guardarme el lugar? necesito ir al baño."*

Se puede señalar en esta opción que hay una tendencia de uso entre mujeres y hombres de mediana edad (35 a 65) además de las mujeres entre 18-34 años. El pronombre de tratamiento que se utiliza es *usted*. Representa el 25% del total de los cuestionarios.

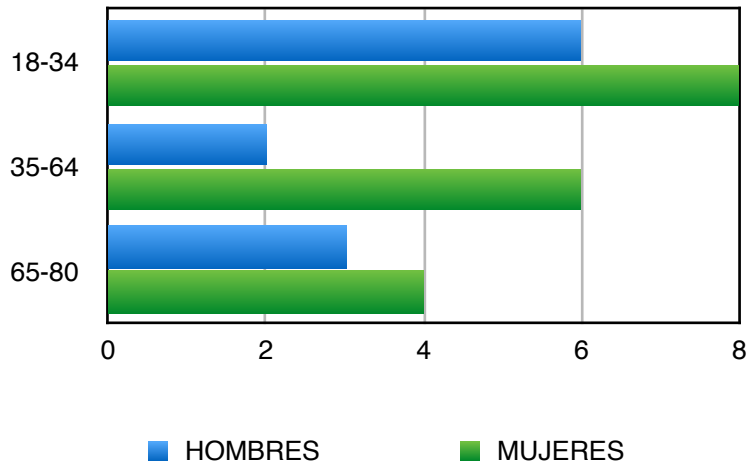
Gráfico 8. P2 Op. D



Opción B. *"Perdoná, ¿no me guardarías el lugar un segundo que voy al baño? Gracias."*

Esta es la segunda opción más elegida y también corresponde al 25% del total de los encuestados. En este caso la mayoría de los informantes que eligieron esta opción son mujeres (18 informantes que representan el 30% del total de las mujeres). Teniendo en cuenta que la interlocutora es una mujer adulta, es posible que las hablantes consideren a su interlocutora como un par o que presupongan cortés tratarla de *vos* como si fuera de la misma edad. Eso también explicaría porque la mayoría son mujeres entre los 18-34 años.

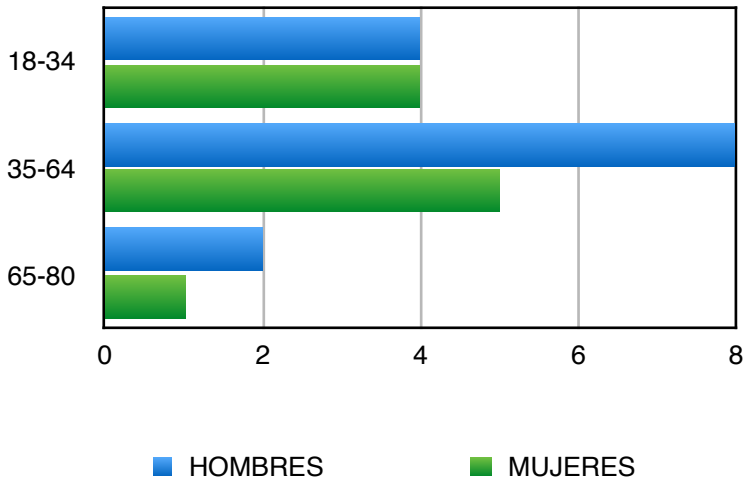
Gráfica 9 P2 Op. B



Opción G. *"Señora, por favor, ¿me cuida el lugar? Voy rápido al baño y vuelvo."*

Un total de 24 informantes la seleccionaron (10 mujeres y 14 hombres). De alguna forma, esta opción complementaría la anterior, ya que la mayoría de los informantes en la anterior eran de sexo femenino, ahora tenemos un grupo de informantes masculinos entre los 35-65 años que prefiere utilizar esta frase. Para este grupo la fórmula de tratamiento *señora* es una marca de respeto y cortesía.

Gráfico 10 P2 Op. G



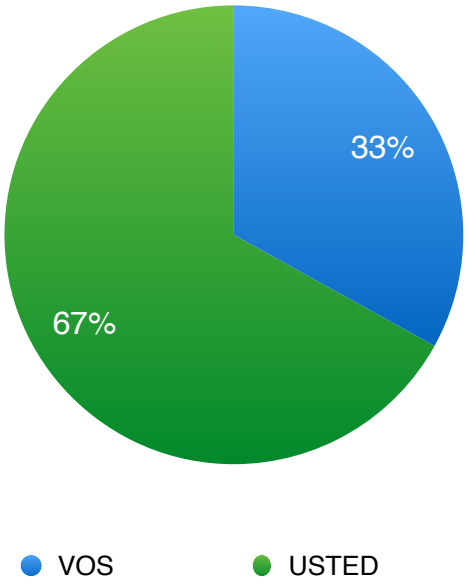
Distribución de los pronombres y fórmulas de tratamiento

Los datos muestran que hay una tendencia a utilizar *usted* frente a *vos*, no obstante, en comparación con la anterior vemos que el porcentaje de uso de *vos* aumentó (pregunta 1: 10%; pregunta 2: 33%). Podríamos pensar que las razones de esta variación son motivadas por el género femenino, ya que el resto de las variables del interlocutor permanecen (adulto, desconocido).

El uso de la fórmula de tratamiento *señora* que incluimos en la gráfica dentro de *usted*, y que está descripta en la tabla de la opción G. Dos informantes más la incluyeron en la opción libre. Esta fórmula de respeto correspondiente a las personas adultas que son consideradas mayores de 30 años, pero este límite de edad ha variado con los años. También, hay una valoración distinta por género, por ejemplo: cuando es utilizado con hombres la característica que se acentúa es la jerarquía social, y cuando se usa con mujeres primero se acentuaba el hecho de estar o no casada, pero eso ya está un poco en desuso y paso a marcar más edad que estado civil. Comparando las dos primeras preguntas nos preguntamos porqué en la primera no aparece en ningún momento la fórmula de tratamiento *señor* para el interlocutor hombre-adulto, y si un 20% de los informantes selecciona *señora* en el caso de la mujer-adulta.

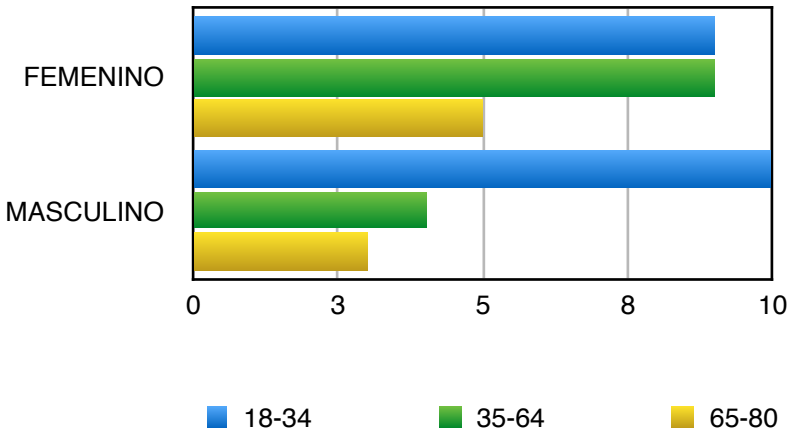
Volvemos a observar que en un contexto prototípico de uso de *usted* el porcentaje es variable, ya que un 67% de los informantes ha utilizado este pronombre y un 20% lo ha combinado con otra fórmula de respeto para las mujeres adultas: *señora*. Cabe pensar que en este contexto, más aun que en el anterior, la norma se está deslizando hacia el uso del *vos*, tal vez como ya mencionamos, para no marcar diferencias de edad que pudieran ser valoradas negativamente por las interlocutoras femeninas, o quizás en las informantes tiendan a flexibilizar las diferencias de edad y distancia social en el trato con otras mujeres.

Gráfico 11. P2 Pronombres



Observemos la tabla que marca la distribución por grupo etario y sexo de *vos*. No hay una diferencia muy importante como para asegurar que el uso de *vos* sea una tendencia de uso que predomine en el grupo de sexo femenino (23 informantes), más que en el masculino (17 informantes), y si podemos observar que hay una tendencia a utilizar *vos* con mujeres adultas entre los hombres de 18 a 34 años y, en general, en el primer grupo etario. Lo que nos hace pensar que podría ser un cambio que se está produciendo en el sistema, ya que claramente aparecen tres grupos (hombres de 18-34, mujeres de 18-34, mujeres de 35-65) como mayoritarios y pertenecen a los grupos etarios más jóvenes . También parece un grupo que podría ser considerado como par a la interlocutora: mujeres adultas de 65-80.

Gráfico 12. Distribución de voseo por edad y sexos. P2



Disposición de las opciones según los totales

D. Disculpe, ¿podría guardarme el lugar? Necesito ir al baño.

B. Perdoná, ¿no me guardarías el lugar un segundo que voy al baño? Gracias.

G. Señora, por favor, ¿me cuida el lugar? Voy rápido al baño y vuelvo.

H. Disculpame, ¿me podrías cuidar el lugar mientras voy al baño?

A. Si quiere, pase usted.

I. Otra: 144- No pediría. 135-"¿Me cuidás el lugar que voy al baño? Vuelvo corriendo". 131-"Disculpe, ¿sería tan amable de guardarme el lugar?". 124- "Voy al baño y vuelvo en un minuto". 88- No diría nada, me quedaría esperando mi turno igual e iría al baño después del trámite. 70- "Disculpe, ¿Me podría guardar el lugar? voy un segundo al baño". 18- "Disculpe, señora, ¿le molestaría cuidar mi lugar? Es que necesito ir al baño, es un segundo nada más. Muchas gracias". 8- No voy al baño, pero la hubiera dejado a la señora.

F.¿Me guarda el lugar que necesito ir al baño?

C.¿Sería tan amable de cuidarme el lugar?

E.¿Me podría cuidar el lugar?

5.3 Resultados para la tercera pregunta

El contexto propuesto para la situación es el espacio público, otra vez es el colectivo. En este caso el interlocutor es un joven desconocido. Los informantes en este caso tienen que ofrecer ayuda para que él llegue a una dirección cercana a la parada donde ellos bajan. Queremos observar si las formas de tratamientos a desconocidos varían por la edad.

> 3. Usted está en el colectivo y un/a chico/a le pregunta por una dirección. La dirección es cerca de su parada y usted podría acompañarlo/a. ¿Qué diría?

Opciones propuestas:

a. Tenés que tomar esta calle y ahí está.

b. Bajate donde me bajo que te indico.

c. Mirá, es donde yo me bajo. Seguime hasta la esquina que te muestro para dónde es.

d. Es cerca de donde bajo yo. Si querés te indico o mejor bajate conmigo, te acompaño.

e. Voy para allá, yo le indico.

f. Esperá a que llegue a la parada y te acompaño.

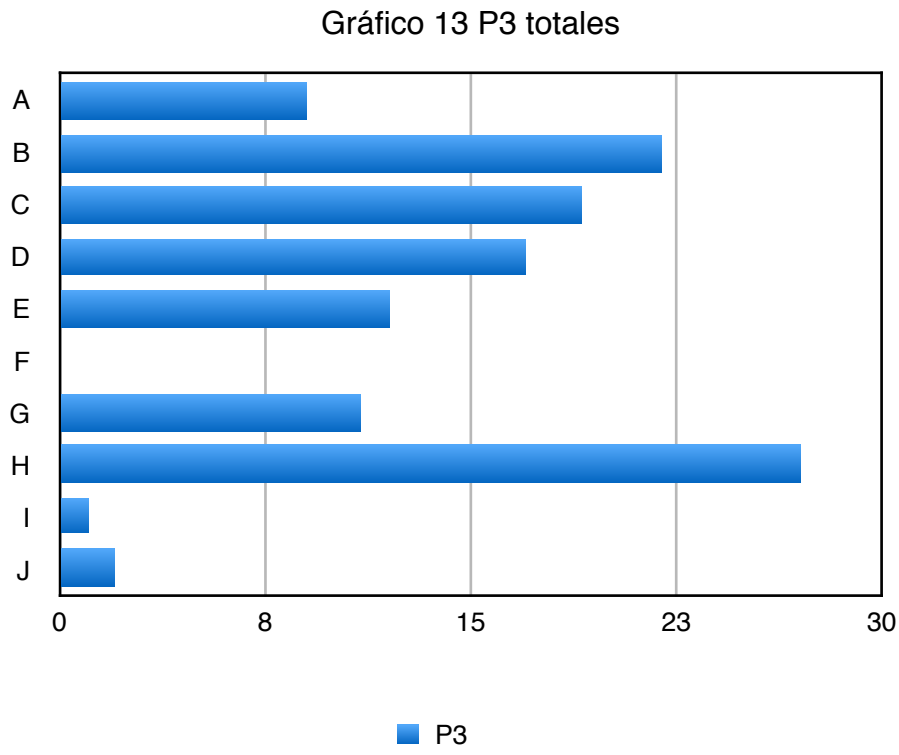
g. Yo le indico donde bajarse.

h. Mirá, yo bajo en la parada anterior, cuando me veas bajar en la próxima bajá vos.

i. Sí, sí yo te acompaño, vamos.

j. Otra:_____

Totales por opción



En esta pregunta, podemos observar que la distribución de los informantes es bastante variada, no aparece una opción como claramente seleccionada y las diferencias numéricas entre las opciones más seleccionadas son mínimas. Pero, sí podemos ver que las más seleccionadas son aquellas que utilizan la fórmula de tratamiento *vos* y resultan más claras para los informantes o más adecuadas por incluir estructuras completas. La primera opción es la H con 27 informantes un porcentaje de 22,5 %, le sigue la opción B con 22 informantes o sea un 18,33%, la tercera es la C con 19 informantes un 15,8%, la cuarta de las más elegidas es la D con 18 informantes un 14,8 % del total de la encuesta. Es decir, que no tenemos suficiente margen para indicar que una opción es la más frecuente o regular. Sin embargo, como las tres primeras comparten elementos lingüísticos y sociopragmáticos que hacen que la variación entre ellas sea mínima.

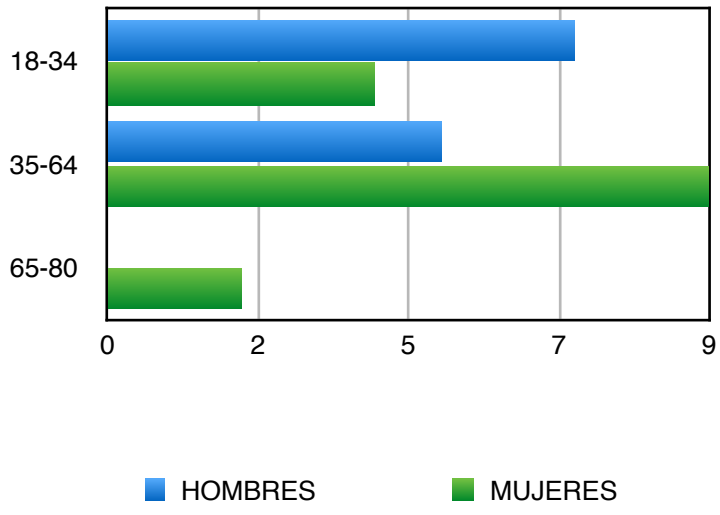
Las siguientes cinco opciones son poco seleccionadas por distintas razones: E y G el pronombre de tratamiento utilizado es *usted*, que no sería muy frecuente para dirigirse a un joven-desconocido. Por otro lado, entre las dos opciones tienen un total de 23 informantes, un 19% de los encuestados. Las otras tres opciones son muy poco seleccionadas: A, 9 informantes, y el resto: J e I tienen un solo informante cada una. La opción F no fue seleccionada por ninguno.

Descripción de las opciones más elegidas

Opción H: *"Mirá, yo bajo en la parada anterior, cuando me veas bajar en la próxima, bajá vos."*

Las mujeres entre 35 y 64 años son el grupo mayoritario en esta opción, le siguen los hombres de 18 a 34 años y los hombres de 35-64, luego las mujeres de 18-34 y por último, las mujeres de 65-80, no se registra ningún informante hombre entre 65-80. Podríamos decir que es la opción menos comprometida, solo le indica donde bajar, no le da instrucciones ni lo/la acompaña, tampoco baja con él/ella en la misma parada.

Gráfico 14. P3 Op. H



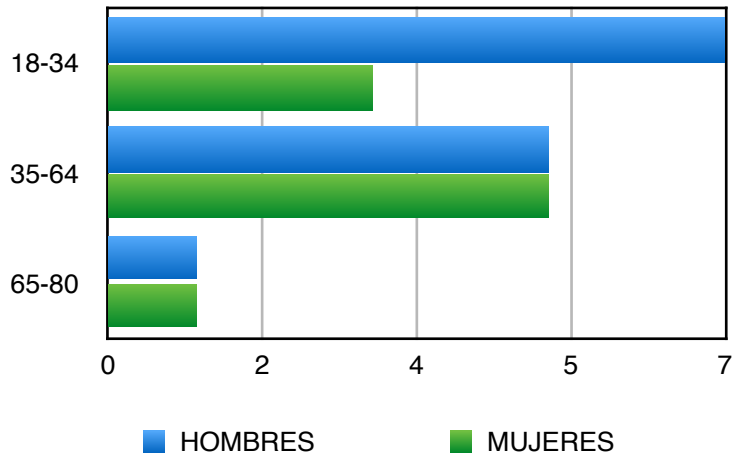
Opción B: *"Bajate donde me bajo que te indico."*

Notamos que el grupo mayoritario en este caso es el de los hombres de 18-34 años que podría considerarse como el grupo par, porque son coetáneos con el interlocutor. En igual proporción siguen

los hombres y mujeres entre 35-64 años, solo con tres informantes las mujeres de 18-34 años, y luego, con un informante cada uno los dos grupos de 65 a 80. Podemos interpretar en esta opción más compromiso y solidaridad con el interlocutor, debido a que le sugiere bajar con él/ella, bajan en la misma parada y de ahí le da indicaciones. Por más que sea comprometida, no resulta invasiva; porque está implícito que no va a acompañarla/lo solo indicarle desde lejos.

En la siguiente opción, veremos que se puede pensar en una gradación del compromiso y cierta regulación de la confianza, dependiendo de los interlocutores este ofrecimiento podría verse como una intromisión incluso como una amenaza, aun si en la cultura de la ciudad de Buenos Aires está bien visto pedir y dar indicaciones en la calle y el transporte público.

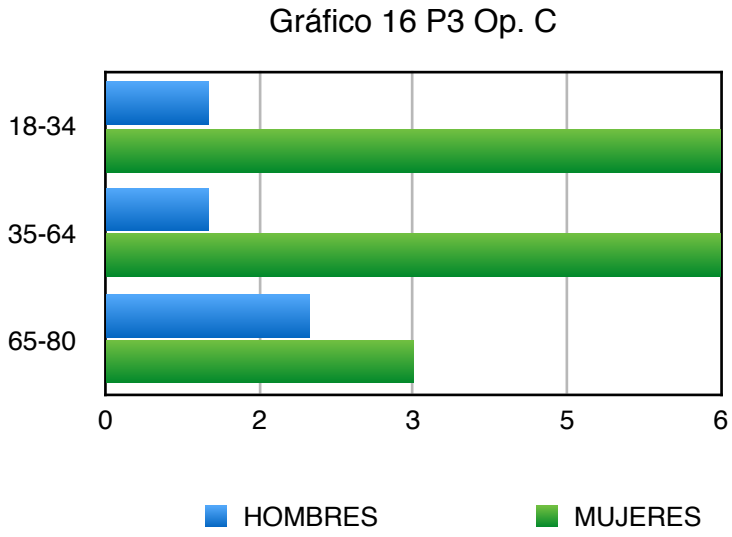
Gráfico 15 P3. Op. B



Opción C: *"Mirá, es donde yo me bajo. Seguime hasta la esquina que te muestro para dónde es."*

Como dijimos en el apartado anterior, podríamos ver que la selección de las opciones depende de ciertos implícitos culturales que gradúan o regulan la relación de solidaridad. La idea de que puede ser más o menos invasivo o más o menos comprometido el acto de ofrecimiento influyen en las opciones elegidas por los informantes. En la opción C, el hablante no solo baja en la misma parada y le da instrucciones, sino que también lo/la acompaña hasta la esquina. De todas formas, la acción se

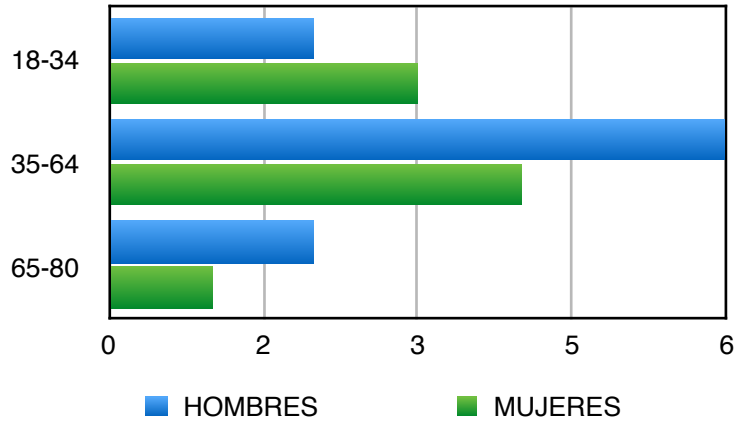
ve atenuada porque no es explícita que lo/la acompaña, se sugiere seguirla/lo hasta la esquina. Son claramente las mujeres en sus tres grupos etarios quienes seleccionaron esta opción (15 mujeres) no así los hombres (4 hombres).



Opción D: *"Es cerca de donde bajo yo. Si querés te indico o mejor bajate conmigo, te acompaño."*

En este caso, es explícito que se ofrece a acompañarlo/la, en efecto, el nivel de compromiso del ofrecimiento es mayor y además podría considerarse una intromisión directa, aunque los hablantes la seleccionen sin tener conciencia de que podría llegar a ser invasivo acompañar a una persona hasta su destino. La mayor parte de los informantes que seleccionaron esta opción son hombres entre 35 y 64, también mujeres en el mismo rango de edad la seleccionaron, luego le siguen mujeres entre 18-34 y hombres del mismo grupo etario, dos informantes masculinos de 65 a 80 y una mujer del mismo grupo etario.

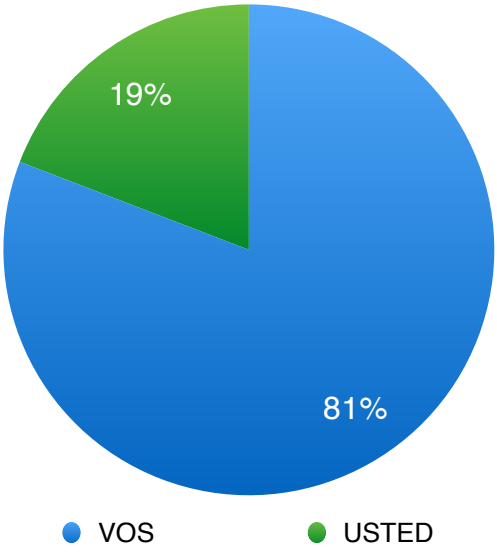
Gráfico 17 P3 Op. D



Distribución de los pronombres y las fórmulas de tratamiento

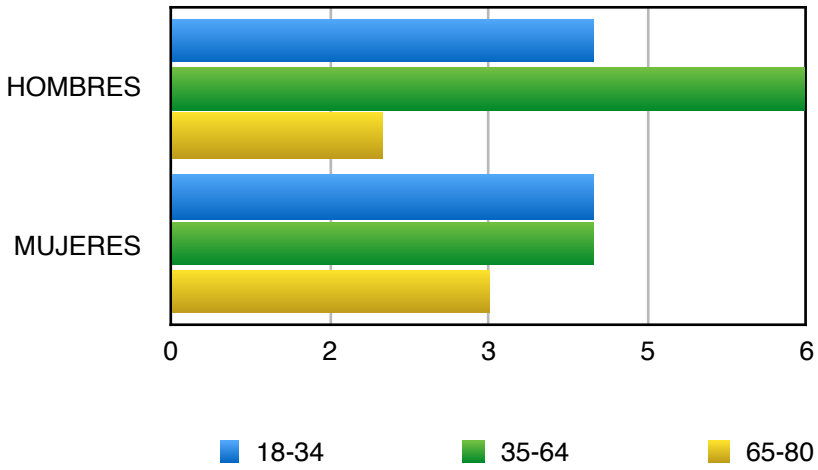
Así como en las dos preguntas anteriores esperábamos un porcentaje muy alto de selección del pronombre de tratamiento *usted* y observamos un cierto avance del pronombre *vos*. En esta pregunta, esperábamos un porcentaje alto del uso de *vos* y los datos nos dieron al menos un 19% de uso de *usted*. No encontramos en los datos de distribución de los informantes que han seleccionado *usted* ningún dato que sugiera que haya alguna tendencia en un grupo en particular, ni de una razón que esté relacionada con variables de edad o sexo. En el caso de esta pregunta, parecería que el uso de *usted* está motivado por la distancia social y la desconfianza. Podríamos pensar que es otra estrategia para marcar esa distancia social, tal vez para matizar el ofrecimiento, dado que en las dos frases que aparece el uso de *usted* el grado de compromiso del ofrecimiento es el más bajo, solo se ofrecen a indicarle donde bajar. En resumen, notamos que aunque hay un uso generalizado de *vos*, la distancia social y el desconocimiento entre los dos interlocutores se marca en el grado de compromiso que asumen en el ofrecimiento y en algunos casos directamente en el uso de *usted*.

Gráfico 18. P3 pronombres



Distribución de los informantes que seleccionaron usted

Gráfico 19. P3 Distribución usted



Disposición de las opciones según los totales

H. Mirá, yo bajo en la parada anterior, cuando me veas bajar en la próxima baja vos.

B. Bajate donde me bajo que te indico.

C. Mirá, es donde yo me bajo. Seguime hasta la esquina que te muestro para dónde es.

D.Es cerca de donde bajo yo. Si querés te indico o mejor bajate conmigo, te acompaño.

E.Voy para allá, yo le indico.

G.Yo le indico donde bajarse.

A.Tenés que tomar esta calle y ahí está.

I. Sí, sí yo te acompaño, vamos.

J.Otra:_____

F. Esperá a que llegue a la parada y te acompaño.

5.4. Resultados para la cuarta pregunta

En este caso, el pedido se produce en un contexto familiar, en la casa del hablante, pero el conflicto está dado por la naturaleza del pedido que es algo que representa una incomodidad para el interlocutor y, por el hecho de que quien es responsable de hacer las compras de su propia comida, es el hablante. De ahí que algunos de los informantes del cuestionario prospectivo se hayan ofrecido a acompañar al amigo en vez de pedirle que él haga las compras. Por esa interpretación, incluimos la opción de acompañarlo.

4. Usted está en su casa con un amigo. Llueve y hace mucho frío. Usted tiene la heladera vacía y necesitaría comprar algunos alimentos, pero no quiere salir afuera. Su amigo dice que va a salir a comprar cigarrillos. ¿Qué diría?

Opciones propuestas:

a. ¿Podrías comprarme unas cosas, por favor?

b. Che, ya que estás ¿te puedo pedir si traés una leche y yerba?

c. ¿Me hacés un favor? Ya que salís ¿me comprás algunas cosas?

d. Te acompaño y de paso compro unas cosas que me faltan.

e. Ya que vas ¿Por qué no traés algo para comer? Te doy la plata.

f. Si salís a comprar cigarrillos, también comprá algo de comer.

g. ¿Te molestaría mucho pasar por el supermercado? Necesito comprar algunas cosas. Ya que salís…

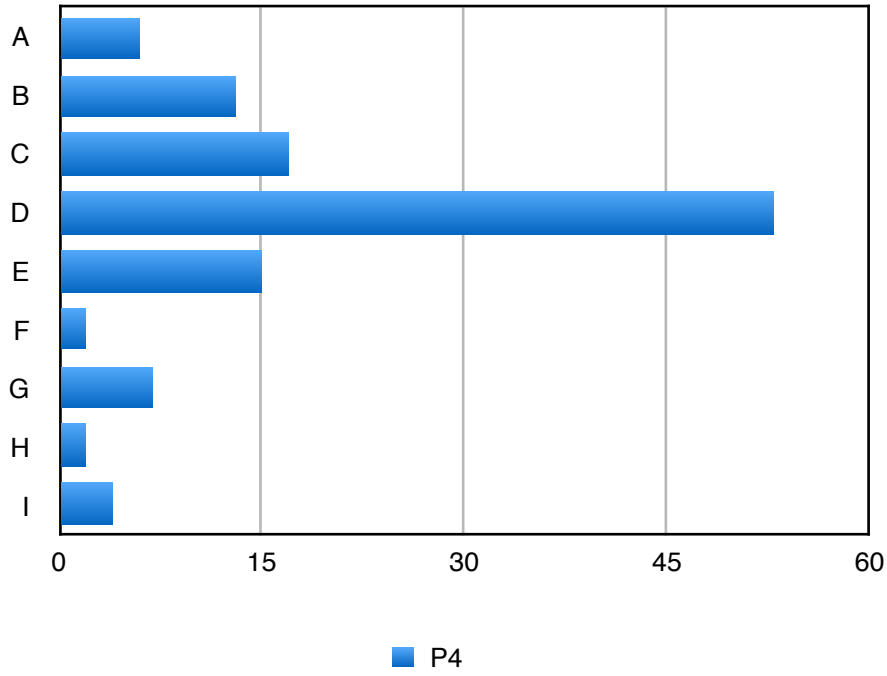
h. ¿Sería tan amable de comprar algunas cosas para comer?

i. Otra:_____

Totales según las opciones

Sin duda la primera opción es la D con un 44,16% del total el resto de los informantes. El resto se distribuyen entre las otras opciones pero en menor cantidad. Las opciones C, E y B tienen 17, 15, y 13 informantes respectivamente. Junto con la pregunta 5 son las preguntas con mayor nivel de acuerdo de los informantes en una opción. Contradictoriamente, la opción elegida en este caso la D no corresponde al propósito que plantea el contexto debido a que se le dice explícitamente al informante que él como interlocutor tiene la *intención de no salir*. A pesar de esto, desde el comienzo del cuestionario prospectivo hubo una gran cantidad de respuestas que planteaban acompañar al amigo sin importar la lluvia y el frío para hacer las compras, por lo que incluimos esta opción dentro de las posibles opciones, pero no porque fuera la deseada para el contexto planteado.

Gráfico 20. P4 totales



Descripción de las opciones más elegidas

La cuestión que se plantea en este caso es: ¿por qué un porcentaje tan alto de informantes decide no plantear un pedido como lo describe el contexto dado de la pregunta, sino un ofrecimiento? ¿Por qué en un contexto entre amigos que se supone hay una prevalencia de confianza, la mayoría decide no expresar un pedido?

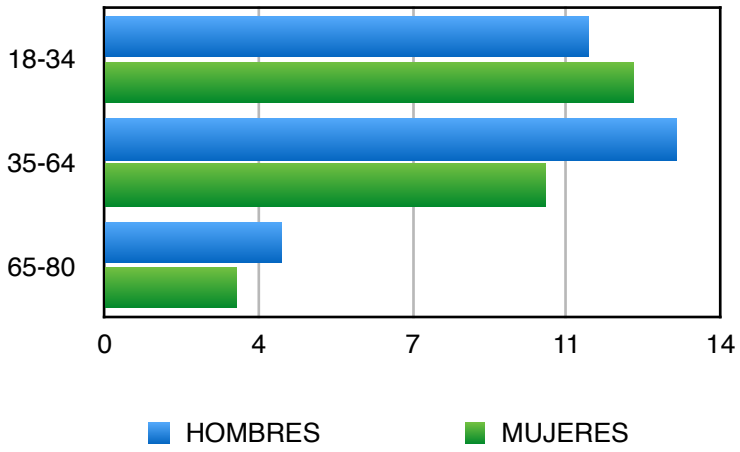
Opción D: *Te acompaño y de paso compro unas cosas que me faltan.*

El porcentaje de los informantes con respecto a la edad es descendente en dirección del grupo etario más joven a los más adultos. Mientras que en el primer grupo etario de 18-34 es un 78% del total de informantes, en el siguiente es un 61% y el tercero es solo un 29%. Habría un principio de afiliación a un grupo de pares de menor o mediana edad por el que el hablante relativiza su autonomía en favor de pertenecer a un grupo de iguales. Esto se ve representado en el hecho de que la mayoría de nuestros informantes no plantea a un amigo una tarea que resulta ser un beneficio para él mismo en perjuicio de su par (amigo). Y aunque este principio parecería cruzar a los tres grupos, resulta me-

nos cohesivo en las generaciones más adultas que en la generación más joven.

Cabría pensar si la opción D donde se expresa un ofrecimiento más que un pedido, es de alguna manera una forma indirecta y atenuada de realizar ese pedido. Es decir, el hablante espera que su interlocutor reaccione realizando él a su vez un ofrecimiento tal como *"no hace falta, ¿querés que vaya yo a comprar?"*. Cuando analicemos la sección de ofrecimientos, veremos con mayor detenimiento que en ciertos casos estos funcionan como reaccione a pedidos indirectos de los interlocutores.

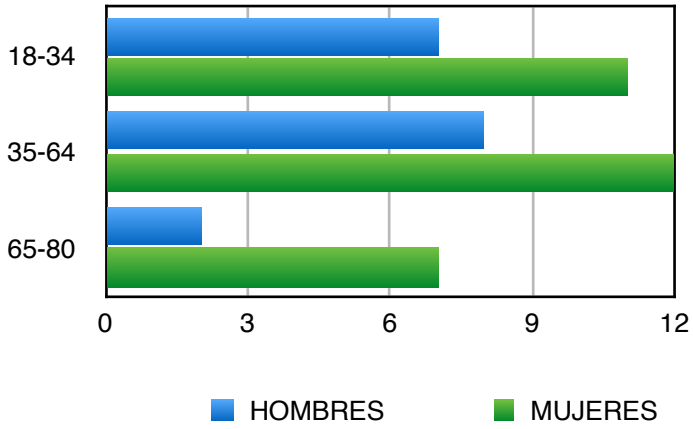
Gráfico 21 P4 Op. D



Resto de las opciones

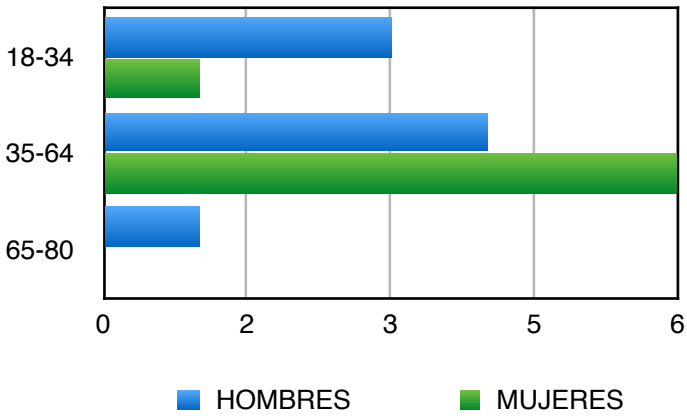
Ahora observemos el resto de las preguntas agrupándolas según lo que consideramos como estrategias de cortesía más informales y más formales. Luego, en el apartado del análisis pragmalingüístico definiremos mejor esta selección, así como veremos las distintas estrategias de atenuación que suelen ser más regulares en ciertos contextos informales o formales. En este sentido, agrupamos, por un lado, las opciones B, C, E y F, que resultan ser más frecuentemente utilizadas para hacer pedidos en contextos familiares o entre hablantes que mantienen una distancia social cercana. Estas cuatro opciones suman el 39, 16 % del total de informantes.

Gráfico 22. P4 B,C,E,F



Y por otro lado, las opciones A, G y H fueron elegidas por un total de 15 informantes, apenas el 12,5%. Estas expresan el pedido de manera más atenuada: pedido indirecto formulado como pregunta en condicional simple. Uno de ellas la H utiliza *usted*. El bajo porcentaje sugiere que los hablantes no consideran que estas formas sean las adecuadas para atenuar el pedido. En cierta manera, estas formas se utilizan en contextos más formales y, en algunos casos, pueden ser percibidas como irónicas por los hablantes que tienen una relación cercana de paridad social, como el caso de los amigos.

Gráfico 23 P4 A, G, H

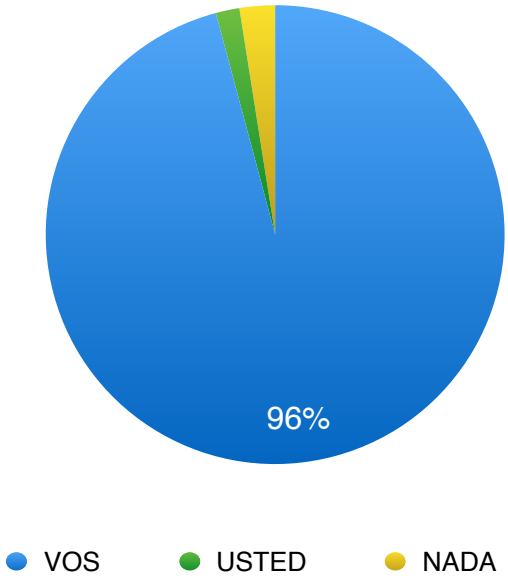


Distribución de los pronombres y las fórmulas de tratamiento

El pronombre de tratamiento seleccionado casi en su totalidad es *vos* con un 94% del total de los participantes. Es interesante notar de igual modo que hay 2 hablantes que seleccionan *usted*: un

hombre de 55-59 años nacido en Mar del Plata y una mujer de 45-49 años nacida en Bolivia. El hecho de que en este contexto hayamos obtenido un uso tan alto de *vos*, no solo nos da la pauta que en el trato con pares, amigos, el pronombre seleccionado predominante es *vos*, sino que confrontando con otros contextos dados en el cuestionario vemos que hay un uso consensuado por casi la totalidad de los hablantes encuestados. Esto da la idea de que no hay, como en otros contextos, una discrepancia entre la tendencia esperada y los datos recolectados.

Gráfico 24. P4 Pronombres



Uso de *che*: 13 informantes.

Disposición de las opciones según los totales

D.Te acompaño y de paso compro unas cosas que me faltan.

C.¿Me hacés un favor? Ya que salís ¿me comprás algunas cosas?

E.Ya que vas ¿Por qué no traés algo para comer? Te doy la plata.

B.Che, ya que estás ¿te puedo pedir si traés una leche y yerba?

G.¿Te molestaría mucho pasar por el supermercado? Necesito comprar algunas cosas. Ya que salís…

A.¿Podrías comprarme unas cosas, por favor?

F.Si salís a comprar cigarrillos, también comprá algo de comer.

H.¿Sería tan amable de comprar algunas cosas para comer?

I.Otra:_____

5.5. Resultados para la quinta pregunta

En esta pregunta, el contexto es familiar, pero varía sutilmente la posición del hablante, ya que que no está en su casa sino que es invitado en la casa de un amigo. Esto podría conllevar una diferencia en la autoridad sobre el espacio privado.

5. Usted odia el olor a cigarrillo. Va a cenar a la casa de un amigo/a y su pareja comienza a fumar al momento de la sobremesa. ¿Qué diría?

Opciones propuestas:

a. ¿Podrías apagar el cigarrillo, por favor?

b. Al amigo: “Escuchame, ¿no le decías a tu señora si puede fumar afuera o abrir la ventana?

c. ¿Podés fumar afuera o cerca de una ventana?

d. Disculpame, soy alérgico al cigarrillo ¿te molestaría apagarlo o fumar en otro lado?

e. Se levanta y se va.

f. ¿Te molesta si abro la ventana?

g. ¿Sabés que la mayor parte de los cánceres de pulmón son por los productos cancerígenos y otras mierdas que colocan en los cigarrillos?

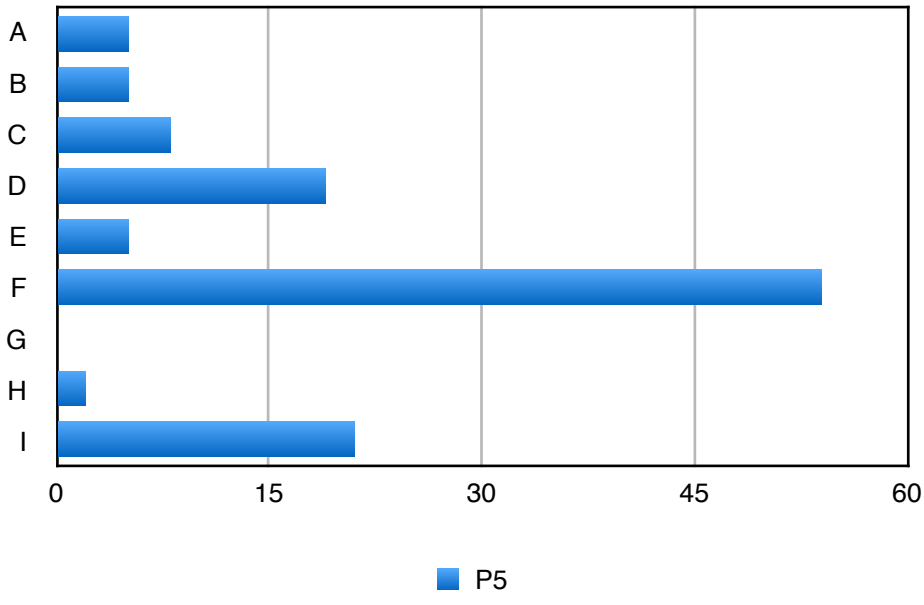
h. Disculpe, ¿sería tan amable de pedirle a su pareja que deje de fumar?

i. Otra:_____

Totales por opción

Hay un alto porcentaje de coincidencia para la opción F (45%) y, además un inusual porcentaje de informantes seleccionó la opción de respuesta libre (17,5%), la cual constituye la segunda opción más seleccionada en este caso. La opción D es la tercera con 19 informantes, le sigue la opción C con 8 informantes. A, E y B tienen 5 informantes cada una, la opción H 2 y la opción G ninguno. Este último dato es muy interesante, porque esa opción podría considerarse descortés o irónica para los hablantes y de ahí que no la hayan considerado.

Gráfico 25. Totales

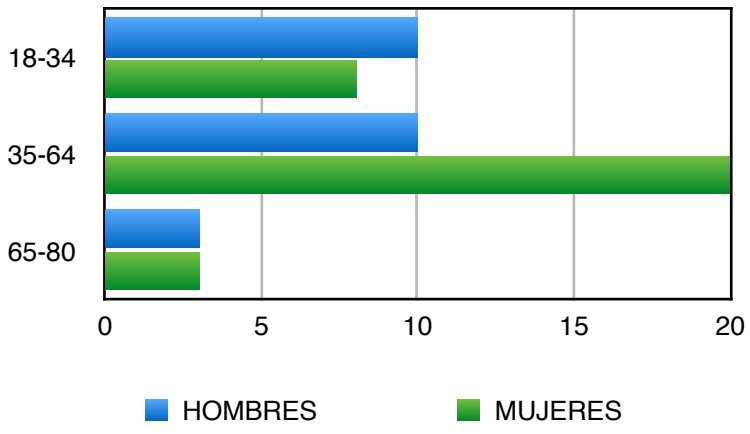


Descripción de las opciones más elegidas

Opción F: *"¿Te molesta si abro la ventana?"*

En principio, en la opción D se evita pedir directamente que la pareja del interlocutor deje de fumar o vaya a fumar al aire libre. El hablante solo solicita "*abrir la ventana*" para poder tener un derecho "*al aire libre*", lo cual hace que no esté en conflicto con el derecho del dueño de la casa de autorizar sí se puede fumar o no. Podríamos pensar que apela a la consideración de sus interlocutores, no pidiendo o reclamando directamente como si tuviera un derecho, sino sugiriendo su malestar y esperando que el fumador tome la iniciativa de cambiar su actitud. Este comportamiento cortés le posibilita al hablante no exponer su disentimiento o diferencia frente al grupo de pares. Además, puede expresar su incomodidad de forma que suene como un pedido justificado y no como un reclamo que pase por sobre la autoridad del anfitrión. La mayoría de los informantes que lo han seleccionado son mujeres (31mujeres, 23 hombres).

Gráfico 26. P5. Op F



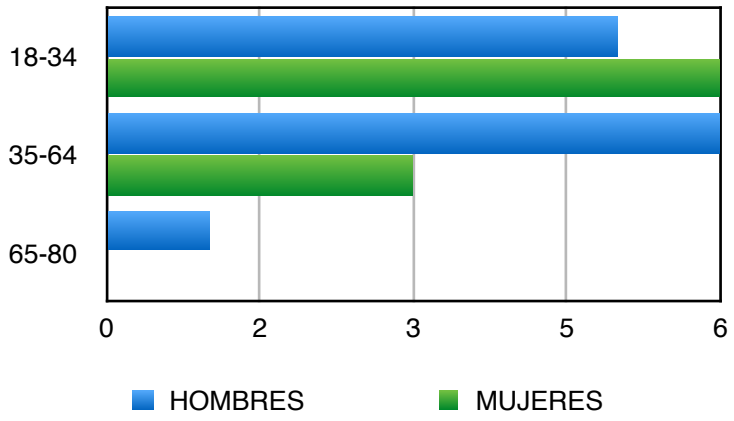
Confrontemos esta opción con la opción G donde claramente el hablante es descortés y dirige su reclamo no a su amigo, sino a la pareja directamente. Esto podría significar o que no le importa ser abiertamente descortés, porque siente que se está vulnerando su derecho a respirar aire libre de humo, o porque cree que tiene la suficiente confianza como para asumir esa actitud sin agraviar a

sus interlocutores. Esta opción no fue seleccionada por ningún informante.

Opción I: Libre

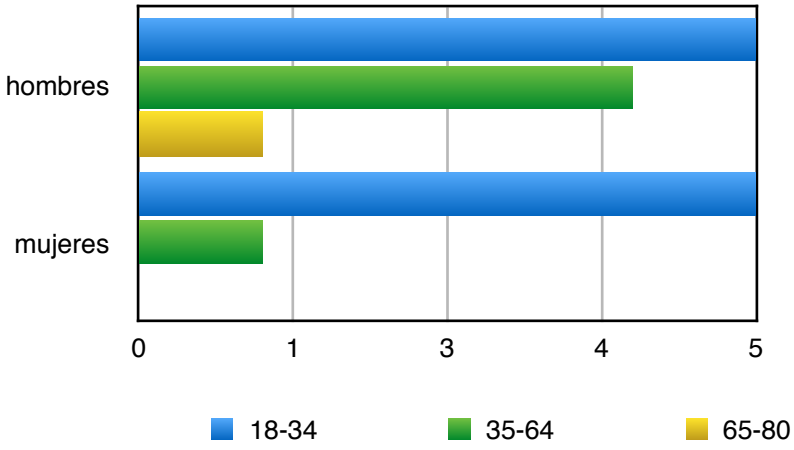
La opción I obtiene un porcentaje de 17,5% del total de los informantes en la pregunta 5, en otros términos, 21 informantes prefirieron no responder o proponer otra respuesta a las dadas. Con la pregunta 1 (el pedido del asiento en el colectivo), donde hubo 18 informantes, son las situaciones con mayor porcentaje de informantes que optaron por la respuesta libre. En este ítem, se registra el porcentaje mayor de disentimiento con respecto a las opciones planteadas. Pero es de notar que ya en el cuestionario prospectivo aparecía un porcentaje bastante alto de informantes que como respuesta daban que no dirían nada.

Gráfico 27. P5 Op. I



De los 21, 16 no dirían nada. Algunos dan razones como que no es su casa o no les molestaría porque están acostumbrados o porque ellos también fuman, otros simplemente *"me la banco"* (quiere decir que soportan la situación). Tres utilizarían formas indirectas, se levantarían para ir al balcón o ventana y se excusarían pidiendo disculpas. Solo dos dan una frase directa como *"No fumes, por favor"*. Si restamos los cinco que dieron una respuesta, nos queda el siguiente cuadro con la distribución de aquello que no dicen nada. El cuadro muestra una tendencia en los informantes del grupo etario de 18-34 en ambos géneros por igual. Luego, hombres entre 35 y 64 años. Y mujeres adultas ninguna y hombres de más de 65 años, uno.

Gráfico 28. P5 Op. I distribución



Respuestas libres

146: Me la banco

140: No le digo nada. Espero a que termine la velada y me voy.

138: Me molestaría pero no diría nada.

136: Me levanto y me voy al balcón o ventana: Digo: “disculpame, pero el cigarrillo me hace mal.”

121: Odio el cigarrillo, pero no me molestaría que fume.

120: Soy el huésped, así que no digo nada y trato de irme si se prolonga.

118: Nada

70: No digo nada

54: No digo nada.

52: Estoy acostumbrada al olor y también lo odio. Pero no digo nada.

48: No fumes, por favor.

44: No diría nada. Es su casa.

42: ¿Te molestaría si abro la ventana que me molesta el humo?

40: No digo nada.

33: No digo nada. No es mi casa.

30: “Disculpame, voy a acercarme a la ventana. Soy alérgico al cigarrillo.”

27: Me levanto y me voy a la ventana.

21: No me molesta. Yo fumo

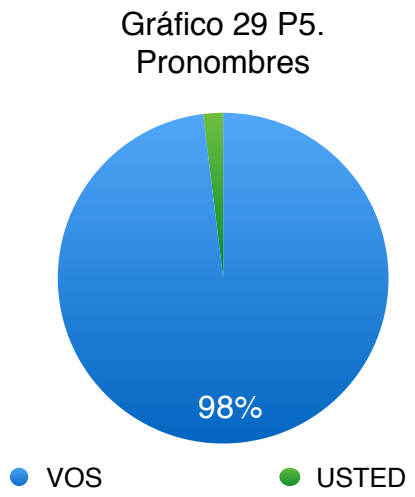
17: “No fumes, por favor. Cuídate a vos y a nosotros”.

8: Me corro si me viene el humo y listo.

7: Si estoy en casa ajena, me la banco. Nadie muere por un cigarrillo.

Distribución de los pronombres y las fórmulas de tratamiento

De las 119 respuestas que obtuvimos, 16 no utilizan pronombres de tratamiento, optan por no decir nada, por lo que decidimos tomar como total solo las respuestas en las que sí los utilizan (103 respuestas). De estas, su mayoría seleccionan *vos* en su forma tácita. Como venimos observando ya en otras preguntas, la forma plena y pronominal no es la más utilizada, esto es normal, puesto que no es frecuente colocar el pronombre en posición de sujeto, salvo con funciones enfática o contrastiva. Solo tenemos dos hablantes que seleccionan *usted*, opción H. Uno de estos informantes es un hombre entre 70 y 74 años, nacido en la provincia de Buenos Aireas, Mar del Plata; y el otro es una mujer entre 45 y 49 años, nacida en Bolivia.



5.6. Resultados para la sexta pregunta

La situación en esta pregunta se da en un contexto familiar, una charla de amigos. El informante primero tiene que interpretar la confidencia del amigo que puede entenderse como sincera o como un acto indirecto de pedido. Luego tiene que considerar si está dispuesto a ofrecer, si puede ofrecer su ayuda, por último, debe pensar qué estrategia va a utilizar para que su amigo no se ofenda con su ofrecimiento.

6. Un amigo suyo le cuenta que hace tres meses que no tiene trabajo y no le queda más plata para pagar la comida y los gastos de la casa. ¿Qué diría?

Opciones propuestas:

a. ¿Querés que te preste algo de plata?

b. ¿Necesitás unos mangos?

c. No seas boludo, tendrías que haberme avisado antes. Yo te banco hasta que encuentres algo.

d. Mmmmm ¡qué mala suerte!

e. Si necesitás algo, yo te ayudo.

f. ¿Necesitás que te preste plata? No importa cuando me la devuelvas.

g. Te doy una mano y te presto algo de plata.

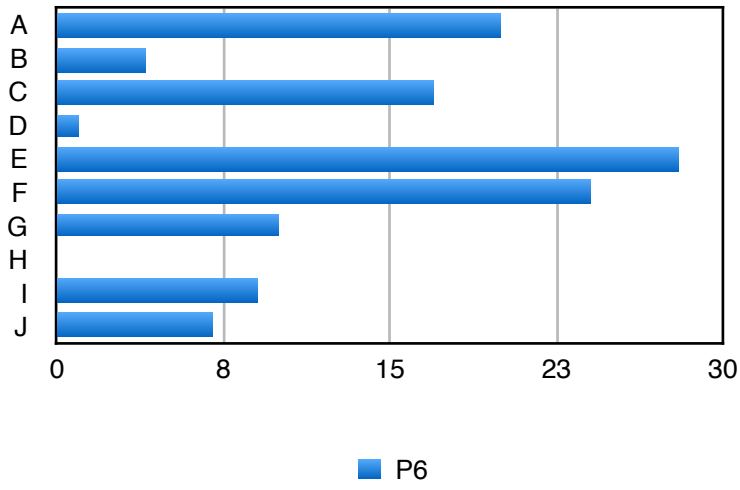
h. Mirá, X, vos te quedaste sin trabajo, no es problema mío. Hoy te presto, pero re-búscatelas.

i. Tomá un par de pesos y si querés, te consigo trabajo de lo mío.

j. Otra:_____

Totales por opción

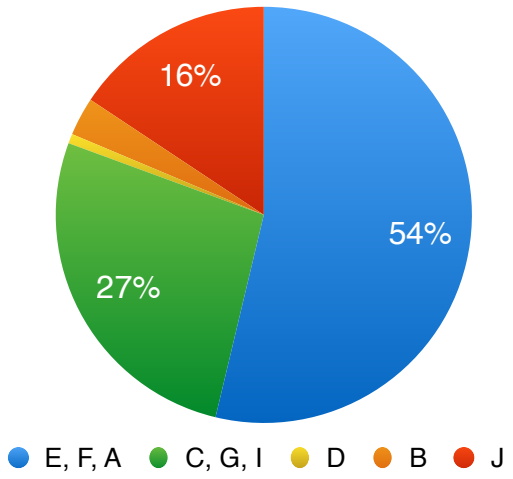
Gráfico 30



La distribución de los totales por opción en este caso a simple vista parecería bastante variada y dispersa, siendo las opciones E, F y A las más seleccionadas (28, 24, 20 informantes respectivamente). Le siguen las opciones C, G y I (17, 10, 9 informantes respectivamente). Sin embargo, en términos generales, todos optaron por realizar un ofrecimiento, salvo un informante que optó por la opción D (*mmmm. qué lástima*). Ninguno seleccionó la H, que si bien es un ofrecimiento, refiere explícitamente a que la responsabilidad de solucionar el problema está en el interlocutor y no en el

hablante. Desde esta perspectiva podríamos dividir las opciones entre aquellos ofrecimientos que presuponen l*a necesidad del dinero* y los que no la presuponen o por lo menos no explícitamente. Esto nos da una división que arrojaría los siguientes porcentajes.

Gráfico 31



Ahora, si agrupamos las tres primeras opciones seleccionadas (e.*Si necesitás algo, yo te ayudo,* f. *¿Necesitás que te preste plata? No importa cuando me la devuelvas.* y a. *¿Querés que te preste algo de plata?)* podemos observar que estas tienen en común que no parten del presupuesto que la persona necesita dinero, expresan el ofrecimiento en forma de pregunta o utilizando una estructura condicional real. Es decir, en estos casos no se da por sentado que el interlocutor está en una situación de desventaja con respecto al hablante.

En el segundo grupo de opciones (c.*No seas boludo, tendrías que haberme avisado antes. Yo te banco hasta que encuentres algo.* ; g. *Te doy una mano y te presto algo de plata.*; y i. T*omá un par de pesos y si querés, te consigo trabajo de lo mío.),* el ofrecimiento se realiza de manera directa porque está implícito que el amigo necesita el dinero y necesita ayuda para resolver su situación. De esta manera, las formas lingüísticas que aparecen en estas opciones son más directas (imperativo, frases afirmativas en presente, uso del *yo* enfático, uso condicional simple como un reproche, etc). En este caso, el hablante expresa su solidaridad de forma directa y enfática, tal vez porque conside-

ra que dentro del vínculo de amistad y utilizar expresiones directas indica confianza, o tal vez porque afirma su imagen positiva frente a su interlocutor.

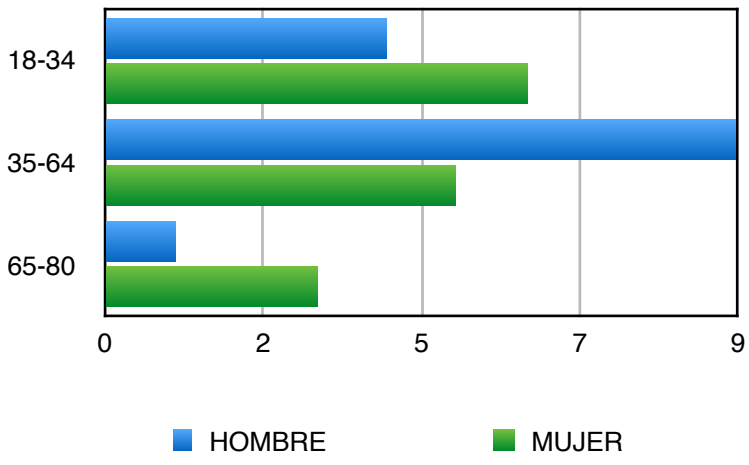
Descripción de las opciones más elegidas

Opción E. *"Si necesitás algo, yo te ayudo."*

Esta opción fue elegida por 28 informantes: 14 mujeres y 14 hombres. La mayor cantidad de hombres que la eligió su promedio de edad se encuentra entre los 35 a 64 años. El segundo grupo es de mujeres entre los 18 y 34 años, seguido por las mujeres entre 35-64 años, cuatro hombres entre 18-34 años, tres mujeres entre 65-80 años y solo un hombre entre 65-80 años. No es observable una tendencia clara, salvo por los hombres de 35-64 años.

Como ya dijimos anteriormente, el hecho de que no se dé como presupuesto que hay una necesidad y una falta, además de darle la posibilidad de elección a su interlocutor, protege la imagen de este y le permite al hablante establecer cierta simetría, aun cuando su interlocutor expuso su desventaja. Tampoco queda claro que el interlocutor necesita una ayuda económica, puesto que ese "*algo*" es indefinido, y libre a la interpretación de su interlocutor el contenido del ofrecimiento. Su solidaridad queda expresada, sin que por ello quede demasiado explícito a qué se compromete.

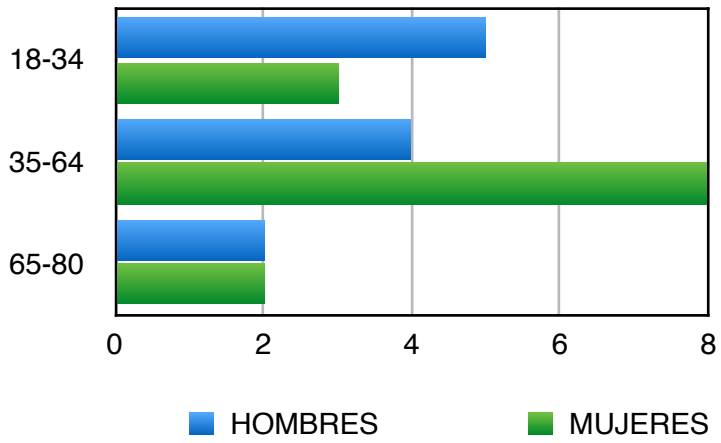
Gráfico 32. P6 Op. E



Opción F: *¿Necesitás que te preste plata? No importa cuando me la devuelvas.*

A diferencia de la opción anterior aquí es claro que el hablante está dispuesto a ofrecer, además de dejar explícito que el plazo del préstamo es indefinido. El grupo que marcaría una tendencia en este caso son las mujeres entre los 35-64 años, seguidas por los hombres entre 18-34 años (5 informantes), luego los hombres entre 35-64 años (4 informantes), las mujeres entre 18-34 años (3 informantes) y, por último, los dos grupos entre 65-80 años con dos informantes cada uno. Esta opción además de proteger la imagen del interlocutor, por no presuponer que hay una desigualdad y da la oportunidad de que el interlocutor sea quien decida si aceptar o no el ofrecimiento, expresa que desliga el ofrecimiento de la presión de la restitución.

Gráfico 33. P6 Op. F

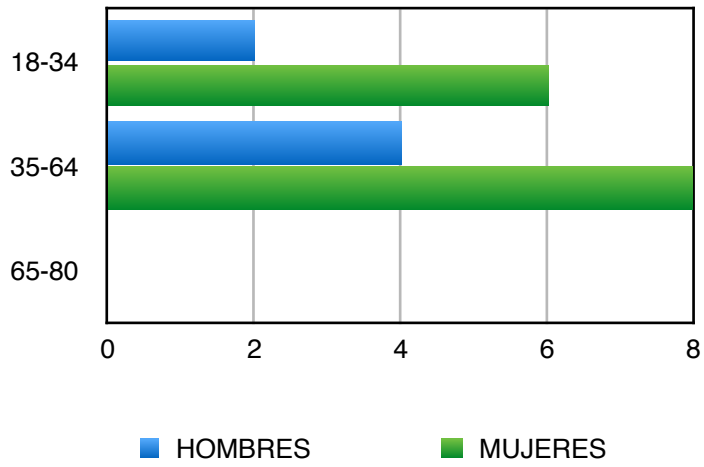


Opción A: *"¿Querés que te preste algo de plata?"*

Podríamos pensar que esta opción es una combinación de las dos anteriores, puesto que explícita el objeto del compromiso, pero el pronombre indefinido *"algo de plata"* connotaría que la cantidad no es demasiada. No aparece como en la anterior opción una aclaración de cuando se pretende la devolución. La pregunta permite que sea el interlocutor quien decida si desea o no el ofrecimiento. Podemos indicar una tendencia en esta opción, fue elegida en su mayoría por mujeres entre los 18 y

64 años. Solo 6 hombres entre los 18 y 64 años la eligieron y ningún informante entre los 65 y 80 ya sea hombre o mujer.

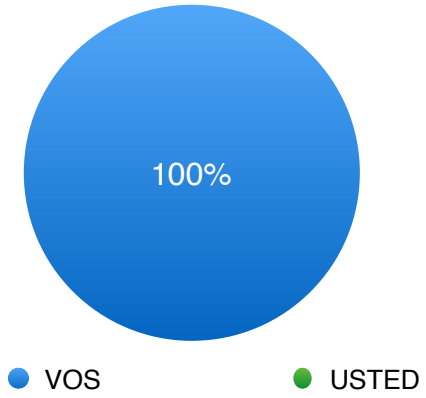
Gráfico 34 P6. Op.A



Distribución de los pronombres y las fórmulas de tratamiento

Registramos que ninguno de los informantes seleccionó *usted*, hay un pequeño porcentaje de respuestas que no poseen ningún pronombre de tratamiento y la mayoría seleccionó *vos*. Podemos mencionar que hubo una particularidad en las fórmulas de tratamiento: fue en una de las opciones se presentó el uso de *boludo* como apelativo para un amigo. Este uso de un insulto como apelativo para los amigos es bastante frecuente entre los porteños de generaciones más jóvenes, 17 informantes seleccionaron esa opción C. En los resultados, hay una tendencia de uso entre los hombres entre los 18 y los 34 años mayoritariamente, pero también en el grupo de hombres del siguiente grupo etario. Su uso no es exclusivamente masculino, también hay algunas mujeres de 18 a 35 entre los informantes. Esta tendencia coincide con el origen de esta opción que fue proporcionada en el cuestionario prospectivo por un informante masculino.

Gráfico 35. P6.
Pronombres



Disposición de las opciones según los totales

E. Si necesitás algo, yo te ayudo.

F. ¿Necesitás que te preste plata? No importa cuando me la devuelvas.

A.¿Querés que te preste algo de plata?

C. No seas boludo, tendrías que haberme avisado antes. Yo te banco hasta que encuentres algo.

G. Te doy una mano y te presto algo de plata.

I. Tomá un par de pesos y si querés, te consigo trabajo de lo mío.

J. Otra:_____

B. ¿Necesitás unos mangos?

D. Mmmmm ¡qué mala suerte!

H. Mirá, X, vos te quedaste sin trabajo, no es problema mío. Hoy te presto, pero rebúscatelas.

5.7.Resultados para la séptima pregunta

Para esta pregunta, la situación contrasta con la anterior, porque el interlocutor es una mujer y el ofrecimiento también es complejo de realizar, para cumplirlo el hablante debe comprometer su tiempo libre y cuidar tres niños pequeños. Como en la situación anterior la información que da el interlocutor puede ser interpretada como una confidencia sincera o como un pedido indirecto. Intentaremos observar que si hay una diferencia entre la cantidad de informantes que se ofrecen y expresan su solidaridad en las dos situaciones. Lo cierto es que el cuestionario prospectivo hubo muchas respuestas que pasaron de ser ofrecimientos a ser excusas para evadir ese compromiso. Por eso, en las variantes damos los dos tipos de actos de habla.

7. Una amiga suya tiene 3 hijos pequeños. Ella y su pareja quieren salir el sábado por la noche a festejar su aniversario, pero no tienen a nadie que les cuide a sus hijos. Se lo comenta a usted. ¿Qué diría?

Opciones propuestas:

a. ¡Qué lástima!

b. Mirá, X, vos tenés tres chicos, no es momento de divertirte.

c. Uh, justo este sábado tengo un compromiso, no puedo.

d. ¿Querés que los cuide yo? No hay problema, contá conmigo.

e. No tengo problema en cuidarlos. /No tengo problema en bancarte esta vez.

f. Andá, yo te los cuido.

g. ¿Por qué no llamás a una niñera?

h. Lo lamento, pero no conozco a nadie tampoco.

i. Si querés, puedo quedarme con los chicos.

j. Otra:_____

Totales por opción

Si en la pregunta anterior tuvimos que trazar una división entre ofrecimientos que daban por supuesto una *necesidad de ayuda* y otros donde se no se presuponía explícitamente que el receptor necesitaba esa ayuda, en esta pregunta la división se establece entre aquellas frases que son ofrecimientos y las que son excusas o evasivas. Este sentido, tenemos las opciones D, E, F e I que son ofrecimientos. Luego, hay varias opciones que son evasivas o excusas o simplemente rechazos: A, B, C, G y H.

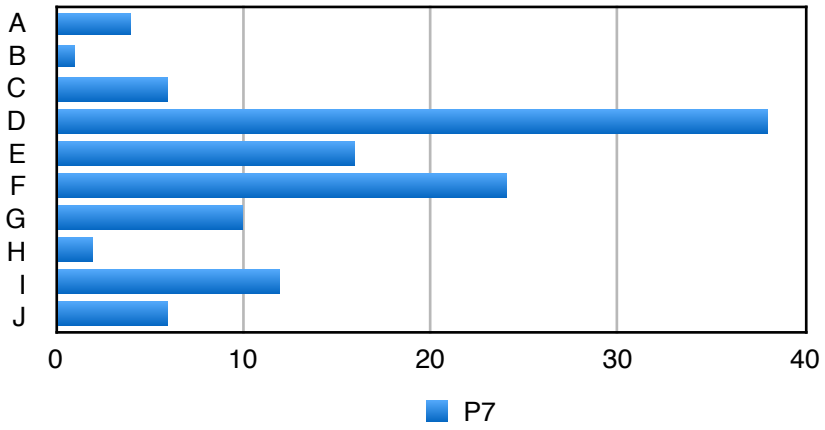
El primer grupo suma un total de 90 informantes, el 81% de los encuestados (D: 38; E: 16; F: 24; I: 12) y, el segundo grupo es menor, 23 informantes (A: 4; B: 1; C: 6; G: 10; H: 2) pero teniendo en cuenta que la consigna presuponía un ofrecimiento es bastante relevante. Un 19 % de los informantes decidió no ofrecerse al compromiso de cuidar a tres niños. Mientras que en la opción anterior solo 1 informante se rehusó a ofrecer dinero. Es posible que haya en este caso factores de género o edad que determinen si es o no una tarea a la que pueden ofrecerse. Corresponde pensar que si el informante pretende ser sincero, va a evaluar si puede o no comprometerse a cumplir esa tarea. En ese caso, es posible que algunos informantes no crean poder cumplirla o no quieran exponerse a tal compromiso.

De las opciones del primer grupo la más votada fue la opción D (38 informantes), le siguen la F con 24 informantes, la E con 16 informantes y, por último, la I con 12 informantes. La opción D, no supone un pedido indirecto de parte del interlocutor, como ya mencionamos para el caso anterior, el

hablante interroga a su interlocutor no dando por sentado que este necesita ayuda y de esa forma, cuida la imagen de su interlocutor.

Veamos, entonces, el segundo grupo de las opciones que evaden o se excusan del ofrecimiento. El género y la edad de aquellos que se negaron o evadieron ofrecerse: 13 hombres no se ofrecieron a cuidar a los niños (6 informantes de 18-34 años; 4 informantes de 35 a 64 años y 3 informantes de 65 a 80 años) y 10 mujeres tampoco lo hicieron (6 informantes de 18-34 años y 4 de 35 a 64 años). Con estas cifras no podríamos decir que factores como género y edad sean relevantes en este caso o marquen alguna tendencia. Quizás simplemente algunos informantes estén más dispuestos a prestar dinero que a cuidar niños.

Gráfica 36. P7 Totales



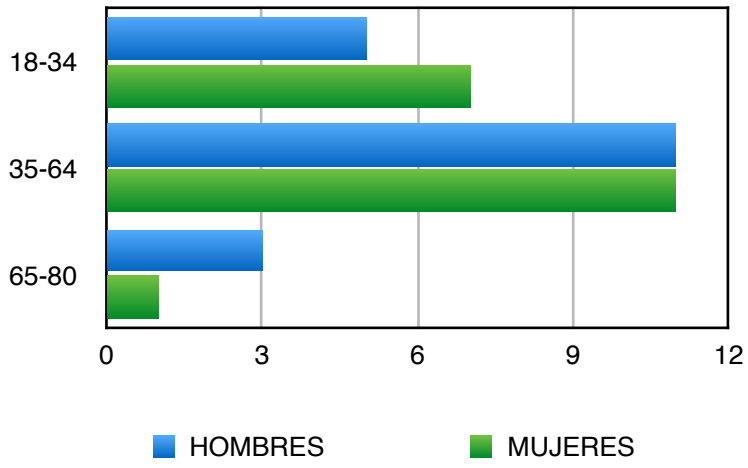
Descripción de las opciones más elegidas

Opción D: *"¿Querés que los cuide yo? No hay problema, contá conmigo."*

La opción fue elegida por 38 informantes: el grupo mayoritario son los hombres y mujeres entre 35 y 64, ambos grupos con la misma cantidad (11 informantes cada uno); le siguen las mujeres entre 18-34 años con 7 informantes; luego los hombres de 18-34 con 5 informantes; mujeres de 65-80 años con 3 informantes y, por último, 1 hombre de 65 a 80 años. Deducimos que esta estrategia de ofrecimiento resulta más utilizada entre los hablantes de 35 a 65 años sin distinción de sexo, pero

con respecto a las otras generaciones habría un leve predominio de las mujeres sobre los hombres.

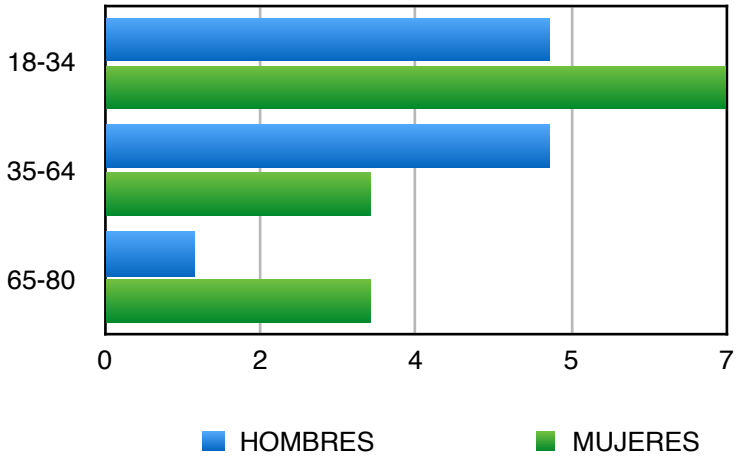
Gráfico 37.P7. Op D



Opción F: *"Andá, yo te los cuido."*

De estilo más directo, el ofrecimiento deja implícito que el interlocutor necesita ayuda y el hablante se la ofrece directamente. De ahí que se utilice la forma del imperativo para plantear el ofrecimiento. Esta opción fue elegida por 24 informantes. No encontramos diferencias con respecto al sexo en términos totales: 11 hombres y 13 mujeres, el grupo mayoritario son mujeres entre 18 a 34 años, seguido por los dos grupos etarios de hombres (18-34 y 35-64 años) con 5 informantes cada uno. Las mujeres de 35-64 y 65-80 años seleccionaron esta opción con tres informantes en cada grupo. Hay solo un hombre de 65 a 80 años. Esto nos daría la idea que las mujeres de edad media y mayores no utilizarían tanto esta opción prefiriendo la anterior o la opción E en el caso de haber expresado un ofrecimiento.

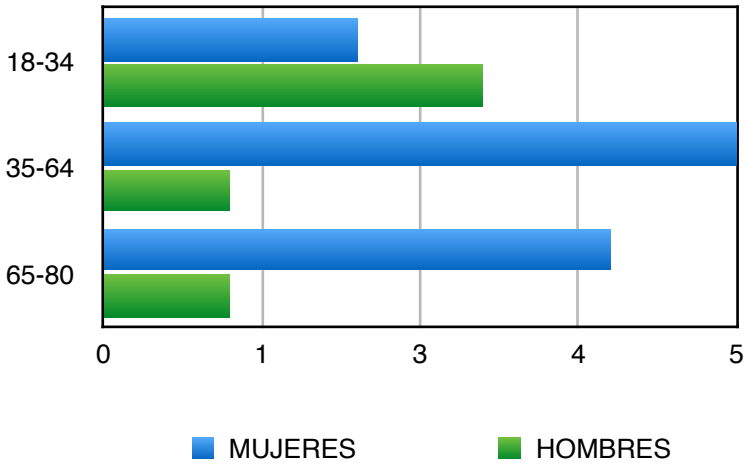
Gráfico 38. P7 F



Opción E: *"No tengo problema en cuidarlos. /No tengo problema en bancarte esta vez."*

Como habíamos dicho en la sección anterior esta opción complementa a la opción F. Es una frase directa que supone que el hablante da como respuesta a lo que él interpretaría como un pedido indirecto del oyente. En este caso, los dos grupos de informantes mayoritarios son mujeres de 35 a 64 y 65 a 80 años; los dos grupos que aparecerían en la opción F como minoritarios. Luego, en tercer lugar, hay 3 informantes hombres entre 18 y 34 años, le siguen las mujeres de 18-34 años (grupo mayoritario en la F) con 2 informantes, por último con un informante cada uno los hombres de 35-64 y de 65-80 años.

Gráfico 39. P7. E



Distribución de los pronombres y las fórmulas de tratamiento

Son 106 los informantes que eligieron frases que contienen pronombres de tratamiento. Y la totalidad de las frases el pronombre de tratamiento seleccionado es *vos*, incluso en las de opción libre. Por lo tanto el porcentaje de uso de *vos* es absoluto.

Disposición de las opciones según los totales

D. ¿Querés que los cuide yo? No hay problema, contá conmigo.

F.Andá, yo te los cuido.

E. No tengo problema en cuidarlos. /No tengo problema en bancarte esta vez.

I. Si querés, puedo quedarme con los chicos.

G.¿Por qué no llamás a una niñera?

J.Otra:_____

C.Uh, justo este sábado tengo un compromiso, no puedo.

A.¡Qué lástima!

B. Mirá, X, vos tenés tres chicos, no es momento de divertirte.

H.Lo lamento, pero no conozco a nadie tampoco.

5.8. Resultados para la octava pregunta

En esta situación, el interlocutor tiene como propósito: ofrecerse a traer café; y hay un segundo objetivo que es el evadirse del trabajo por un rato. Muchos informantes en el cuestionario prospecto interpretaron este segundo como el propósito principal y no realizaron un ofrecimiento. Incluimos

estas respuestas, porque nos parece una posible lectura. Además, nos permite ver si los informantes tienen presente o no su imagen frente a sus pares y si esto es o no un factor que los obliga a buscar estrategias de ocultamiento o insinceridad para lograr su autonomía con respecto al grupo. En relación con las formas tratamientos nos interesa ver el uso de la segunda persona plural, *ustedes*, y de la primera persona plural, *nosotros* inclusivo cuando el hablante se encuentra dentro de su grupo de pares.

8. Usted está reunido trabajando con un grupo de compañeros en el trabajo. Para despejarse, quiere salir a comprar un café, pero no quiere que el resto de sus compañeros piense que quiere evadirse del trabajo. ¿Qué diría?

Opciones propuestas:

a. Voy un minuto a comprar un café y vuelvo.

b. Che, tengo que salir un segundo ¿no les jode?

c. No doy más, necesito un café urgente. Voy a comprar uno, ya vengo, ustedes sigan.

d. Disculpas, pero no funciono bien sin café. El tiempo que pierdo yendo a buscarlo se compensa con el que voy a ganar estando más despabilado.

e. Che, me voy a comprar un café ¿Alguien más quiere?

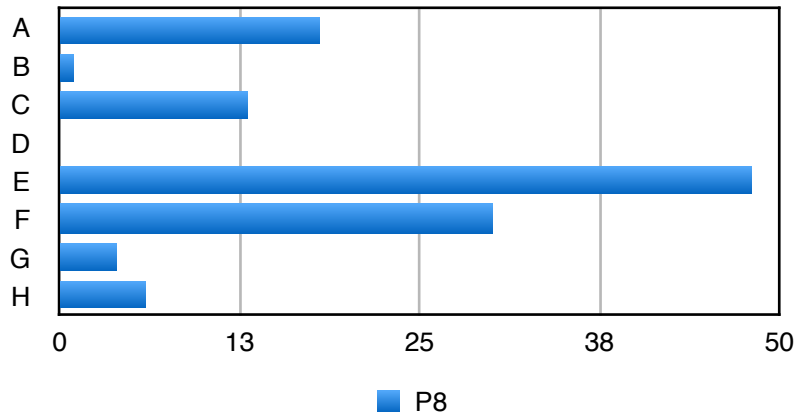
f. ¿Podemos hacer una pausa? Nos tomamos un café, despejamos la mente, y volvemos al laburo con más ímpetu.

g. Perdonen pero tengo ganas de tomar un café. Enseguida vuelvo. No es que quiera esquivar el trabajo.

h. Otra:_____

Totales por opción

Gráfico 40. P8 totales



Con 48 informantes la opción E es la primera seleccionada, le sigue la opción F con 30 informantes y A con 18. Luego vienen las menos seleccionadas: C (13); H (6); G (4) y B (1). La opción D no fue elegida por ninguno. El propósito teórico de esta pregunta es observar cómo se produce el fenómeno de *afiliación* o *autonomía* en un grupo de pares. Por lo que dividiremos las opciones entre las donde se establece afiliación con el grupo, las que aparece el interlocutor tomando decisiones que lo separan del grupo y aseguran su autonomía y, las frases de estadios intermedios donde si bien el sujeto establece su autonomía decidiendo por sobre el grupo, utiliza estrategias de afiliación para atenuarlo.

Siguiendo estos criterios podemos agrupar las opciones de la siguiente forma: *afiliación*: F; *autonomía*: A, C, G, B y D. Entre las dos esta la respuesta E que, como dijimos antes, el hablante opta por separarse del grupo pero lo atenúa a partir de estrategias de afiliación. El primer grupo consta de un porcentaje del 25%, el segundo grupo, el 33,4% y, por último, la opción E que sería el grupo intermedio, +/-*autonomía-afiliación* tiene el 41,6 %.

Los porcentajes son bastante equilibrados, siendo la opción intermedia la que tiene el porcentaje

mayor. Sin embargo, el porcentaje de informantes que establece la autonomía por sobre la afiliación al grupo es mayor (33% contra un 25%). De todas formas, solo dos informantes expresaron que no dirían nada y simplemente se irían. Es decir, ninguno creyó que no era necesario al menos avisar que se iba y cuál era su objetivo, a modo, tal vez, de excusa.

Gráfico 41. P8 Distribución

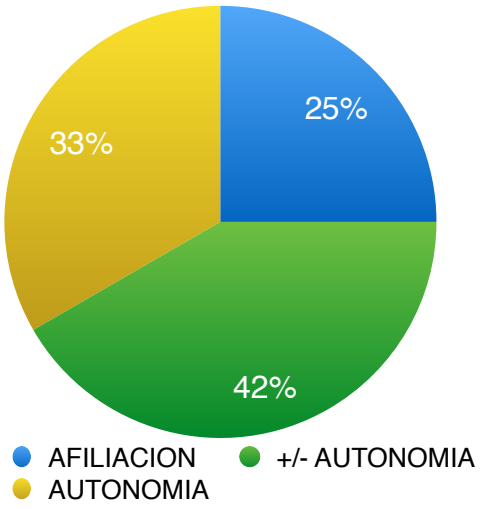
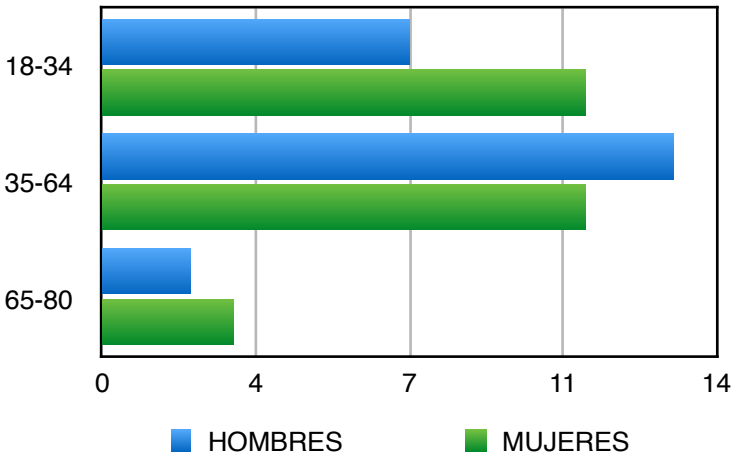
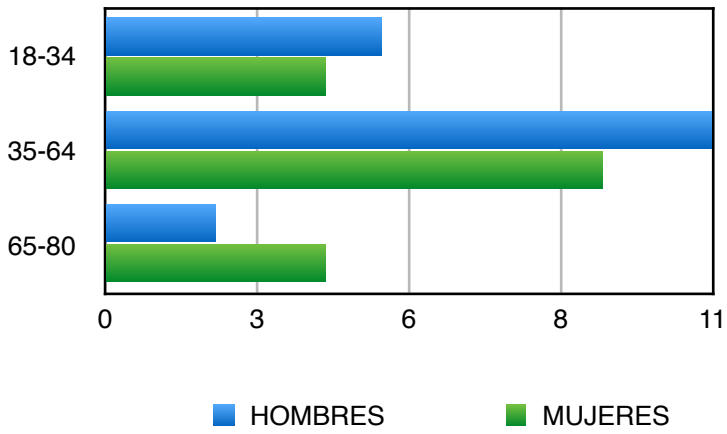


Gráfico 42 +/-AUTONOMÍA O AFILIACIÓN



La opción que representa mayor nivel de afiliación es la F. Los porcentajes más altos de afiliación se dan entre el primer y segundo grupo etario y en el género masculino. También hay un porcentaje alto de afiliación en el grupo etario de las mujeres de 65 a 80 años; las que menor cantidad de informantes seleccionaron la opción afiliativa fueron las mujeres del primer grupo etario y segundo.

Gráfico 43. P8 AFILIACIÓN

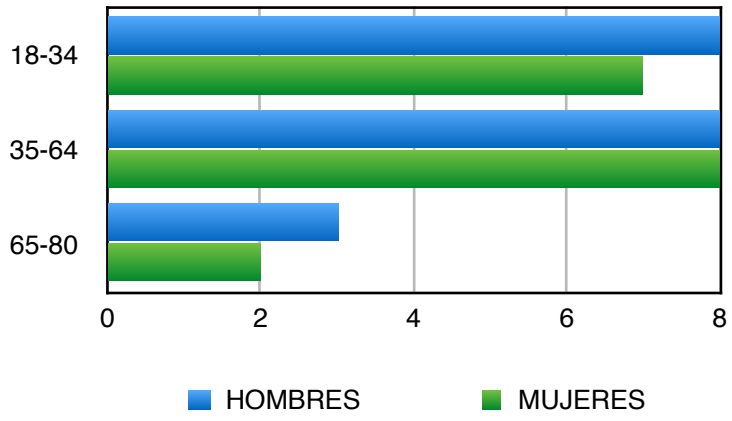


En el caso de la opción E que muestra autonomía pero aparece atenuada por estrategias de imperso-

nalización del referente, el porcentaje más alto se da entre los hombres de 35 a 64 años, luego los dos grupos más jóvenes femeninos con igual cantidad de informantes. Los hombres del primer grupo etario registran 7 informantes y los dos grupos etarios de mayor edad 2 hombres y 3 mujeres.

Las opciones que representan mayor nivel de autonomía son las opciones A, B, C, D y G. Los niveles más altos de autonomía se ven entre los hombres y mujeres entre 35-64 años y las mujeres de 18 a 34; luego los hombres de 18 a 34 años, en quinto lugar los hombres de 65-80 y, en último lugar, las mujeres de 65 a 80 años.

Gráfico 44 P8. AUTONOMÍA

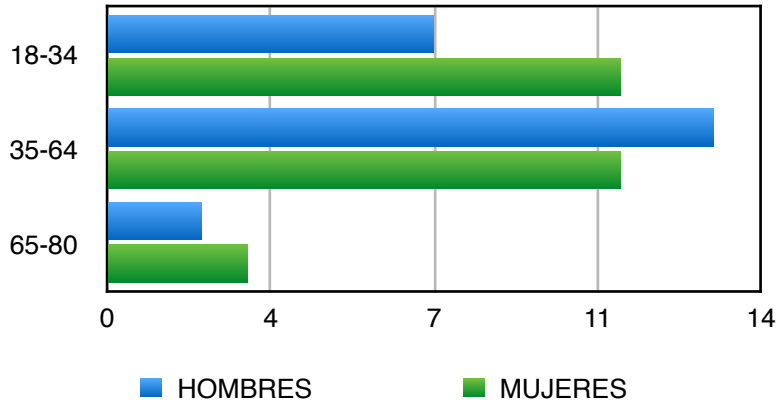


Descripción de las opciones más elegidas

Opción E: *"Che, me voy a comprar un café ¿Alguien más quiere?"*

En esta opción, el grupo mayoritario son hombres entre 35-64 años (13 informantes) seguidos por dos grupos de mujeres de 18 a 34 y de 35 a 64 años (11 informantes cada una). El tercer grupo son los hombres de 18 a 34 años, el cuarto las mujeres de 65 a 80 años y por último, hombres de 64 a 80 años. Notamos una leve tendencia hacia los hombres entre 35-64 años y, en general, hacia el segundo grupo etario.

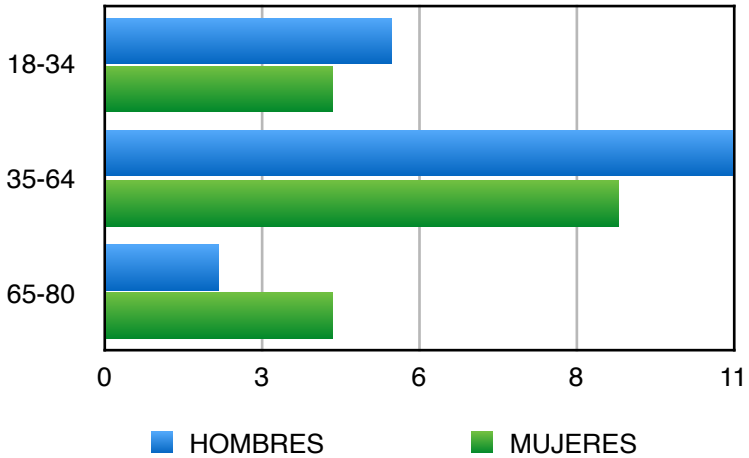
Gráfico 45.P8. E



Opción F: *"¿Podemos hacer una pausa? Nos tomamos un café, despejamos la mente, y volvemos al laburo con más ímpetu."*

Otra vez el grupo mayoritario son los hombres entre 35 y 64 años, seguidos esta vez por las mujeres del mismo grupo etario. El tercer grupo son hombres de 18 a 34 años, y el cuarto lugar, lo ocupan dos grupos de mujeres 18-34 y 65-80 años. El último grupo son hombres de 65 a 80 años. Al igual que la respuesta anterior vemos una tendencia primero entre los hombres de mediana edad y luego las mujeres de la misma edad.

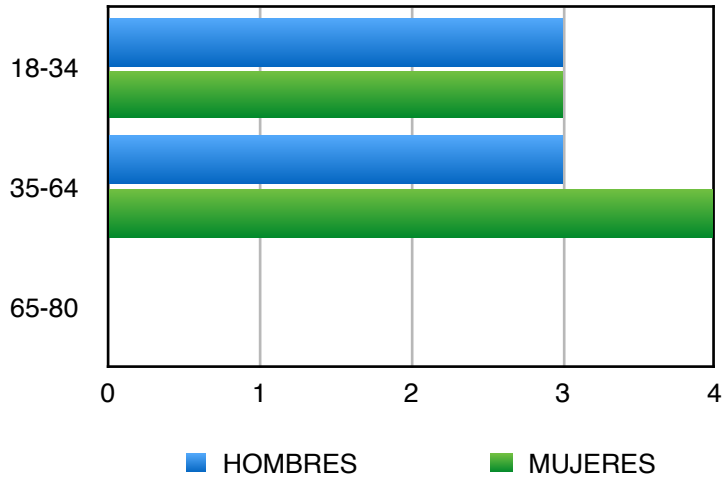
Gráfico 46. P8. F



Opción A: *"Voy un minuto a comprar un café y vuelvo."*

Vemos una leve tendencia de selección de esta respuesta entre las mujeres y, en especial, entre los 18 y 34 años. Luego, los hombres de la misma generación, en tercer lugar, las mujeres de mediana edad, cuarto lugar, 4 hombres de mediana edad y, por último, los dos grupos de 65 a 80 año

Gráfico 47.P8 A

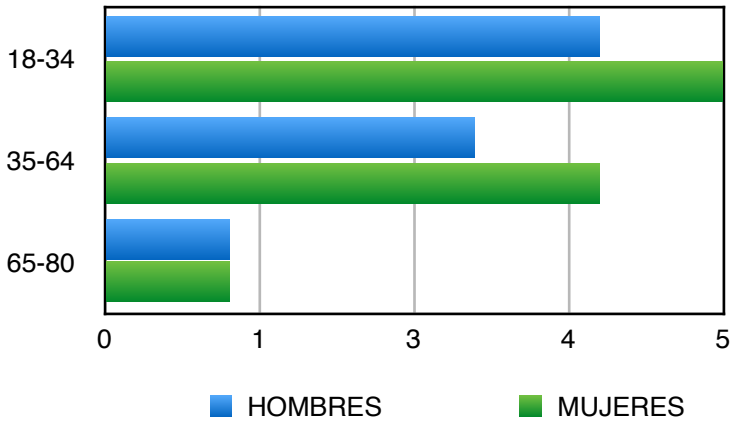


s.

Opción C: *"No doy más, necesito un café urgente. Voy a comprar uno, ya vengo, ustedes sigan."*

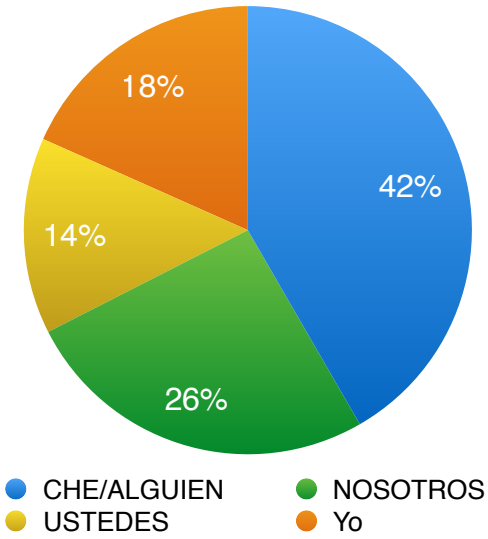
Esta opción fue seleccionada por 13 informantes, de los cuales no se registran informantes del tercer grupo etario de 65 a 80 años. El grupo mayoritario son mujeres de edad media y los otros tres grupos tienen 3 informantes cada uno.

Gráfico 48. P8. C



Distribución de los pronombres y las fórmulas de tratamiento.

Gráfico 49. P8. Pronombres



A los pronombres de tratamiento también le sumamos los porcentajes de las frases que utilizan *yo*, a fin de que se pueda observar si los porcentajes de afiliación, autonomía y estadios intermedios coinciden con los porcentajes. Incluimos también a la segunda persona plural: *ustedes*, como referencia a los otros; *nosotros* inclusivo como referencia a todo el grupo incluido el hablante; *che*: que se refiere a la segunda persona en este caso plural; *alguien*: pronombre indefinido que en este caso se referiría a una segunda persona singular o plural eso dependería del contexto; y obviamente, el pronombre que representa la autonomía del sujeto: *yo*. Claramente, estos porcentajes de los usos de las fórmulas de tratamiento coinciden con los porcentajes que vimos anteriormente. Si tomamos los porcentajes de *ustedes* y *yo* y los sumamos, estos llegan a un 32% muy cerca del 33% que corresponde a la autonomía.

Disposición de las opciones según los totales

E.Che, me voy a comprar un café ¿Alguien más quiere?

F.¿Podemos hacer una pausa? Nos tomamos un café, despejamos la mente, y volvemos al laburo con más ímpetu.

A.Voy un minuto a comprar un café y vuelvo.C.No doy más, necesito un café urgente. Voy a comprar uno, ya vengo, ustedes sigan.

H.Otra:_____

G.Perdonen pero tengo ganas de tomar un café. Enseguida vuelvo. No es que quiera esquivar el trabajo.

B.Che, tengo que salir un segundo ¿no les jode?

D.Disculpas, pero no funciono bien sin café. El tiempo que pierdo yendo a buscarlo se compensa con el que voy a ganar estando más despabilado.

5.9. Resultados para la novena pregunta

Es la única pregunta en la que se plantea un contexto académico/universitario. Teniendo en cuenta que el 39% de los informantes no han realizado los estudios superiores, es un entorno no tan habitual para casi la mitad de los encuestados. Hay que aclarar que el 61% de los encuestados tiene un nivel de escolarización superior, que cursaron o cursan estudios terciarios o universitarios.

En la encuesta previa, hubo menor cantidad de regularidades en esta pregunta y que, si bien todos contestaron, no todos tenían experiencia en una situación similar. El objetivo es pedir una carta de recomendación para un nuevo trabajo. La dificultad de este pedido está en la selección del registro, por un lado, un profesor es una persona con un nivel jerárquico mayor y, por lo tanto, la relación es asimétrica, pero por otro lado, la relación profesor alumno se ha relajado en las últimas décadas, sobre todo, en las escuelas secundarias, por lo cual puede haber una diferencia de registro dada por la edad.

9. Usted necesita una carta de recomendación para conseguir un nuevo trabajo. Quiere pedírsela a uno/una de sus profesores que es una persona que lo conoce pero no ve hace más o menos 2 años. ¿Qué diría?

Opciones propuestas:

a. Hola X ¿cómo estás? Espero que bien. Te escribo para hacerte un pedido.

b. ¡Hola tanto tiempo! ¡qué bueno verte! ¿puedo pedirte un favor?

c. Disculpe que lo moleste, pero necesitaría un favor por cuestiones labo 17% 17-solGrales.

d. Profe. ¿me haría el favor de recomendarme para un nuevo trabajo?

e. Hola, soy X fui su alumna en el curso Y. ¿Le puedo pedir un favor? ¿Escribiría para mí una carta de recomendación?

f. Profesor, ¿puede hacerla por mí, ya que me conoce bien? Sería un favor solamente.

g. ¿Podría tener la amabilidad de firmarme una carta de recomendación, ya que necesito conseguir empleo?

h. Hola XX ¿cómo estás? Perdón que te moleste pero estaría necesitando una carta de recomendación. ¿Me la podrías hacer, por favor?

i. Mirá ¿me podrías hacer el favor de redactarme una carta para solicitar empleo?

j. Miré, profesor, yo soy XX. Fui alumno suyo. Necesitaría una recomendación para un nuevo trabajo. ¿puede hacérmela?

k. Otra:_____

Totales por opción

La pregunta 9 es la situación que más opciones posee, por lo que fue difícil establecer una tendencia en los resultados. De todas maneras, se puede notar que hay tres opciones que fueron las más elegidas por los informantes: E (29); J (24) y C (23). En el cuarto puesto está la opción H con 11 informantes, le sigue la opción K (8); A con 7 informantes, G con 6, B con 3 e I con un informante. La opción F, singularmente no fue elegida por ninguno. Tal vez esta variedad de respuestas sea un índice de irregularidad. Aunque las formas lingüísticas utilizadas son bastantes regulares, como veremos en el capítulo siguiente dedicado al análisis de las formas pragmalingüísticas, incluso esperadas dentro las opciones más frecuentes para realizar este tipo de pedidos, hay un alto porcentaje de variación .

Gráfico 50 P9 totales

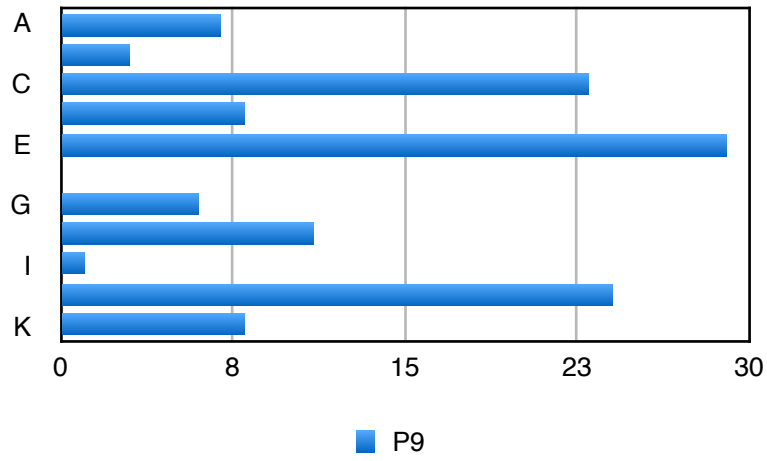
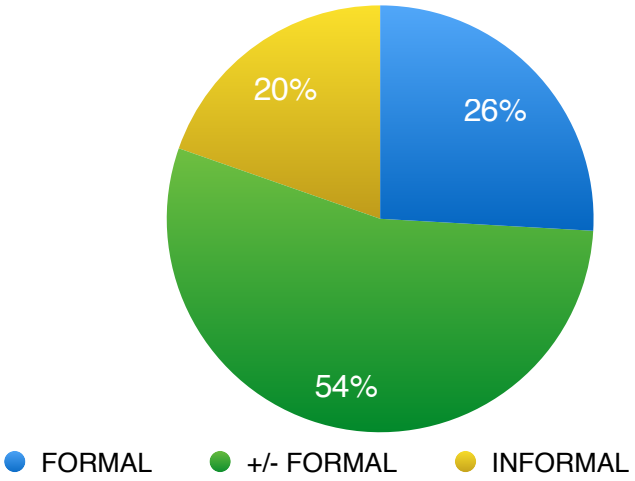


Gráfico 51. P9 Registros



Para observar esta situación, tenemos que tomar en cuenta que los encuestados debieron resolver cuál registro debería establecerse en el mensaje escrito de este pedido. A causa de ser un mensaje escrito y vía email, ingresan nuevas formas del registro escrito. Por lo tanto, presentaremos los resultados organizados en tres grupos atendiendo el criterio del registro: formal, +/- formal, informal. Para realizar esta división, no solo tuvimos en cuenta el uso de las fórmulas de tratamiento, sino también las fórmulas de saludo, la selección léxica, las estrategias de cortesía que se utiliza

Promedio y porcentajes totales de deferencia

Sexo	promedio	porcentajes
hombres	27,8	49,64
mujeres	33,6	52,5

n para expresar el pedido, etc.Por el momento, definiremos como formales las opciones que sean expresadas, no solo con el pronombre *usted*, sino que también contengan cláusulas en condicional simple y utilicen un léxico de registro alto o formal por ejemplo: *Disculpe que lo moleste, pero necesitaría un favor por cuestiones laborales*. Y como informales, aquellas que utilicen el pronombre de segunda persona *vos* y cláusulas expresadas con preguntas indirectas en presente o vocativos ta-

les como: *Mirá*, o frases como por or ejemplo: ¡*Hola tanto tiempo! ¡qué bueno verte! ¿puedo pedirte un favor?*.

Llamamos +/- formal a las opciones que combinan recursos formales: formas de tratamiento como *usted* o *profesor*, preguntas indirectas con condicional simple o el uso del condicional simple como potencial, con vocativos coloquiales tales como *profe*, "*Mire*", saludos informales: "*Hola*", preguntas indirectas con presente, Por ejemplo: *"Miré, profesor, yo soy XX. Fui alumno suyo. Necesitaría una recomendación para un nuevo trabajo. ¿puede hacérmela?"*.

De esta manera, podemos distinguir, sin llegar a una conclusión, que el porcentaje de formas híbridas es del 54%, o sea un poco más de la mitad y el porcentaje mayor entre los tres criterios. Es interesante notar que los otros dos extremos, tanto el formal como el informal, no distan mucho en términos de cifras, solo 7 informantes. En este sentido, no se aprecia una tendencia en los encuestados, sino más bien una zona de alternancia o mejor dicho hibridez entre las dos opciones de registro. Esto se hace evidente cuando tomamos las 8 respuestas de la opción libre. Observemos dos respuestas:

Cuestionario 65: "*Hola, estimado XX. Fui alumna suya en el x año. Estoy aspirando a un trabajo nuevo y sería útil su recomendación."*

Cuestionario 135: *"Necesitaría una carta de recomendación para un nuevo trabajo. Quería saber si vos solés escribir este tipo de cartas."*

Si solo tomáramos en cuenta para reconocer el registro los pronombres de tratamiento *vos/usted*, no nos daríamos cuenta de todos los matices y las formas mixtas que dan cuenta que aún no hay una tendencia que sea lo suficientemente regular. Esto podría indicar que estamos frente a un contexto donde se están produciendo cambios con respecto a las relaciones y la distancia social entre estos dos roles dados (profesor-alumno). Este cambio en la imagen de estos roles sociales dentro del con-

texto académico, trae aparejado un cambio en las formas de tratamiento y en el registro del mensaje.

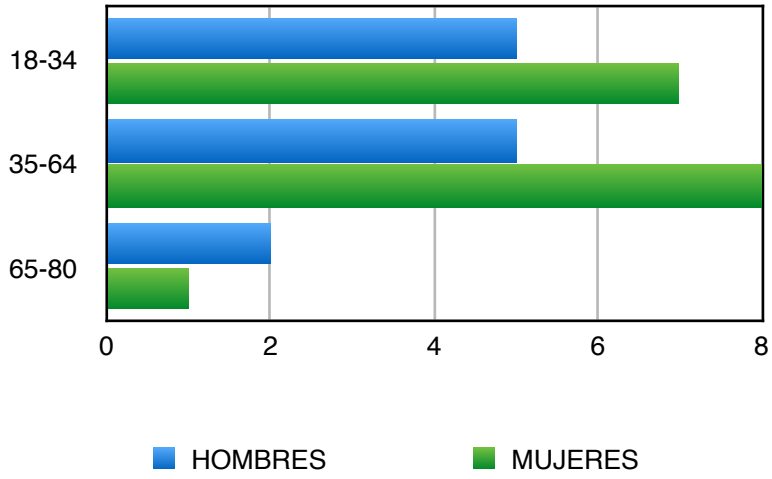
En este caso, otra variable sería el canal de transmisión del mensaje. Notamos cómo el registro también se ve afectado por las nuevas tecnologías, los hablantes tienden a ser menos formales por email de lo que lo serían a través de una carta impresa. En otros términos, la internet acentúa un estado democrático donde las diferencias sociales se relativizan y están matizadas por la inmediatez del mensaje, lo que influye en la selección de vocabulario, estrategias de cortesía producciones para el pedido, incluso fórmulas de saludo. Obviamente, esta zona de hibridez también se daría en una situación con los mismos participantes y siendo el canal oral, ya que el cambio se produce fundamentalmente porque hay un cambio en la distancia social entre los interlocutores.

Descripción de las opciones más elegidas

Opción E: *"Hola, soy X fui su alumna en el curso Y. ¿Le puedo pedir un favor? ¿Escribiría para mí una carta de recomendación?"*

En los resultados se ve una leve tendencia en el sexo de los informantes, hay 16 mujeres frente a 12 hombres. La mayoría de las mujeres que la seleccionó tiene una edad entre 18 a 64 años. Luego, siguen los hombres de 18 a 34 y 35 a 64 años con la misma cantidad de informantes, los hombres de 65-80 años en cuarto lugar y, por último, 1 mujer de 65 a 80 años.

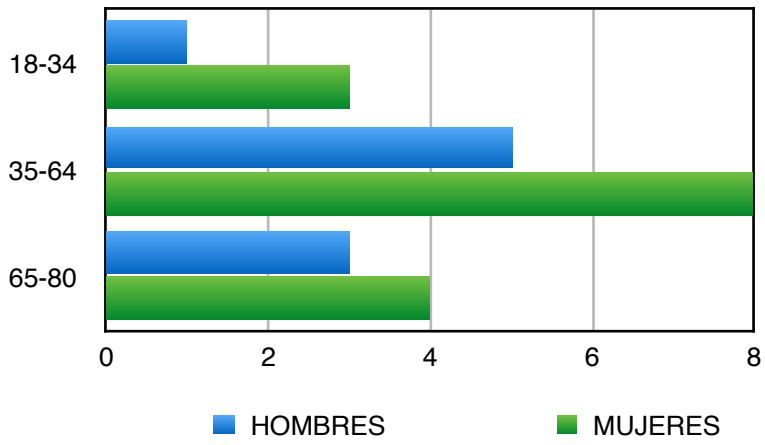
Gráfico 52. P9 E



Opción J: *"Miré, profesor, yo soy XX. Fui alumno suyo. Necesitaría una recomendación para un nuevo trabajo. ¿puede hacérmela?"*

En este caso, el grupo mayoritario de informantes son mujeres de 35 a 64 años (8 informantes) seguidas por un grupo de hombres de la misma generación. Es interesante notar que esta opción fue muy seleccionada por los informantes de 65 a 80 años: 7 informantes en un grupo total de 24 es el 30%, un porcentaje bastante alto teniendo en cuenta la cantidad de opciones dadas. Las mujeres de 18 a 34 años ocupan el quinto lugar y el sexto, los hombres de la misma edad.

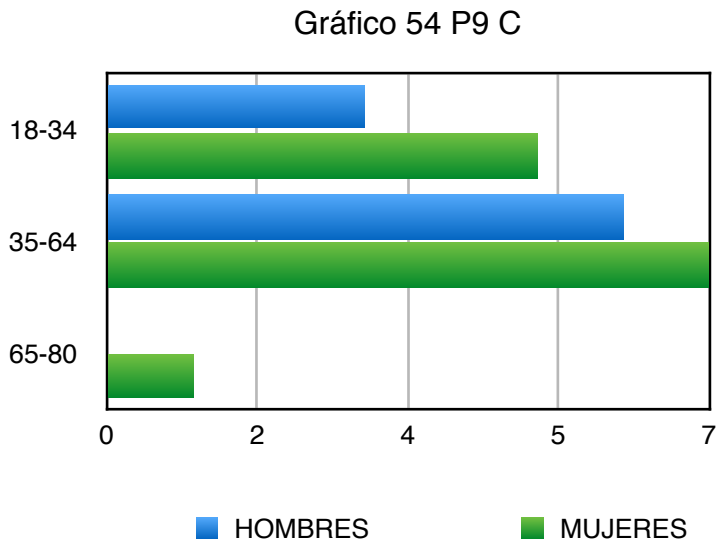
Gráfico 53. P9 J



Opción C: *"Disculpe que lo moleste, pero necesitaría un favor por cuestiones laborales."*

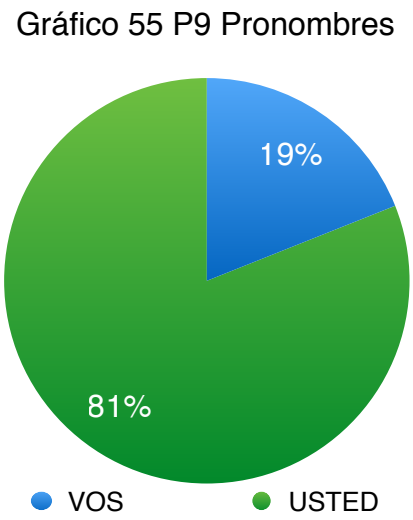
Otra vez en esta opción el grupo mayoritario son las mujeres de 35 a 64 años seguidas por los hom-

bres de la misma edad. Es decir que entre las tres opciones, notamos que en estas tres opciones hay una tendencia entre las mujeres y hombres de 35 a 65 años.



Distribución de los pronombres y formas de tratamiento

Más allá de lo que mencionamos anteriormente sobre el nivel de formalidad o informalidad de las frases utilizadas para realizar el pedido, el uso de *vos*, resulta significativo en esta pregunta, porque en un contexto donde se esperaría un uso homogéneo de *usted*, por la distancia jerárquica y el contexto formal académico, hay un 19% de los encuestados que opta por utilizar un pronombre de tratamiento informal y que indicaría una distancia social equilibrada o igualitaria. Entonces, tenemos que preguntarnos si estos hablantes perciben realmente o no la distancia social que existe entre un alumno y su profesor, si esa distancia es relativa en la actualidad, o si existen otras formas lingüísticas o paralingüísticas de marcar esos roles más allá de los pronombres de tratamiento.



5.10. Resultados para la décima pregunta

El contexto de esta pregunta es laboral, una reunión de trabajo. Para entender nuestro objetivo al formularla hay que tener en cuenta que, si bien el interlocutor directo es el jefe el hablante tiene que considerar que su audiencia son sus pares, sus colegas de trabajo. Es decir, que tendrá no solo que contestar al pedido del jefe de hacer horas extras y pensar cuál es la estrategia más adecuada para mejor o no su imagen frente a él, sino que también tendrá que pensar cuál es su imagen frente a sus colegas de trabajo. La idea de ofrecerse como voluntario para un trabajo no remunerado, nos permite observar si para los hablantes mejorar su imagen frente a la autoridad es suficiente como para que el hablante se separe de su grupo de pares para autoafirmarse.

10. Usted está en una reunión de trabajo, su jefe pide un voluntario para hacer una tarea extra que no va a pagar e implica quedarse fuera del horario de trabajo por unas semanas. Nadie se ofrece, pero usted quiere ofrecerse para mejorar su imagen frente a su jefe. ¿Qué diría?

Opciones propuestas:

a. Yo puedo.

b. Deje yo lo hago, no hay problema.

c. Señor, yo podría quedarme y realizar la tarea. ¿Le parece?

d. Bueno, pero no puedo quedarme mucho tiempo extra después del horario.

e. Me encantaría ofrecerme, pero tengo otros compromisos.

f. Bueno, si no queda otra yo me ofrezco.

g. Bueno, dale lo hago yo.

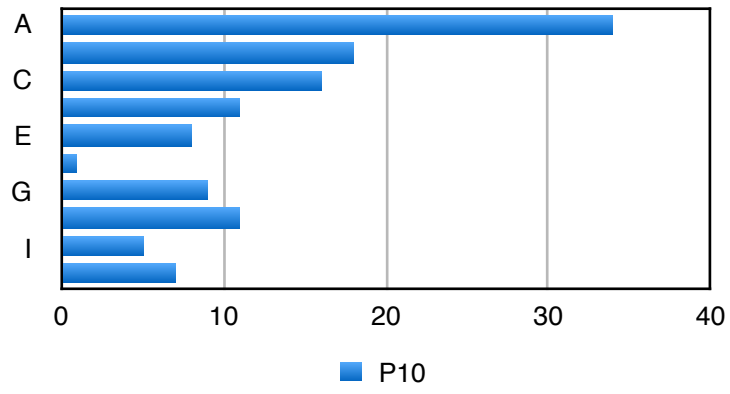
h. Bueno, yo podría hacerlo.

i. Sí me prendo,¿ cuándo arrancamos?

j. Otra:_____

Totales por opción

Gráfico 56. P10 Totales



La opción más elegida es la A, que fue seleccionada por 34 informantes. Es la opción afirmativa más directa, y aparece el pronombre de primera persona singular, *yo*, colocado en posición de contraste. La segunda más seleccionada es la opción B (18 informantes), también es un ofrecimiento pero en este caso se incluye la segunda persona formal *usted*, además de la primera persona.

La tercera es C (16 informantes) es de registro más formal que la anterior por el uso del pronombre *usted* y la fórmula de tratamiento *señor.* También, se recurre a otros recursos más formales y apelativos que marcan una jerarquía entre los dos hablantes de manera más evidente que en las otras opciones.

En el cuarto lugar, se encuentra D y H cada una con 11 informantes, que a pesar de que sean afirmativas y constituyan un ofrecimiento, este está matizado por cierta reticencia. La reticencia en un caso es explícita, advirtiendo que no puede trabajar mucho tiempo extra y, en el otro, está dada por el uso del potencial presente que indica menor grado de probabilidad del cumplimiento de esa acción. En ese mismo sentido, encontramos la opción G (9 informantes), también con el introductor *bueno* pero esta vez el registro es muy informal,ya que se utiliza el pronombre *vos*, y la apelación *dale.* Puede considerarse que más que un ofrecimiento el hablante esta haciendo un favor a su interlocutor aceptando la tarea. De esta manera, el hablante cambia la relación de poder establecida por la jerarquía y se muestra de esta forma como aquel que tiene el poder de dar algo que su interlocutor necesita, esto lo eleva por sobre la jerarquía de su jefe.

Ocupan el sexto y séptimo lugar, E (8 informantes) y J (7 informantes), en estas dos opciones la respuesta es negativa, no se produce el ofrecimiento, la opción E es más cortés. La opción J que es libre da la oportunidad para algunos de informantes de decir que no se ofrecerían, porque no creen que tienen que mejorar su imagen frente a sus jefes o porque no trabajan sin remuneración.

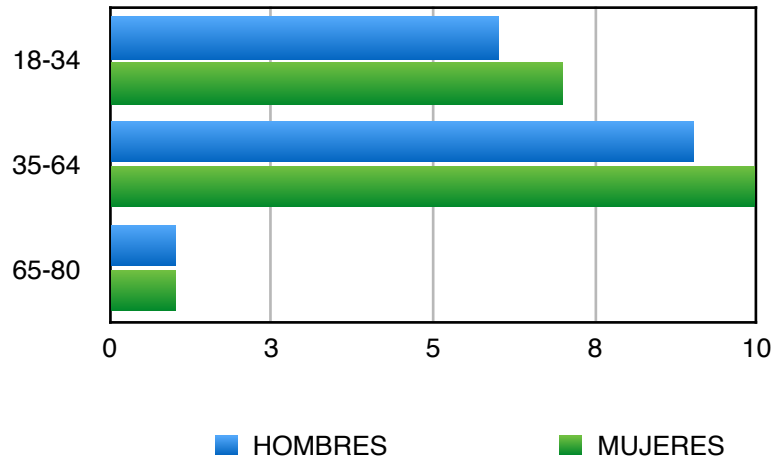
La opción I fue elegida por 5 informantes. Salvo la opción F que fue seleccionada solo por un informante, es la opción menos seleccionada. En esta se expresa con el pronombre *nosotros* inclusivo con la segunda persona singular del interlocutor, el jefe, una igualdad. Esta igualdad también se puede percibir en cierto tono informal que da el verbo *arrancamos*, como sinónimo de empezar.

Descripción de las opciones más elegidas

Opción A: *"Yo puedo"*.

La opción A fue seleccionada principalmente por hombres (10) y mujeres (9) entre los 35 y 64 años; mujeres (7) y los hombres (6) entre los 18 y 34 años, y solamente 1 hombre y 1 mujer de el grupo etario mayor. Como dijimos antes, es la opción más directa donde se puede entender que el sujeto se ofrece afirmando su autonomía frente al grupo y, sin ningún tipo de matización o minimización del ofrecimiento, utiliza el pronombre pleno en uso de contraste, teniendo en cuenta que se encuentra entre un grupo de pares y utiliza el presente del indicativo que es el modo que mayor certeza expresa dentro del presente.

Gráfico 57. P10 A

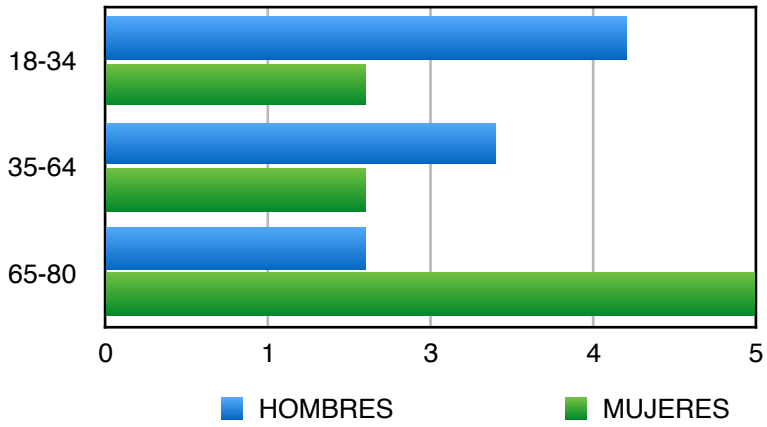


Opción B: *"Deje, yo lo hago. No hay problema"*.

Es interesante ver como el implícito de este ofrecimiento sería que es una tarea que implica cierto sacrificio que el interlocutor está dispuesto hacer y libera, podríamos decir, de esta "responsabilidad" al interlocutor, diciendo "*no hay problema*". Aunque es formal por el uso de usted, podemos observar que se utiliza el imperativo. El hablante, de alguna forma, se muestra apto para tomar esa responsabilidad y eso le da cierta confianza enfrente a su interlocutor. El grupo mayoritario que eligió esta opción fueron las mujeres entre 65 y 80 años con 5 informantes. Los hombres entre 18 y 34

años son el segundo grupo con 4 informantes, luego también los hombres entre 35 y 64 años (3 informantes), por último, están las mujeres de 18 a 34 años, de 35 a 64 años y los hombres de 65 a 80 años con 2 informantes cada uno.

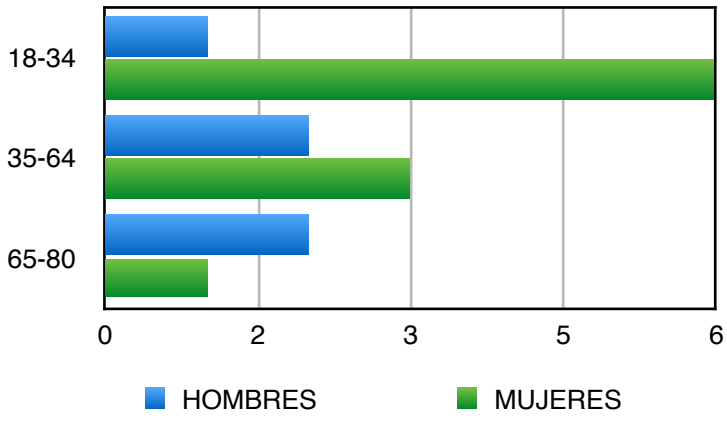
Gráfico 58. P10 B



Opción C: *"Señor, yo podría quedarme y realizar la tarea. ¿Le parece?"*

Esta opción que es la más formal y la que mayor marca la jerarquía entre los roles de los interlocutores, fue elegida en su mayoría por mujeres entre los 18 y 34 años (6 informantes), el segundo grupo es las mujeres de 35 a 64 años (3 informantes) seguidas por los hombres de 35 a 64 años y los de 65-80 años con 2 informantes cada uno. Por último, hombres de 18 a 34 años y mujeres de 65 a 80años con 1 informante cada grupo.

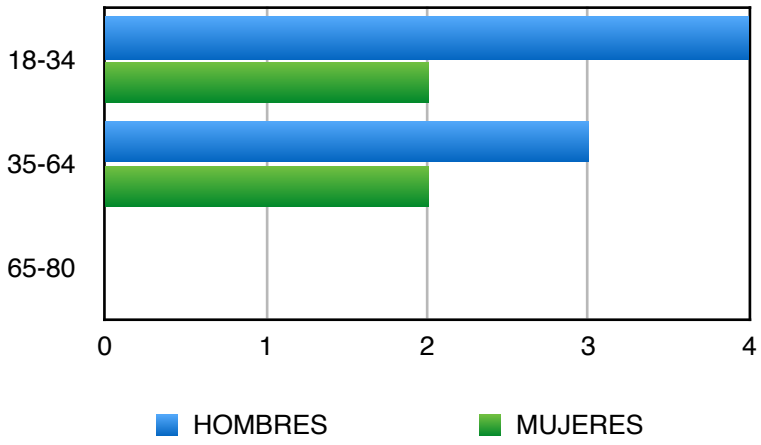
Gráfico 59. P10 C



Opción H: *"Bueno, yo podría hacerlo"*.

En esta frase, el condicional no expresaría cortesía, sino un grado de probabilidad menor en el presente, comparando con la frase A: *Yo puedo.* Se interpreta que el hablante no está muy seguro de querer realizar la tarea e indirectamente se puede pensar que tiene cierta resistencia indicada por el marcador discursivo "*Bueno*" al comienzo. Los hombres de 18 a 34 años y de 35 a 64 años son los dos grupos mayoritarios que seleccionaron esta opción. Luego, los grupos de las mujeres de 18 a 34 años y de 35 a 64 años ambas con 2 informantes cada uno. No hay informantes del tercer grupo etario de ninguno de los dos géneros que la seleccionara.

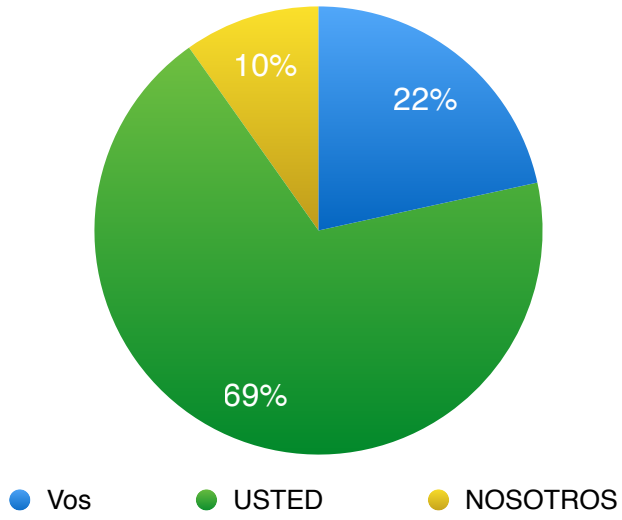
Gráfico 60. P10 H



Distribución de los pronombres y las fórmulas de tratamiento.

Ciertamente la mayoría de los informantes (65) optó por utilizar la primera persona *yo* en su forma explícita con un uso de contraste, a causa de que la situación de enunciación de esta frase es frente a un grupo de pares. De todas maneras, en algunas frases aparecen las dos personas y se puede recuperar un segunda persona singular de interlocutor. De un total de 51 respuestas donde podemos recuperar la apelación al interlocutor, el 69% optó por *usted*, el 22% por *vos* y un 10 % por *nosotros* inclusivo.

Gráfico 61. Pronombres



6. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

6. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

6.1. Introducción

Nuestro análisis de resultados se centrará en la descripción de los pronombres de tratamiento y las estrategias de cortesía dentro de los actos de petición y ofrecimiento. En otros términos, observaremos los elementos lingüísticos y pragmáticos que componen el registro de un mensaje en una situación comunicativa prototípica. Primero, trataremos de establecer las frecuencias de uso de las estrategias de cortesía dentro de cada acto y, teniendo en cuenta los contextos, trataremos de identificar si hay tendencias de uso que respondan a las variables de edad y género de nuestro grupo de encuestados. Veremos si hay o no implícitos que afecten el uso de ciertas estrategias lingüísticas. En segundo lugar, observaremos si la hipótesis de que el uso de *vos* como pronombre de tratamiento de segunda persona está avanzando en contextos donde se utiliza *usted* y si es posible corroborarlo en nuestro *corpus*. Por último, queremos saber si existe alguna correspondencia entre las formas de tratamiento y las estrategias pragmalingüísticas utilizadas.

Para ordenar nuestra exposición, primero nos referiremos a los actos de petición, en segundo lugar, a los de ofrecimiento y, en tercer lugar, trataremos de establecer relaciones entre los dos. A pesar de que las categorías de análisis son similares, las expondremos en particular para cada acto. Las estrategias de cortesía pueden variar según el tipo de acto de habla.

6.2. Análisis de los actos de pedido

6.2.1.Categorías de análisis para los actos de pedido

Siguiendo el análisis pragmalingüístico de la cortesía verbal en español de Haverkate (1994), la primera de las categorías es la **realización del acto**, una categoría general que se refiere al recono-

cimiento de una o dos fuerzas ilocutivas en el mismo acto (Searle, 1975:60). De esta categoría parten subcategorías para la estructuración del macro-acto.

La primera es el **nivel macro:** si el acto fue realizado de manera **completa o ampliada** (RADC)**,** es decir, si cuenta con una **presecuencia, el núcleo y otra postsecuencia** (Haverkate, 1994:59) o de **manera incompleta o concentrada** (RADN)**,** solo se halla el **núcleo** de la petición. Haverkate (1994:59-66) señala que en el macro-nivel el acto de petición puede involucrar más de un acto o estrategia, por lo cual antes o después del pedido puede encontrarse una secuencia fáctica o seudofáctica en forma asertiva que suelen ser justificaciones para el pedido. Asimismo, puede incluir frases de cortesía normalizada como "*Disculpas", "por favor"* etc. De ahí, que se puedan distinguir los siguientes componentes: **presecuencia** (expresa la motivación); *núcleo* (el pedido); **postsecuencia** *(*añade más motivaciones). De estos componentes se desprenden dos patrones: **bipartito o tripartito** (pueden aparecer dos o tres de los componentes) y **nuclear** (solo parece el núcleo).

La segunda subcategoría, como ya adelantamos en el marco teórico, es que los actos de habla pueden ser considerados **directos** (RAD y RADN) **o indirectos** (RAI) según la correlación que tengan entre su fuerza ilocucionaria y la estructura de la proposición que los contiene. Normalmente para clasificar las estructuras, se utiliza la tradicional clasificación entre proposiciones declarativas, interrogativas e imperativas. De esta manera, se espera que un pedido sea realizado de forma directa a través de una frase imperativa: *"Pasame la sal, por favor"* o declarativa: *"Te pido que me pases la sal"* e indirecta cuando se utiliza una interrogación como sería: *¿Me pasarías la sal, por favor?*.

El criterio para considerar estos actos como indirectos se basa en que este acto contiene dos fuerzas ilocucionarias: la explícita, que le corresponde a la interrogación, y la fuerza ilocucionaria que se deviene de una interpretación pragmática que reconoce que este es un pedido. Como anteriormente expusimos a partir de las teorías de Searle (1975:60), el oyente tiene que inferir por el contexto cuál es la interpretación relevante para ese enunciado. Lo cierto es que la interpretación directa de

"¿Me pasarías la sal, por favor?" no parecería ser muy relevante. Según Sperber y Wilson (1994) no hay una correlación entre la forma sintáctica y la fuerza ilocutiva, sino un factor pragmático derivado de la máxima griceana de la relevancia*,* lo que quiere decir que el oyente va a considerar el acto que le resulta más significativo comunicativamente según el contexto.

Si acordamos con un criterio interpretativo en el que el sentido del acto está ligado a la relevancia de la interpretación y no simplemente al hecho de que pueda tener dos significados, uno literal y otro inferido, (Wierzbicka, 2003:59-64 ; Havervate, 1994:156); podemos afirmar que este tipo de actos de petición expresados a través de una estructura interrogativa es una estructura de acto de habla directo. Dado que el hablante nativo reconoce en estos la fuerza ilocucionaria exhortativa, una respuesta explícita como *"Sí te puedo pasar la sal o no te puedo pasar la sal."* sería absurda.

Sin embargo, no queremos decir con esto que no haya actos de petición indirectos, lo que pretendemos es abandonar el criterio sintáctico por uno pragmático y establecer como acto de habla indirecto no convencionalizado aquello que por su distancia inferencial entre la proposición y la fuerza ilocucionaria del acto dé la posibilidad de tener dos interpretaciones relevantes, siendo las dos opciones posibles de significado y el oyente pueda optar para dar su respuesta. Por ejemplo, continuando con la sal, una frase como *"¿Hay sal?"* puede ser un pedido o puede funcionar como una pregunta por información entre dos personas que estas dentro de una cocina preparando una comida. En este caso, sí podemos admitir dos interpretaciones posibles, dos fuerzas ilocucionarias y, por lo tanto, un acto de habla indirecto. Coincidimos con la opinión de Ballesteros, Martin (2001:176) en la que sugiere que los actos de habla indirectos o de doble fuerza ilocucionaria son realizaciones que adquieren verdadero valor desde un criterio pragmático, siendo interpretadas por sus efectos contextuales y no por su significado literal anterior.

La segunda categoría es la **estrategia sintáctica** del enunciado: aseverativa, interrogativa, imperativa. Las aseverativas generalmente aparecen expresando una justificación; las interrogativas están

orientadas a las condiciones previas de habilidad y disponibilidad (Searle, 1975: 65-66, Haverkate, 1994: 160, Blum Kulka 1989: 203-205). La condición de habilidad tiene como representación léxica el verbo *poder;* la de disponibilidad varía más en sus recursos lingüísticos: preguntas con la predicción de la acción del hablante; *le/te importaría, le/te molestaría, tiene/tenés inconveniente o me hace/és el favor, sería/s tan amable, tendría/s la bondad* (Haverkate, 1994:145); y la estrategia del modo imperativo. Las estructuras sintácticas para los actos indirectos, si bien también pueden ser las mismas que para los directos, son menos previsibles; muchas veces parecen relacionadas con el objeto de la petición o con las condiciones de razonabilidad y obviedad. (Haverkate, 1994:149).

Unida a esta categoría hallamos la tercera categoría: **modalidad verbal** en la que aparecen expresados los pedidos En en caso del español, se puede reconocer el uso de dos tiempos verbales mayoritariamente en las exhortaciones: condicional simple y presente del indicativo. Sin embargo, también se podría añadir los pretéritos imperfectos del indicativo y subjuntivo y el modo imperativo. De los dos primeros verbales no se registran ejemplos en nuestro *corpus*, pero del último modo verbal daremos cuenta de los porcentajes de uso en nuestro análisis.

La cuarta categoría es las **estrategias específicas que pueden ser de cortesía positiva o de cortesía negativa.** Solo vamos a listar aquellas que encontramos al clasificar los datos. No obstante, en el marco teórico aparecen especificadas todas las que corresponden para los actos de petición (Brown y Levinson 1987:145 y Blum Kulka 1989a:203-205).

- Hedges: minimizadores, diminutivos. Palabras que modifican el grado de un miembro con respecto a una clase: *solo, algunos, pocos*. O los diminutivos: *chiquito, ratito*, etc. Son estrategias de cortesía negativa y sirven para minimizar la imposición haciendo pensar que el favor no es tan grande o la cantidad de tiempo u objetos no es tanta. (Brown y Levinson 1987:145). Los diminutivos en el caso de la variedad rioplatense también pueden ser considerados estrategias de cortesía positiva, puesto que connotan afectividad en determinados contextos.

- Dar gracias.
- Pedir disculpas
- Justificación: es una estrategia de cortesía negativa, el hablante justifica su pedido u ofrecimiento, como sujeto racional que es, debido a que interfiere en el territorio intencional del oyente. Sirve para convencer a este de que hay un motivo para cumplir el deseo del hablante. Ej: *"Tengo que ir al baño"* podría ser una razón para pedirle a alguien que le guarde su lugar en la fila, pero *"quiero salir a fumar un cigarrillo mientras esperamos"* no podría serlo porque coloca al que está pidiendo en un lugar de ventaja con respecto al oyente que debe sacrificar su tiempo esperando en la fila, mientras el hablante disfruta de una actividad placentera.
- Minimización del costo: el hablante minimiza la tarea, hacer que el oyente piense que no es un favor tan grande y no será difícil cumplirlo. Ejemplo: *Ya que vas al supermercado…*
- Compromiso previo: invocar el concepto de favor para comprometer al oyente a realizar la tarea. Se apela a la solidaridad. Ej: *¿Te puedo pedir un favor?*
- Mostrar deferencia: pedir de manera cordial, indicar que se está invadiendo el territorio personal del oyente. Ej. *¿Te molesta si…?*
- Impersonalizar: evitar la identificación con un sujeto referencial utilizando recursos de impersonalización o uso de pronombres indefinidos como *alguien*. Ej: *¿Alguien puede dejar el asiento?*

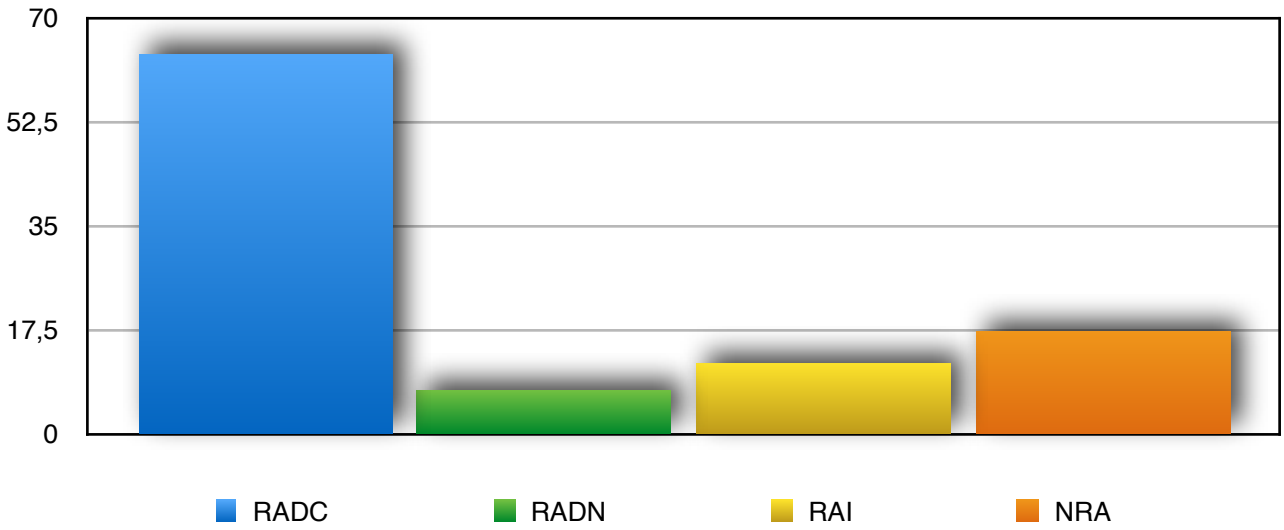
Estas categorías nos permitieron la clasificación y análisis en el micro nivel del acto de habla. Con ellas podemos tener una descripción más general de las respuestas de los informantes y poder entender sus comportamientos en los términos de *afiliación* y *autonomía,* que son los que proponemos como último análisis.

6.2.2 Realización del acto

Como ya anunciamos en esta sección, compararemos las cinco preguntas que corresponden a los actos de pedido para observar si los informantes tienden a realizar actos con una estructura completa o ampliada: **bipartita, tripartita**; o simplemente nuclear: **núcleo**. Además queremos saber si estas selecciones responden a factores extralingüísticos (las variables demográficas que hemos planteado en la selección de los grupos u otros factores como distancia social, afiliación, autonomía, implícitos culturales, urgencia del pedido) que influyen en la realización.

Observemos el cuadro general:

Gráfico 62. Realización de actos de petición porcentajes generales



RADC: realización del acto directa y completa; RADN: realización del acto directa y nuclear; RAI: realización del acto indirecta; NRA: no realización del acto.

Tabla 18. PORCENTAJES DE LAS REALIZACIONES DE LOS ACTOS DE PETICIÓN

PREGUNTAS	RADC	RADN	RAI	NRA
1	70	10	13,33	7,5
2	83,33	7,5	0	9,16
4	47	5	0	47,89
5	22,5	14,16	45	17,64

Tabla 18. PORCENTAJES DE LAS REALIZACIONES DE LOS ACTOS DE PETICIÓN

PREGUNTAS	RADC	RADN	RAI	NRA
9	96,66	0	0	3,36
TOTALES	63,89	7,33	11,66	17,06

Las preguntas que tienen una mayor cantidad de selecciones de realizaciones directas y completas son la 1(el pedido de un asiento a un adulto en el colectivo), la 2 (el pedido de respetar el turno en la fila del banco a una mujer adulta) y la 9 (el pedido de una carta de recomendación a un profesor), cuyos destinatarios tienen mayor distancia social con el hablante. Los contextos familiares son los de las preguntas 4 (pedido de comprar comida en el supermercado a un amigo) y la 5 (pedido de dejar de fumar a la pareja de un amigo), en los que podemos ver realizaciones indirectas en la pregunta 5 (57 selecciones) y en la 4 la realización de otro tipo de acto de habla (57 selecciones). La cantidad de respuestas con formas que solo contienen un núcleo exhortativo se mantiene en un promedio de 8 a 13 informantes en cada pregunta, salvo en la pregunta 5 (16 selecciones).

Para los actos de habla indirectos, las selecciones son completamente nulas en las preguntas 2, 4 y 9. Las preguntas 1 y 5 registran selecciones de actos indirectos, pero solo en el caso de la pregunta 5, realmente es relevante (57 informantes).

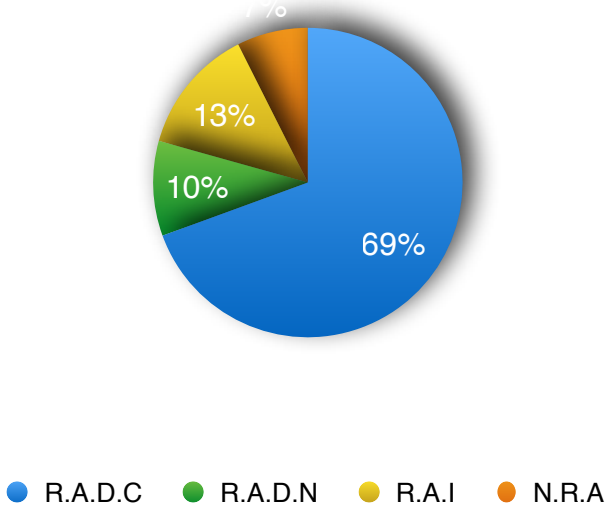
Con respecto a la no realización de los actos de petición, a pesar de que el promedio total es de 17,06%, solo registran un alto porcentaje: la pregunta 5 (16 informantes) y la pregunta 4, que tiene 57 selecciones dentro del rango de no realización del acto, esto debido a que los informantes seleccionaron la opción de ofrecimiento y no las de peticiones. O sea que, en realidad, el acto que prefirieron realizar fue *ofrecer* en lugar de *pedir*.

En los promedios generales, las selecciones de realizaciones de actos directos suman un 71,22% del cual un 63,89% son selecciones de estructuras **bipartitas y tripartitas** y un 7,33% de estructuras donde se expresa el **núcleo** de la petición. Un 12,26% corresponde a los **actos de habla indi-**

rectos. Y por último, tenemos un 17,06% de **no realización del acto** de petición, pero, como explicamos antes, el promedio de reticencia es mucho más bajo (6,83%) .

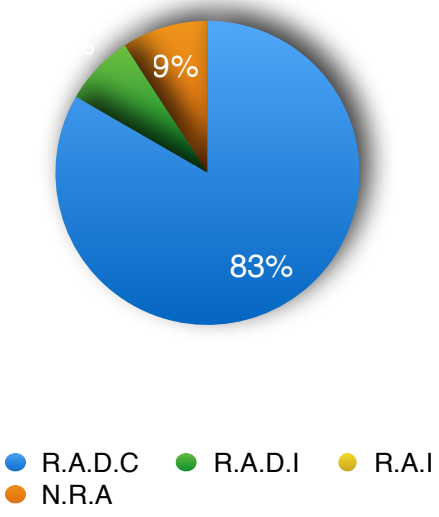
Los siguientes gráficos ilustran los porcentajes con respecto a cada pregunta.

Gráfico 63 P1

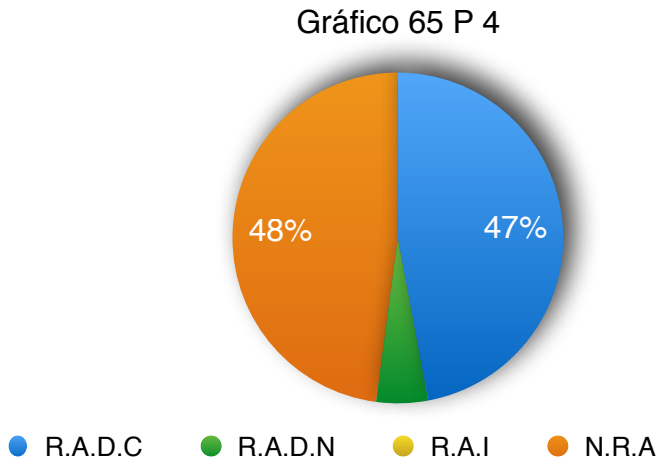


En la pregunta 1, cuyo propósito es obtener un asiento en el colectivo, se mantiene dentro de los porcentajes generales que indicamos anteriormente: hay un tendencia del 69% a la realización directa y con estructuras bipartitas; un 10% optaron por la realización directa con el núcleo exhortativo. Hay un 13% que realizan el acto de forma indirecta, lo que desarrollaremos más adelante cuando analicemos actos indirectos. El nivel de reticencia es del 7%.

Gráfico 64 P 2

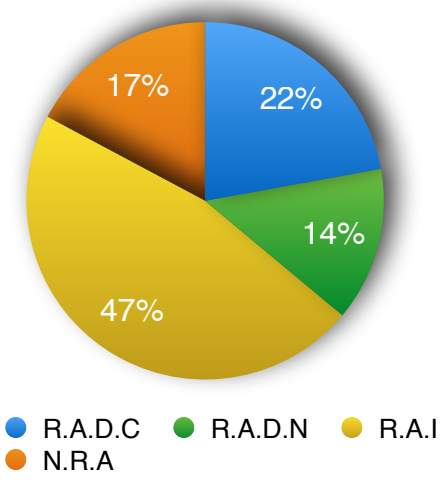


En la pregunta 2, cuyo objetivo es mantener el lugar en la fila mientras se va al baño, el promedio de respuestas directas bipartitas aumenta al 83% y encontramos menos informantes que seleccionaron las opciones con proposiciones de estructuras nucleares (8%) y ninguno que haya seleccionado un acto de habla indirecto. El nivel de no realización también es muy bajo, solo un 9% del cual, en realidad, solo tres de los informantes consideró que no diría nada en la situación propuesta, el resto optó por ofrecer su lugar en la fila.



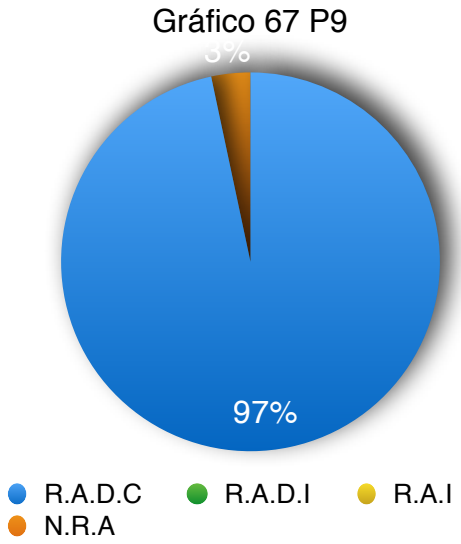
En la pregunta 4, cuyo pedido es el favor de comprar en el supermercado, el contexto es familiar y con menor distancia por ser amigos. Los resultados en esta respuesta, no fueron los esperados en un principio, ya en el cuestionario predictivo detectamos que las respuestas dadas por los informantes no consideraban en este contexto únicamente la opción de un acto de petición, sino también el de ofrecimiento. Por esta razón, incluimos una opción donde se realiza un acto de ofrecimiento y esta fue la más seleccionada. Como es un acto de ofrecimiento no cuenta como un acto de petición, por lo que aparece un porcentaje de no realización de este acto de un 48%, pero este número corresponde, en realidad, a los informantes que seleccionaron la respuesta del ofrecimiento. Luego sigue un 47% que decidieron pedir de forma directa utilizado una estructura bipartita y solo un 5% una estructura nuclear. Ninguno seleccionó una acto indirecto de habla.

Gráfico 66 P 5



En la pregunta 5, en la que el pedido es la disposición para dejar de fumar en una reunión privada, el contexto también plantea un contexto familiar, una cena entre amigos. O sea que nuestra expectativa era que los informantes consideraran un mayor grado de confianza para poder ver si los hablantes a menor grado de distancia social y más confianza economizan el costo verbal de la utilización de estrategias de cortesía y, también, llegarían a utilizar estrategias de cortesía menos complejas y más directas. Pues los datos demuestran que lejos de tomar este comportamiento la mayoría de nuestros informantes optó por actos de habla indirectos (47%). Aunque el costo verbal de la estructura seleccionada no fue alto (es una frase interrogativa con estructura nuclear), el costo cognitivo es mayor por el proceso inferencial que tendrá que llevar a cabo el oyente.

Notamos también, en relación al porcentaje de reticencia (17%), que el hablante considera demasiado impositivo su pedido y, por las circunstancias, no se considera autorizado a realizarlo directamente e imponer su deseo al oyente. Vemos que el porcentaje de opciones directas seleccionadas es del 36%, menor al de la realización indirecta para este contexto y mucho menor al promedio general para la realización de los actos de petición. De este 36% de realizaciones directas completas, 22% se realiza con una estructura bipartita y 14% con una estructura nuclear.

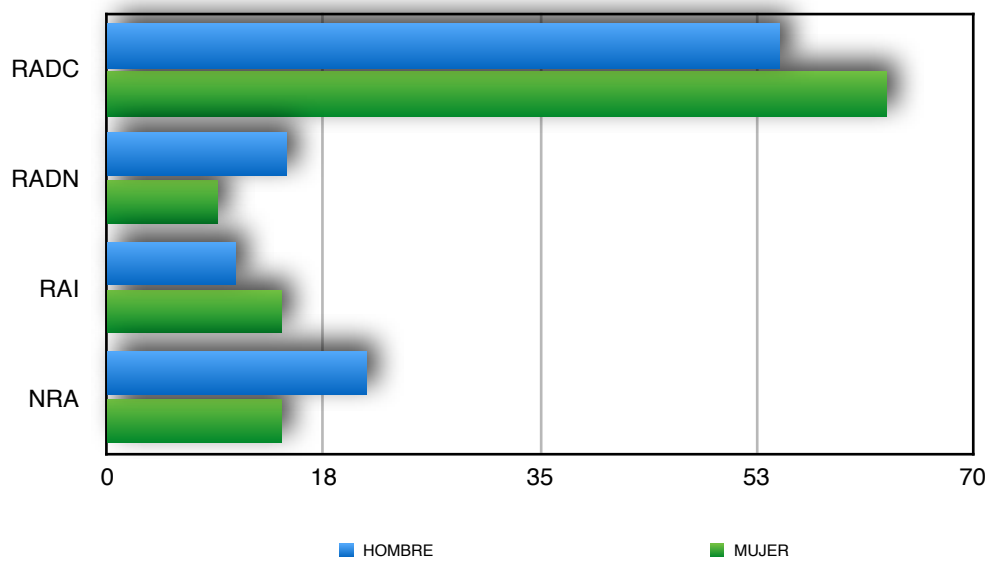


La pregunta 9, cuyo objetivo es la carta de recomendación para un nuevo trabajo, es el último contexto sugerido para la realización de un acto de habla de petición, aquí el contexto es académico, con un registro semi-formal[2]: hay un conocimiento previo entre los interlocutores, no obstante, hay una jerarquía estudiante-profesor entre ellos. Desde un análisis de las categorías de tipo de realización del acto, este factor no se generaría ninguna irregularidad y respondería a las tendencias generales: mayor porcentaje de respuestas con actos de habla directos y bipartitos (97%) y solo un 3% de reticencia. Ningún informante decidió realizar un acto indirecto. De todas formas, como veremos más adelante, existen problemas en establecer con claridad la distancia social entre los interlocutores, que afectan el registro en términos de formas de tratamiento, de selección léxica y estrategias de cortesía utilizadas.

[2]Briz Gomez, Antonio. (2010:13) Se pueden distinguir dos tipos de registros, el formal y el informal-coloquial, los cuales podrían ser entendidos como dos extremos imaginarios dentro del continuum de manifestaciones de habla según la situación de comunicación, identificables y favorecidos por ciertas condiciones de producción y recepción de los discursos, tales como la relación de proximidad entre los participantes, su saber y experiencia compartidos, la cotidianidad, el grado de planificación, la finalidad de la comunicación (interpersonal, transaccional, estético-estilística). Entre ambos extremos imaginarios se situarían los registros intermedios. Tal distinción gradual +/- formal y +/- informal y, así pues, la existencia de estas modalidades intermedias se pone de manifiesto en la propia actuación y conducta de los usuarios en ciertos contextos comunicativos.

Variables de realización en relación a variables de sexo.

Gráfico 68. Realización de los acto. Sexo



En el cuadro de los resultados organizado a partir de las variables demográficas de sexo, se puede observar que solo hay una leve diferencia de 9 puntos entre los hombres y las mujeres que son complementarios para los rangos de realización directa completa y la realización directa nuclear. Las mujeres tienen una tendencia a realizar los actos de forma completa, bipartita (63%), además de las realizaciones indirectas (14%) y tienen un menor porcentaje de no realización (14%) en comparación con los hombres (21%).

La tendencia de las mujeres a realizar actos de petición indirectos podría estar influenciada por elementos extralingüísticos. En otras palabras, depende del contexto y de los implícitos culturales como por ejemplo en el caso de la pregunta 5. Como ya antes explicamos, el contexto de esta pregunta es familiar, el hablante tiene que realizar una petición para que el oyente deje de fumar. Esta petición podría ser considerada casi como una imposición de no fumar y, al no ser la casa del hablante, este no se siente autorizado para hacer el pedido directamente. Podemos observar en la tabla 19 de porcentajes que la mayoría de las mujeres ha optado por una realización indirecta (48,43%) y un 23,21% de los hombres ha optado por no decir nada.

Tabla 19.PORCENTAJES P5 realización.

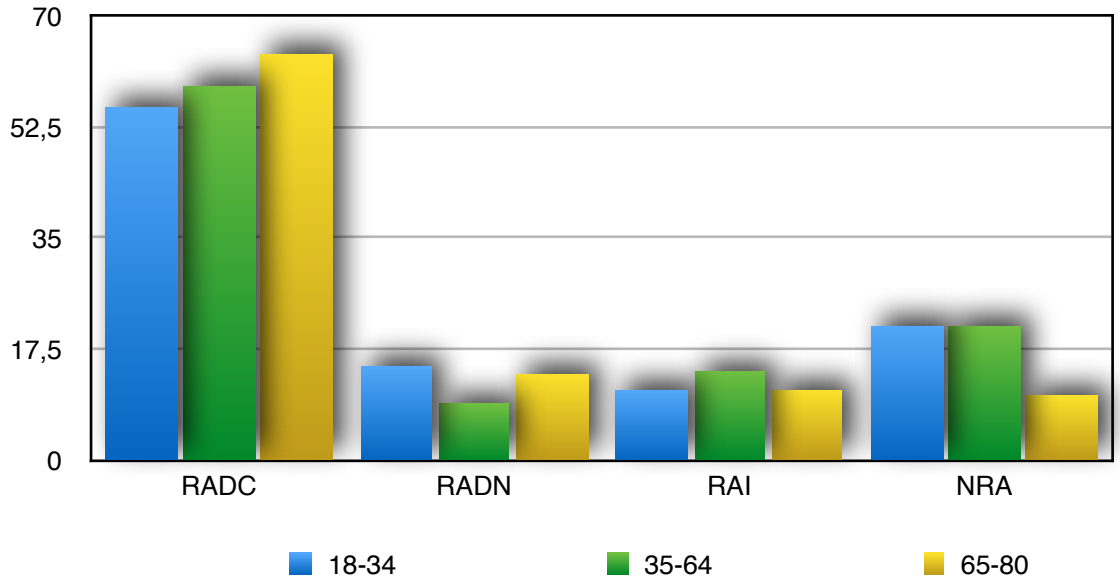
	RADC	RADN	RAI	NRA
hombres	17,85	16,07	41,07	23,21
mujeres	21,87	12,5	48,43	12,5

En efecto, notamos una leve tendencia en las mujeres a la realización de actos directos complejos e y actos indirectos dependiendo de las situaciones contextuales. No podríamos decir que esta tendencia es general, pero si vemos que parecería ser que las mujeres utilizan mayor variedad de estrategias para la resolución de los contextos dados en el cuestionario, mientras que los hombres en los mismos contextos tienden a no realizar el acto de habla.

Variables de realización del acto en relación a la edad

Observemos el cuadro que gráfica los resultados por edad:

Gráfico 69. Realización actos de petición. Edad



Hay una tendencia a la realización directa y compleja (bipartita) de los actos de petición en las tres grupos etarios. Sin embargo, vemos una leve diferencia con respecto a la no realización de los actos: mientras el primer grupo etario (18-34 años) y el segundo (35-64 años) se mantienen en un

promedio del 21%, el tercer grupo etario (65-80 años) solamente tiene un 10% de actos no realizados. El segundo grupo etario marca a su vez una leve tendencia a la realización de actos indirectos de pedido, misma tendencia que veíamos con las mujeres en las respuestas de la pregunta 5, donde la mayoría de los informante entre 35 y 64 años optó por la realización de un acto indirecto; pero no es una constante a través de todos los contextos donde se propusieron actos de petición. Otro aspecto que notamos sobre la realización del acto de pedido es que los porcentajes de estructuración con núcleo exhortativo ilustran una leve tendencia de uso en el primer grupo etario y el tercero.

Patrones de las estructuras de los actos directos complejos.

Encontramos una clara tendencia a la realización **directa** y con estructuras **bipartitas** en las respuestas dadas por los informantes. Por lo que nos detendremos en analizar los patrones de comportamiento de estas. La tendencia es a realizar el acto con una estructura **bi o tripartita**, a veces con una **presecuencia**, aunque mayormente encontramos que después del **núcleo exhortativo** una **postsecuencia**. El segundo miembro de la estructura, generalmente, es una justificación, de todos modos, esto puede variar por razones estratégicas que dependen de factores extralingüísticos. Estos resultados no se asemejan a las tendencias observadas por Haverkate[3], las frases **bipartitas** (57,5%) tienen un mayor porcentaje en nuestra muestra. Luego, casi con el mismo porcentaje aparecen las estructuras **tripartitas** (21,5%) y **nucleares** (21%).

Tabla de clasificación de pedidos según su estructura:

[3] Haverkate (1994:56) *Así pues, comprobamos que el macroacto impositivo representa un patrón típicamente trimembre, compuesto de una presecuencia, un núcleo exhortativo y una postsecuencia.*

Tabla 20. Clasificación de los actos de petición por estructura

Nucleares	Bipartitas	Tripartitas
¿Podría darme el asiento, por favor? (1,a)	*Discúlpeme, por favor, ¿podría darme/cederme el asiento que e siento mal/ me estoy por desmayar? (1, b)*	
Por favor, ¿Me puede ceder/ me cede el asiento? (1,c)	*¿Me permite sentar que me voy a desmayar? (1, d)*	
Por favor, necesito su asiento. (1, g)	*Disculpe, me bajo la presión ¿le molestaria darme el asiento, por favor? (1,e)*	
¿Sería tan amable de cuidarme el lugar? (2,c)	*Abran la ventanilla, me siento mal (1, f)*	*¿Me hacés un favor? Ya que salís, ¿me comprás algunas cosas? (4, c)*
¿Me podría cuidar el lugar? (2, e)	*¿Me dejarías sentar que me siento mal? (1,h)*	*Ya que vas, ¿por qué no traés algo para comer? Te doy plata. (4, e)*
¿Podrías comprar unas cosas, por favor? (4, a)	*Perdoná, ¿No me guardarias el lugar un segundo porque voy al baño? Gracias (2,b)*	*¿Te molestaría mucho pasar por el supermercado? Necesito comprar algunas cosas. Ya que salís. (4,g)*
¿Podrías apagar el cigarrillo, por favor? (5, a)	*Disculpe, ¿podría guardarme el lugar? Necesito ir al baño. (2, d)*	*Disculpame, soy alérgico/a al cigarrillo, ¿te molestaría apagarlo o fumar en otro lado? (5, d)*
¿Te molesta si abro la ventana? (5, f)	*¿Me guarda el lugar que necesito ir al baño? (2, f)*	*Disculpe que lo moleste pero necesitaría un favor por cuestiones laborales. (9, c)*
Disculpe, ¿sería tan amable de pedirle a su pareja que deje de fumar? (5, h)	*Señora, por favor, ¿me cuida el lugar? Voy al baño y vuelvo. (2,g)*	*Profesor, ¿puede hacerla para mí, ya que me conoce bien? Sería un favor solamente. {9, f)*
Te escribo para hacerte un pedido (9,a)	*Disculpame, ¿me podrías cuidar el lugar mientras voy al baño? (2, h)*	*Perdón que te moleste pero estaría necesitando una carta de recomendación. ¿Me la podrías hacer, por favor? (9,h)*
¿Puedo pedirte un favor? (9, b)	*Che, ya que estás ¿te puedo pedir si traés una leche y yerba? (4, b)*	
¿Sería tan amable de ir a comprar algunas cosas para comer? (4, h)	*Si salís a comprar cigarrillos, también comprá algo de comer. (4, f)*	
	Necesitaría una recomendación para un nuevo empleo. ¿Puede hacérmela? (9, j)	
	Al amigo: Escuchame ¿no le decís a tu señora si puede fumar afuera o abrir la ventana? (5, b)	

Tabla 20. Clasificación de los actos de petición por estructura

Nucleares	Bipartitas	Tripartitas
	¿Podés fumar afuera o cerca de la ventana? (5, c)	
	Profe, ¿me haría el favor de recomendarme para un nuevo trabajo? (9, d)	
	¿Le puedo pedir un favor? ¿Escribiría para mí una carta de recomendación? (9, e)	
	¿Podría tener la amabilidad de firmarme una carta de recomendación, ya que necesito conseguir empleo? (9, g)	
	Mirá, ¿me podrías hacer el favor de redactarme una carta para solicitar empleo? {9, i}	

Gráfico 70.Porcentajes de estructuración del macro acto

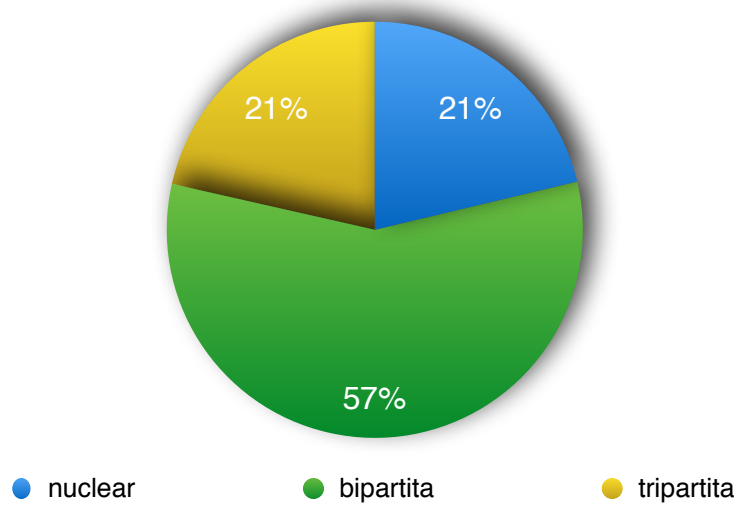
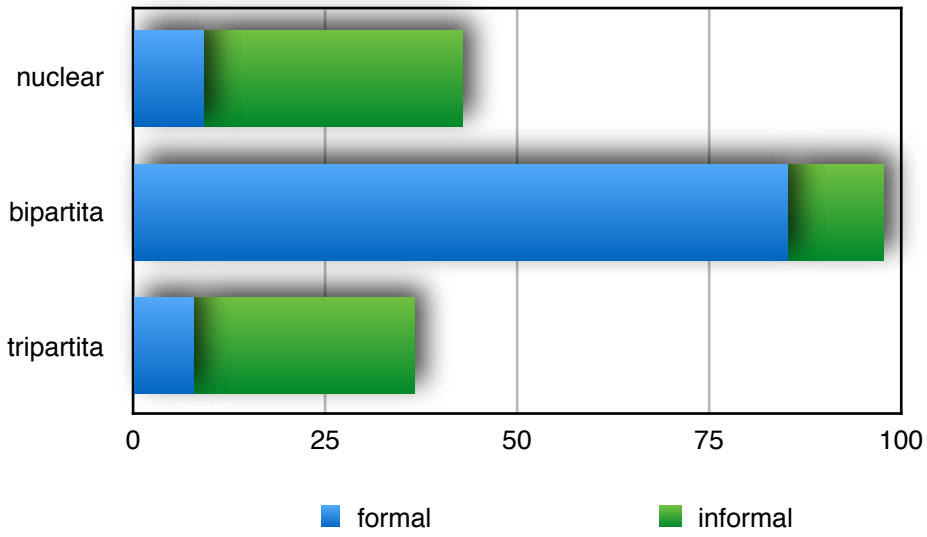


Gráfico 71. Estructuras actos de petición. Registros



La tendencia es a realizar estructuras **bipartitas** fundamentalmente en registros formales (84%) y, en registros informales, aunque menos marcada (37,5%). Las estructuras **nucleares** se seleccionaron en un 33,5 % en registros informales y en un 9% en los formales. Es interesante notar que las estructuras **tripartitas** ocurren tanto en los registros formales (7%) como informales (29%). Parecería que su realización está más ligada con la importancia del pedido, debido al uso de mayor cantidad de estrategias de cortesía se añaden otras proposiciones al núcleo exhortativo y, por lo tanto, aumentan más miembros en la estructura.

En el registro informal, tenemos un 29% de estructuras **tripartitas** por la tarea en la que el informante debe seleccionar una opción para pedir a su amigo que vaya al supermercado a comprar por él, como estrategia de cortesía muchas de las opciones seleccionadas contienen un minimizador de costo. Es decir que los informantes consideran que la tarea que van a pedir a su amigo conlleva un costo significativo, pedir esa tarea sería un exceso de confianza y ellos quieren explicitar que solo lo pedirían porque saben que él *ya va a salir.* Lo mismo sucede con la tarea de la carta de recomendación, algunos de los informantes sintieron que era muy comprometida y buscaron minimizar el pedido añadiendo dispositivos de compromiso previo.

En síntesis, podemos notar que hay una tendencia en los contextos formales a utilizar estructuras **bipartitas** y en los informales estructuras **nucleares**, sin embargo, la selección de una u otra, y más aun de las **tripartitas** está supeditado a razones estratégicas que se basan en factores extralingüísticos, que pueden ser la consideración del costo de la tarea o del compromiso que conlleva, u otros factores culturales o interaccionales.

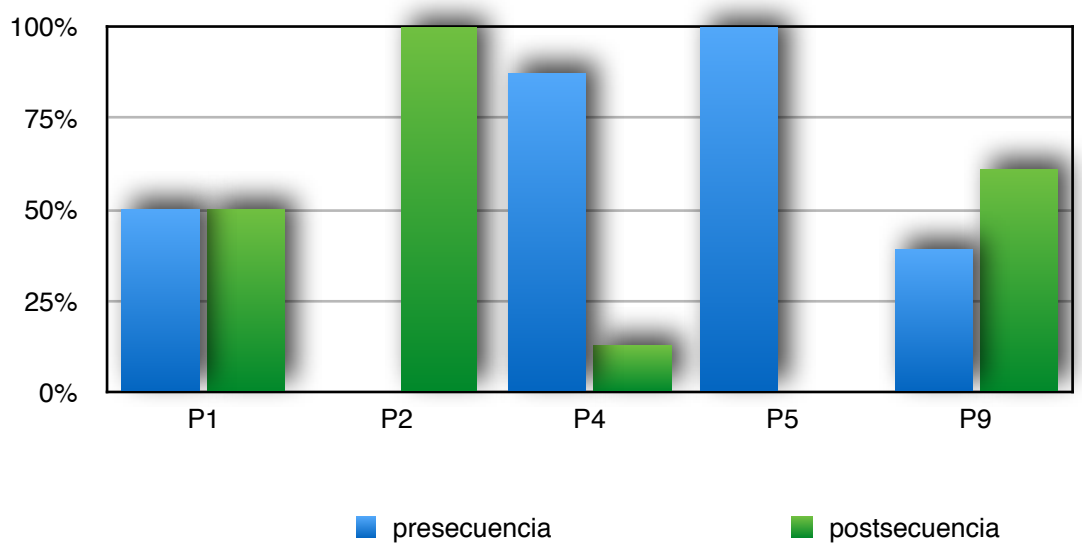
Se pueden hallar factores culturales y sociales que podrían estar afectando la selección o no de un segundo término en el pedido y la selección de la estrategia para este segundo miembro. Por ejemplo: en el caso de la pregunta 5, los informantes tienen que pedir que la esposa de su amigo deje de fumar en el ambiente de una reunión. Más allá de que hubo un porcentaje del 17% que se negó a realizar el pedido, solo 20 de los informantes que lo realizaron dieron una justificación, y esta fue: "*soy alérgico*"; y solo uno argumentó que el humo es perjudicial para la salud de quien lo consume y los otros que están cerca. Pues bien, como fue señalado por varios informantes, el fumador, en este caso, la fumadora, está en su propia casa y eso le daría el derecho de fumar, o sea que prevalece el derecho privado sobre el bien común o la salud. Hacer explícito este argumento en una justificación podría ser considerado una confrontación y sería descortés, entonces los hablantes prefieren dar a entender que se ven afectados por el humo por predisposiciones particulares y personales fuera de los parámetros generales o leyes que podrían funcionar en lugares públicos. Esta hipótesis sobre la prevalencia del derecho privado por sobre la salud y el bienestar común se confirma por el hecho de que nadie optó por la opción G (*¿Sabés que la mayor parte de los cánceres de pulmón son por los productos cancerígenos y otras mierdas que colocan en los cigarrillos*?) y 21 informantes optaron por no decir nada.

Asimismo en la pregunta 4, por el pedido de compras al amigo, muchas de las respuestas incluyen un segundo término que es una minimización del costo de la tarea: *Ya que salís*. En este caso, podríamos pensar que aunque se trata de una relación familiar y cercana, los informantes no quieren

abusar de la confianza de su amigo pidiendo que en medio de la lluvia vaya a comprar comida. De hecho, un porcentaje del casi el 40% se ofrece a ir con el amigo juntos a comprar. En otras palabras, al minimizar el costo, la estructura aumenta en un segundo o incluso un tercer miembro además del núcleo.

Orden de los miembros o micro actos dentro del acto de habla.

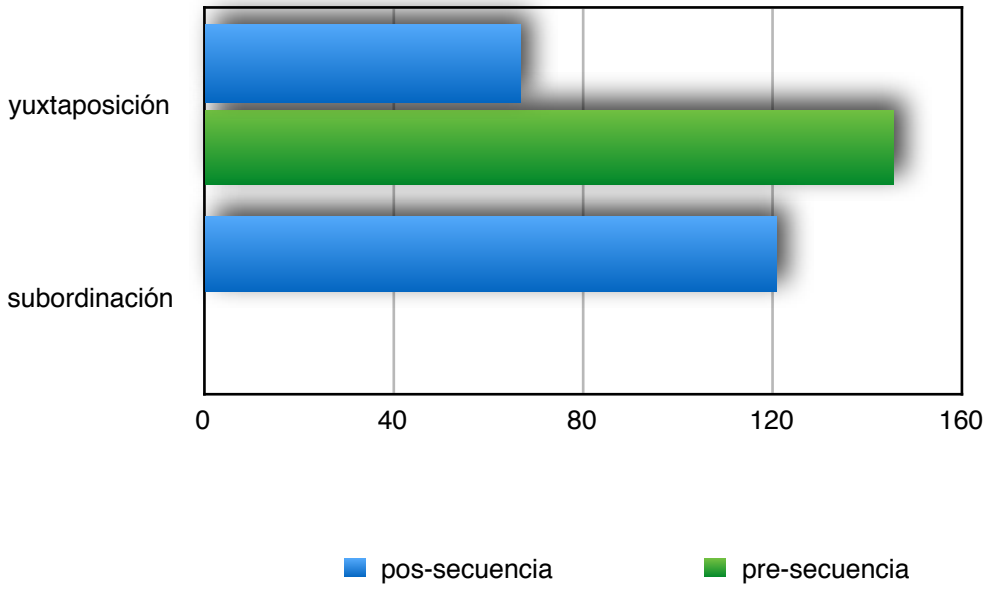
Gráfico 72-Porcentajes. Orden de los miembros dentro del acto exhortativo



Dentro de los actos de habla de petición complejos, notamos dos patrones globales para la ubicación del segundo miembro: este puede ubicarse adelante del núcleo exhortativo (presecuencia) o pospuesto (postsecuencia). La selección de una u otra ubicación, como dijimos antes, no es neutral y podría darse por una selección estratégica. Si observamos el cuadro con las cifras finales, se distingue que mientras en preguntas 1 y 9, los porcentajes son equiparables o no se diferencian por un margen muy grande el uno del otro; en las preguntas 2 y 5, es clara la selección por uno u otro con un margen de porcentaje del 100%; y en la pregunta 4. Si bien el margen no es tan radical, es de un 87% para la ubicación en la presecuencia y del 13% en la postsecuencia. Esto nos daría la pauta de que en algunos contextos (preguntas 1 y 9) la selección de la ubicación del segundo término del acto de pedido no parece estar marcada, o por lo menos no representaría para los informantes una selección pragmática, tal vez sí de estilo. Pero, en las preguntas 2, 4, y 5, hay una selección estraté-

gica, posiblemente motivada por factores extralingüísticos. La elección de colocar el segundo miembro antepuesto o pospuesto al núcleo no es aleatoria.

Gráfico 73 Ubicación del segundo miembro



Dependiendo de la ubicación, encontramos la forma de inclusión o coordinación con el núcleo exhortativo. Vemos que existen dos posibilidades para la conexión sintáctica de ambos miembros: yuxtaposición o inclusión. En algunos casos, la yuxtaposición puede simplemente darse por el uso de puntuación (coma o punto) y, en otros, por un coordinante o conector. La inclusión preeminentemente se da por el introductor *que*, sin embargo, encontramos casos de uso de preposiciones más término.

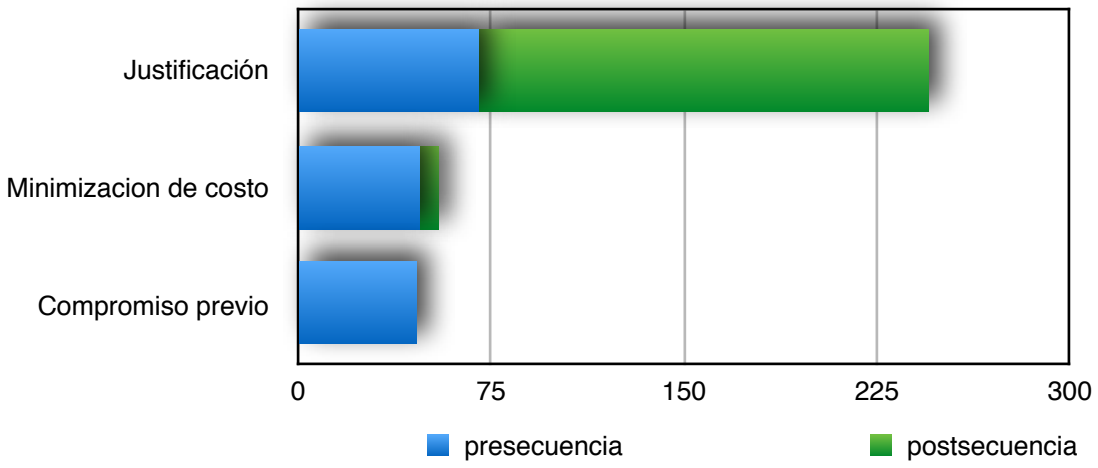
Según los resultados, los miembros ubicados en presecuencia se conectan únicamente por yuxtaposición, preferentemente sin marcadores léxicos que indiquen conexión. Las proposiciones ubicadas en postsecuencia pueden aparecen conectadas por yuxtaposición y por inclusión . El porcentaje más alto es de ocurrencias en inclusión, ya sea por subordinación con preposición, en cláusula incluida. Esto puede deberse a una restricción sintáctica, porque el orden de una subordinada en posición no marcada es pospuesto al núcleo principal. En cambio, la yuxtaposición permite el cambio de orden por su independencia sintáctica.

La opciones en cláusulas incluidas ocurren más frecuentemente en contextos escritos como el que proporciona la pregunta 9 y preeminentemente aparecen introducidos por *que.* Las estructuras preposicionales son menos frecuentes y la preposición que ocurre es *para.* Además aparece el conector *mientras.* Las consideramos como un segundo miembro por el objetivo pragmático que tienen dentro del acto, funcionan como una explicación de las motivaciones por las que se hace el pedido.

Las ocurrencias en postsecuencia (213 selecciones) fueron más seleccionadas que las presecuencias (121 selecciones), pero en los porcentajes este margen (92 ocurrencias) es más relativo, por lo cual no podríamos afirmar que hay una tendencia a la colocación del segundo término pospuesto. Podemos señalar, como ya lo hicimos antes, que la colocación responde a elementos estratégicos que están motivados por factores extralingüísticos y culturales.

Ahora bien, veamos cómo las estrategias están en correlación con la colocación de los términos. Notamos tres estrategias que se expresan a través de los segundos términos del acto: *justificación, minimización de costo y compromiso previo*. En el primer lugar de frecuencia de uso en nuestros contextos, está la *justificación*, y según Haverkate (1994:59), es la estrategia que frecuentemente se representa en el segundo término del acto. De todas formas, no es la única estrategia que encontramos con esta colocación.

Gráfico 74. Ubicación de las estrategias



En el gráfico n°73 tenemos contabilizadas las selecciones que se han hecho en total por los informantes de respuestas que contienen estas estrategias. La más seleccionada es la *justificación* (245 selecciones) y la posición en la que se ha preferido es la pospuesta (175 selecciones). Le sigue la *minimización de costo*, pero con mucha menor cantidad de selecciones (54) y, en su mayoría (47), la colocación es anterior al núcleo. Por último, el *compromiso previo* (46 selecciones), cuya ubicación es exclusivamente presecuencial. En este caso, no encontramos ninguna restricción gramatical que condicione la colocación de estas estrategias, pero sí podemos ver restricciones a nivel semántico o discursivo, como el efecto de esta estrategia es comprometer previamente al oyente a cumplir el pedido, no tendría mucho sentido que ese compromiso se planteara luego del pedido, a menos que fuera una reiteración de un compromiso ya expresado previamente. Podemos decir que para la colocación de los segundos términos de los actos de habla de petición directos complejos y bipartitos, encontramos que la colocación más frecuente es la pospuesta o la postsecuencia. Esto podría estar relacionado con el contexto situacional, debido a que los porcentajes arrojan márgenes de diferencia relativos entre las dos posiciones, tal vez provocados por necesidades comunicativas de cada contexto. Incluso, podría tener una interpretación pragmática, puesto que en el caso de posponerse la *justificación*, lo que pretende el hablante es dar las razones por las que ha hecho el pedido, una vez que este fue hecho. Esta pospuesta porque considera que esta no es tan relevante como el pedido mismo o que no es necesaria adelantarla para atenuar el pedido en sí. Colocarla después del núcleo responde a una estructura lógica de pensamiento *"Te pido X porque Y"*. La colocación en una y otra posición no sería aleatoria, sino que dependería de factores pragmáticos, discursivos y sintácticos.

Con respeto, a los factores pragmáticos tiene que ver con la relevancia o redundancia de la información: si la información sirve para asegurarse la disponibilidad que el oyente tiene para cumplir el

pedido, de nada sirve expresar ese contenido después del núcleo del pedido en sí. Sin embargo, funciones como atenuar el pedido con una justificación podrían ser una aclaración *a posteriori*.

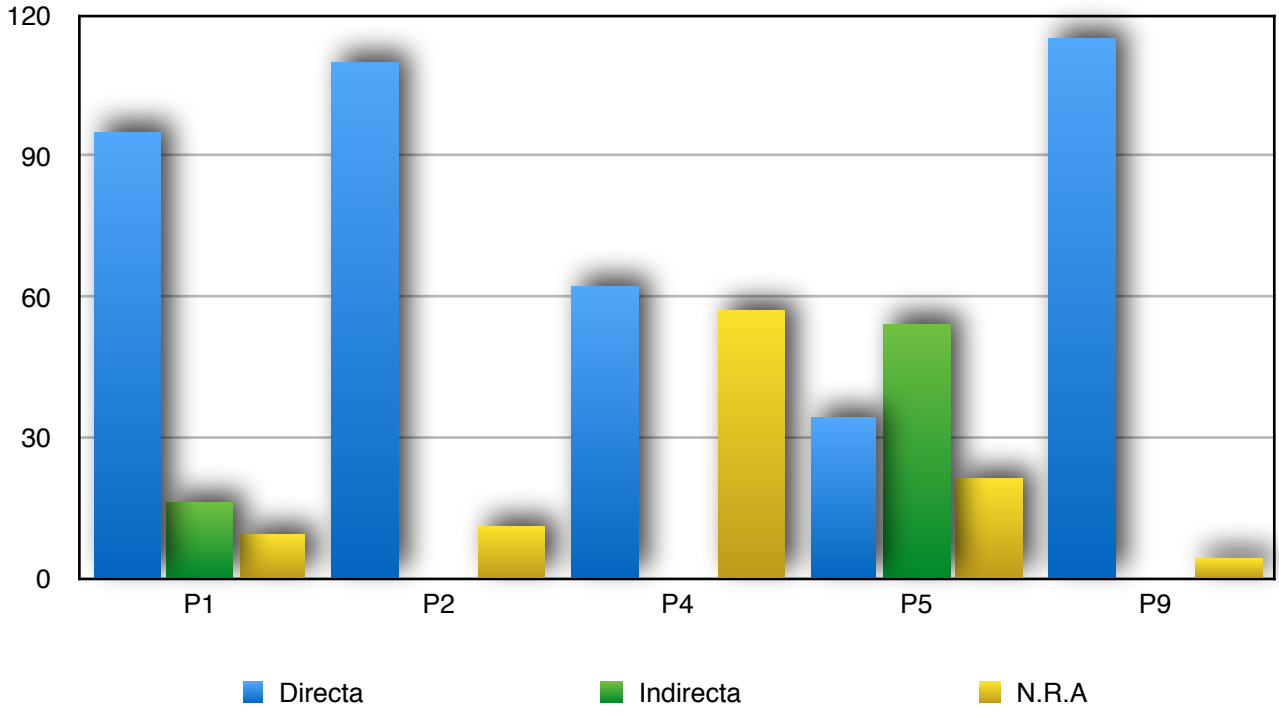
Los factores discursivos del orden de los términos dependerían no solo de si la información es nueva o dada, sino también de efectos de énfasis, formulación lógica de las motivaciones, la urgencia que se tenga al realizar el pedido, etc.

Los factores sintácticos afectan la conexión de estos miembros con el *núcleo exhortativo*, notamos que en el caso de la yuxtaposición no se encuentra ninguna restricción, pero en el caso de la inclusión la posición regida es la pospuesta al núcleo.

En suma, observamos el comportamiento estratégico en relación con la colocación dentro de las partes del acto, hay tres estrategias que se realizan en el segundo miembro: *justificación*, *minimización de costo* y *compromiso previo*. La estrategia de *justificación* no tiene una posición marcada, preponderantemente se realiza en la posición de postsecuencia, aunque en algunos casos se anticipan las motivaciones para el pedido en orden de atenuar la presentación de este mismo indicando las razones lógicas que lo motivan. La *minimización del costo* es casi preponderantemente realizada en la presecuencia, creemos que por la misma razón que se anticipa la *justificación*, la información de que aquello que se pedirá no conllevara un costo alto, puede servir para atenuar el pedido y predisponer mejor al oyente. La última estrategia, el *compromiso previo*, se coloca exclusivamente en la presecuencia, es claro que por razones semánticas y discursivas esta colocación es marcada. Una frase como: *¿Me prestarías tu computadora? ¿Puedo pedirte un favor?,* aunque no esté mal formada, es absolutamente absurda semánticamente porque la información dada en la segunda pregunta resulta redundante e irrelevante una vez planteado el pedido.

6.2.2.1.Realización directa o indirecta del pedido

Gráfico 75. Direccionalidad de los actos exhortativos



Con respecto a si el acto se realiza de manera directa o indirecta, notamos que la realización del acto es preeminentemente directa, aunque se utilizan estrategias sintácticas de interrogación, las cuales consideramos que son convencionalizadas como pedidos. Tienen una única interpretación relevante, como ya lo explicamos en el principio de este capítulo.

Solo en dos preguntas, hay un aumento del porcentaje de actos realizados de manera indirecta: la pregunta 1, por el asiento en el colectivo, tiene un porcentaje de realización indirecta de 14%, y la 5, por el pedido de dejar de fumar, tiene un 45%. En efecto, ambas representan un mayor grado de conflicto en el costo y beneficio del pedido, porque representarían culturalmente un posible conflicto con el oyente. Su costo produciría una molestia para este y, además, el pedido podría ser interpretado como una demanda ofensiva.

En nuestros resultados, vimos que en las preguntas en las que algunos informantes han optado por la realización de un acto indirecto, los pedidos no conllevan un costo muy alto, pero sí una intromisión al terreno personal del oyente, una tácita invasión al espacio privado y una controversia con

ciertas reglas implícitas culturales. Como por ejemplo, el derecho a permanecer en un asiento a menos que se lo deba ceder a una persona de movilidad reducida, o que en la propiedad privada el dueño establece si ciertos comportamientos son aceptables o no. Parecería que estos actos indirectos son estrategias más corteses, respetando la libertad del oyente de no interpretarlos como un pedido directo hacia su persona, ni tampoco como una exigencia de adoptar una conducta contra sus deseos.

En la pregunta 5, como ya expusimos antes, se da el mayor porcentaje de actos indirectos (45%). Como el contexto es una reunión de amigos en la casa de uno de ellos, o sea entre un grupo de pares, podríamos pensar que uno de los factores que motivan este resultado en los datos es que los informantes prefieren mantener la *armonía* (Wierzbicka, 2003:221) con el oyente más allá de defender sus derechos particulares. En otros términos, prevalece el principio de *afiliación* con el grupo de pares sobre el de *autonomía*. Para preservar la *armonía* entre los interlocutores es que se estaría utilizando, en el caso de la pregunta 5, indireccionalidad en el acto de pedido.

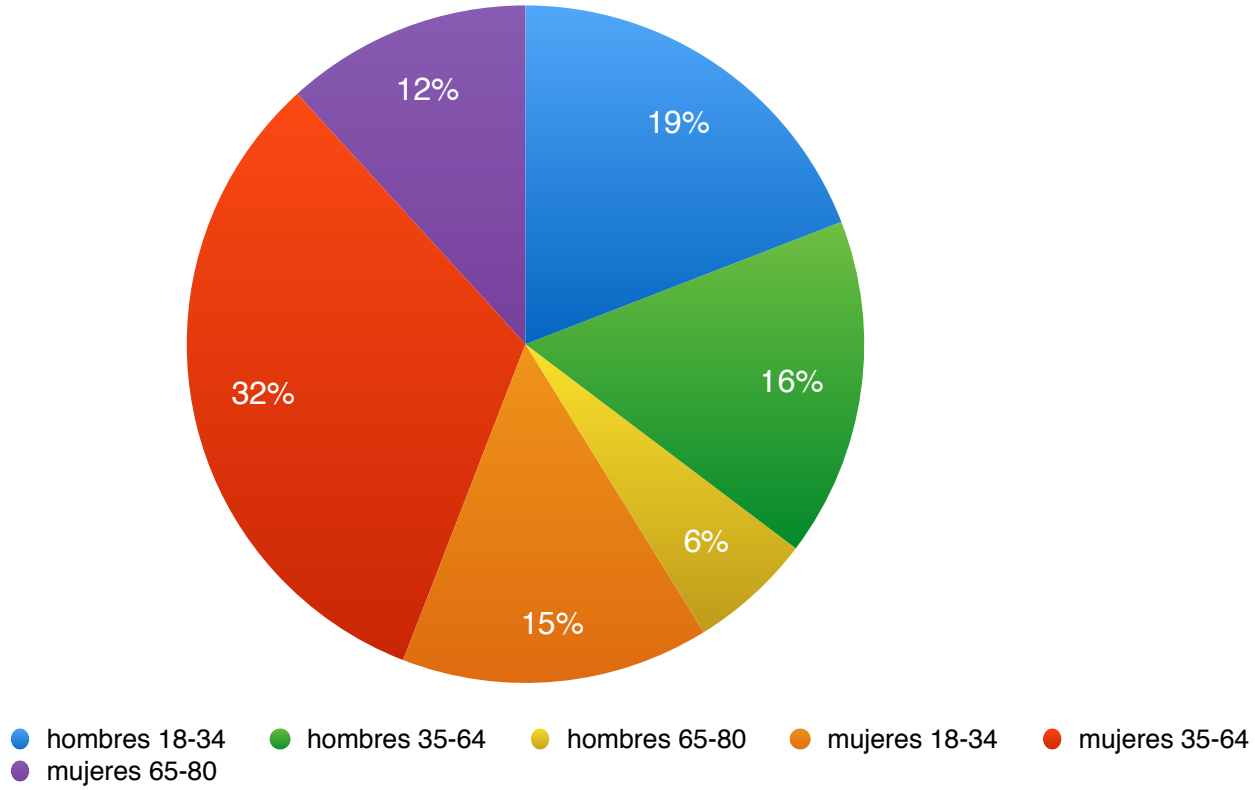
En cambio, en la pregunta 1 opción f *"Abran la ventana",* vemos que expresada la indireccionalidad con el recurso de la impersonalización de la referencia al destinatario del acto de habla, a partir del uso de la segunda persona plural. Con esta estrategia, se minimiza la imposición del uso del imperativo, por no ir dirigida a un destinatario reconocible. Pero este acto de habla no suena menos impositivo, al contrario, es impositivo, salvo que al no haber un destinatario concreto, el hablante evita entrar en conflicto con una persona en particular expresándolo en forma general. No obstante, es común ver que la respuesta a este acto de pedido es que una persona ceda su asiento, interpretando que el que emite este pedido, no solo necesita aire, sino que también está a punto de desvanecerse. Esta idea de urgencia es la que se expresa a través del imperativo. El acto es indirecto porque se debe hacer un proceso inferencial para poder interpretar que aquello que se está pidiendo es poder sentarse porque le falta de aire, lo que se deduce del hecho de que pida abrir la ventana. Si fuera

un pedido causado por otra razón, como el calor o incluso el mal olor, el pedido sería realizado directamente a la persona más cercana a la ventanilla, y tal vez utilizando otra estrategia. Es ambiguo porque este pedido da la opción a que el destinatario, cualquiera sea de los pasajeros, simplemente abra la ventanilla y no ceda el asiento.

Aunque de las cinco situaciones propuestas solo una (pregunta 5) tuvo como respuesta mayoritaria un acto de habla indirecto, este hecho nos basta para afirmar que hay una leve tendencia en el español rioplatense a realización de actos indirectos. Tanto en la pregunta 5 como en la 4 (donde la mitad de los informantes han decidido no realizar un pedido, 57 informantes optaron por la opción de D, en la que el hablante se ofrece a acompañar al oyente) implican imposiciones, una sobre el espacio personal del destinatario y la otra un compromiso a hacer una tarea que es beneficiosa para el emisor pero puede resultar molesta para su interlocutor. En ambas preguntas, el contexto es familiar y en ambas se trata de mantener la *armonía* entre pares. De esta manera, no se ve afectada la *afiliación*.

Observando los resultados de las opciones P1, F y P5, F que expresan actos de habla indirectos agrupados por las variables de sexo y edad, la tendencia es que las mujeres entre los 35 y 64 años realizan actos de habla indirectos (32%).

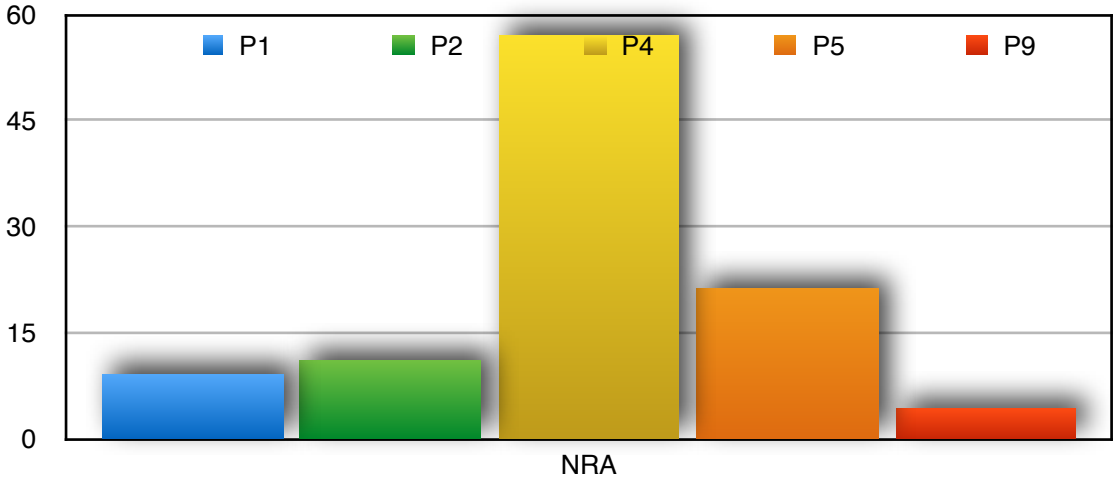
Gráfico 76 Actos indirectos. Sexos y edad.



6.2.3. No realización del acto de habla/reticencia

Por último, en relación con la realización del acto de habla de petición, vemos que en el porcentaje de no realización del acto (17,06%) es bastante alto, sobre todo en la pregunta 4.

Gráfico 77 Porcentajes de no realización de los actos de pedidos



En el primer caso de la pregunta 4 (pedido por las compras en el supermercado), el alto grado de reticencia (47,89%) se debe a que muchos informantes eligieron realizar un acto de ofrecimiento (53 informantes), y otros se negaron a hacer cualquier tipo de acto (4 informantes). Los factores que determinarían esto podrían ser: el costo/beneficio de la tarea que el oyente tiene que cumplir, el contexto de paridad social, es decir que el hablante considera que no podría pedirle a su amigo/a, un par, que haga una tarea que lo coloca en un desequilibrio social, pues beneficia al hablante y perjudica al oyente y es una clara imposición en su territorio. Esto está en consonancia con la idea de que la *afiliación* es un concepto preponderante en las relaciones de equilibrio social y familiaridad. Como marca Boretti (2000:87), la sociedad rioplatense experimenta un cambio social en las relaciones sociales que retrotrae la característica de *solidaridad* que predominaba hasta los años '60 en todas las esferas sociales a la esfera íntima de las relaciones familiares y los amigos. En el caso de esta pregunta, hallamos una tendencia a la *afiliación* porque los informantes priorizan la relación de amistad con el oyente a su propio beneficio. Los porcentajes relacionados con las variables demográficas son: 31 hombres y 26 mujeres.

En la pregunta 5, hay un 17% de reticencia. Cinco de los informantes decidieron dar otra respuesta. Hay 21 informantes que decidieron no responder nada, argumentando que no era su casa y, por lo tanto, no podían imponer su voluntad a la de la pareja de su amigo.. De esta manera, prevalece para estos informantes el respeto al espacio privado del amigo por sobre su bienestar. Para la variable de sexo, hay 16 hombres y 10 mujeres. En la variable de edad hay: 14 informantes (18-34); 10 informantes (35-64); 2 informantes (65-80).

En la preguntas 1, hay un 7,5% (6 hombres y 3 mujeres), y en la 2, un 9,16 % (5 hombres y 6 mujeres). Las causas de estos porcentajes de no realización podrían atribuirse a la relevancia que tiene el objeto del pedido para el hablante y con la imagen de autosuficiencia. En la pregunta 1: 9 informantes consideran que no pedirían el asiento (algunos por no verse nunca en esa situación; otros

por preferir bajar del colectivo antes de pedir el asiento). En la segunda pregunta, solo tres no creen que sea necesario pedir conservar el lugar, y sí es cortés dejar pasar a la *señora*. No creemos que evitar en estos casos el pedido tenga como razón expresar *solidaridad* o *afiliación,* sino todo lo contrario resulta ser más una estrategia de *autoafirmación* (Boretti 2000:86). El hablante es autónomo y no requiere de ayuda en esta situación. Los informantes que se negaron a hacer un pedido no consideran que tengan que arriesgar su imagen en la consecución de su objetivo, más aun afirman su imagen de autosuficiencia demostrando que no tienen necesidad de ayuda.

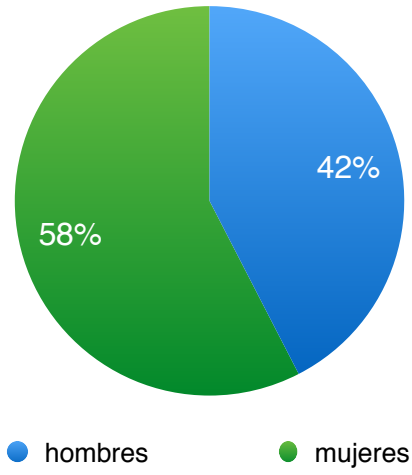
En los dos casos de la pregunta 1 (pedido por el asiento del colectivo) y 2 (el pedido por guardar el turno en la fila del banco), el contexto es el espacio público y el destinatario es desconocido, el hablante tienen que apelar a este irrumpiendo en su territorio personal. Para que esta acción sea socialmente admitida, tiene que operar un implícito cultural que coaccione a los interlocutores, permitiéndole al hablante hacer un pedido y al oyente considerar aceptable que un desconocido le dirija la palabra y, aun más, le encomiende la realización de una tarea. Pues bien, en estos casos, es implícito que actúa un principio de *solidaridad* que permite que un desconocido en un contexto público pueda pedir un favor y exista la expectativa de que el oyente acepte hacerlo. El emisor apela al oyente, puesto que tácitamente se espera su colaboración incluso si este es desconocido y de mayor edad. Pero cuando los informantes como hablantes deciden no realizarlo, es porque consideran su *autonomía* autoafirmándose frente a los otros, demostrando que prefieren no apelar a la *solidaridad* de otros.

La última pregunta, la número 9 el pedido por la carta de recomendación, tiene el más bajo porcentaje de no realización 3,36% (2 hombres y 2 mujeres), este es muy bajo, no tenemos suficientes datos como para poder interpretarlo, las respuestas son simplemente no lo pediría.

Con respecto a las variables demográficas, solo vemos una tendencia a la reticencia entre los hombres en tres de las preguntas dadas (1, 4 y 5). Esta reticencia a la realización del acto que puede de-

berse a preservar su imagen de autosuficiencia en el caso de las preguntas 1 y 4 y mostrar menos imposición sobre las conductas de los otros en la pregunta 5.

Gráfico 78. Reticencia.
Sexos



6.2.4.Estrategias sintácticas

Tomamos el criterio de las estrategias sintácticas para clasificar con mayor nitidez los recursos sintácticos utilizados en las fórmulas que se utilizan en la estrategias de cortesía. Seguimos el criterio de Haverkkate (1994:133), basándonos en las modalidades del enunciado: asertiva, interrogativa, imperativa, y teniendo en cuenta que las proposiciones interrogativas están convencionalizadas como pedidos según el contexto de enunciación.

Para definir las preguntas o interrogativas convencionalizadas, tal como explicamos antes, nuestro criterio parte de la idea del proceso inferencial que el oyente tiene que llevar a cabo para optar por una u otra interpretación y del hecho de que ambas interpretaciones deben ser relevantes. Una frase como *¿Podrías cerrar la puerta?,* por más contenga dos actos de habla, por un lado es un pedido, pero por otro podría ser una pregunta por información solo contiene una interpretación relevante. No habilitaría a una interpretación como *"sí, soy hábil o capaz de cerrar la puerta",* una respuesta como esa sería absurda. En estos casos, no encontramos razón para definir este tipo de pedido como

indirecto cuando los informantes no consideran que haya ambigüedad de significado. En cambio, *"Abran la ventana",* aunque parece un acto directo de habla que pide "abrir una ventana" puede ser interpretado como un pedido de un asiento, por el contexto donde se produce y los implícitos culturales que le permiten optar al oyente entre *abrir la ventana o ceder el asiento.* Los oyentes entienden que la persona que lo pide tiene una descompensación física y tal vez necesite sentarse. En otras palabras, la direccionalidad del acto en sí no está ligada a la estrategia sintáctica, sino a la interpretación del enunciado en el contexto determinado.

Entendiendo que no establecemos una relación directa entre las estrategias sintácticas y la direccionalidad de los actos de habla, trazaremos una relación teórica entre las categorías sintácticas y las estrategias sintácticas para la realización de pedidos expuestas por Blum Kulka (1987, 1989) y Le Pair (1996) en sus trabajos sobre actos de habla exhortativos. Estos autores califican las estrategias de pedido en nueve categorías, según grados de direccionalidad de más directas a indirectas: imperativo, expresiones de obligación, expresiones de deseo o necesidad, frases con verbos performativos, sugerencias, interrogativas convencionalizadas, pistas convencionalizadas, pistas no convencionalizadas.

Para la categoría de las preguntas convencionalizadas establecen subcategorías: preguntas por la condición preparatoria de *habilidad* o *posibilidad* y preguntas con la condición preparatoria de *disponibilidad* incluyendo en esta subcategoría las preguntas que predicen la acción futura del oyente, por ejemplo: *¿Cerrarías la puerta?*.

Esta clasificación está pensada sobre la base del inglés, por lo que encontramos dificultades al adaptarla a nuestro *corpus*, dado a que no hallamos ejemplos de algunas categorías o tampoco son muy relevantes para nuestro análisis por la escasez de muestra. Tomaremos la categoría de imperativo; luego agruparemos las expresiones de obligación, deseo, necesidad y las frases con verbos performativos en la categoría de aseverativas; las sugerencias como están expresadas en preguntas las in-

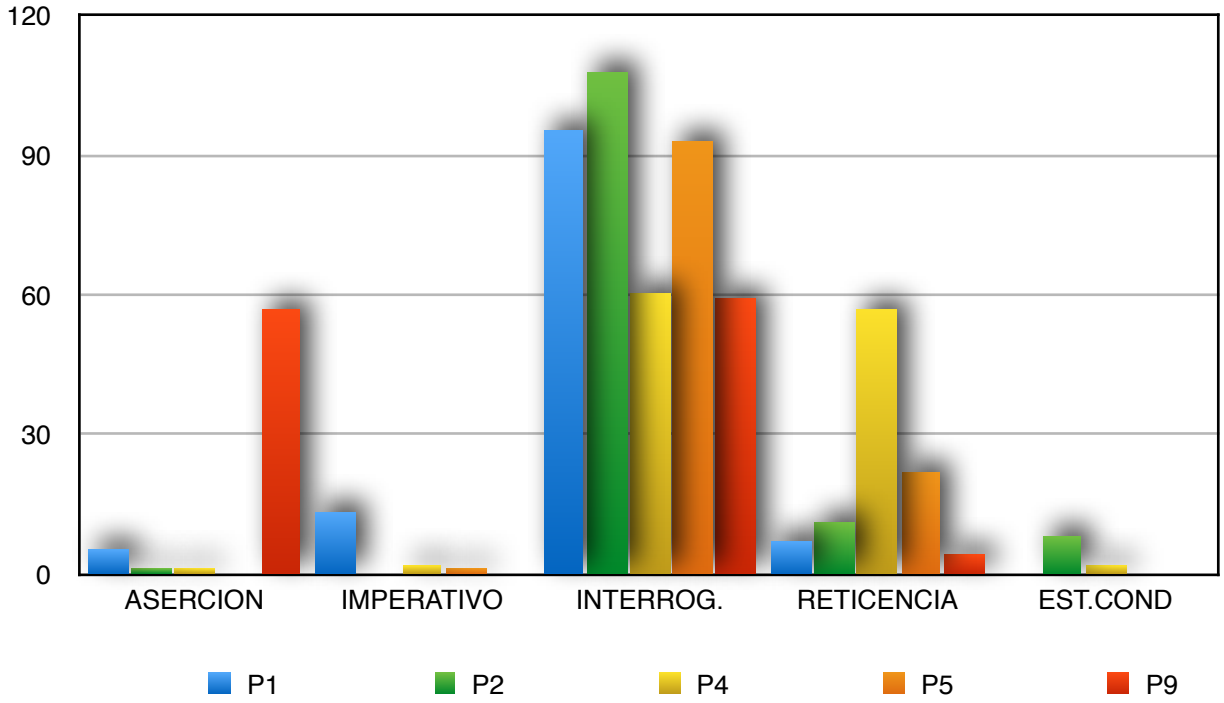
cluiremos en las preguntas convencionalizadas y aplicaremos la subcategorización de estas. Las categorías que ellos denominan "pistas" (*hints*) no queda claro si es una categoría sintáctica o semántica, por lo que no las incluiremos en nuestra categorización. Y sí aplicaremos la categoría de estructuras condicionales.

Observemos el cuadro general con las estrategias por preguntas:

Tabla21 Porcentajes de estrategias sintácticas de pedido

ESTRATEGIAS SINTÁCTICAS	PORCENTAJES SOBRE 600 RESPUESTAS
ASERCIÓN	10,66%
IMPERATIVO	2,83%
INT. CONVEN	69,09%
EST. COND.	1,09%
RETICENCIA	17,06%

Gráfico 79. Estrategias sintácticas. Exhortación



Nos damos cuenta de que hay una tendencia a la utilización de frases interrogativas convencionalizadas (69,09%) para la realización de pedidos en coincidencia con los resultados de Le Pair

(1993:661) y Boretti (2000: 93), salvo en la pregunta 9 donde hay una cantidad de 57 selecciones de respuestas que expresa el pedido a través de la aserción, no podemos notar que otra estrategia se utilice complementariamente a las interrogaciones convencionalizadas. Esta tendencia tal vez se deba a que, como señala Hernández Flores (2003: 187) y Boretti (2000:93), cuando el instrumento de la encuesta es escrito los informantes tienden a idealizar la situación y señalan opciones que creen serían las más correctas, aunque no las que utilizarían. De todas maneras, es evidente que los informantes consideran que en los contextos dados el comportamiento cortés más adecuado es dirigirse al oyente utilizando para expresar su pedido frases interrogativas convencionalizadas. El uso del imperativo es mucho menor y casi nulo en algunos contextos, como en el contexto académico de la pregunta 9. Y en los contextos donde aparece algún margen de selección, como el de la pregunta 1, no es claro que sea un pedido directo, puesto que el objetivo ilocucionario no es el que está expresado en la proposición (P1, F *Abran la ventanilla, me siento mal*).

Tenemos que advertir que los contextos dados tal vez no hayan sido los más propicios para la ocurrencia del imperativo.

> "…el hablante puede tener diferentes motivos para llevar a cabo el acto potencialmente amenazante de rogar o de mandar, sin reparar en apariencia, en el perjuicio que la imagen de su interlocutor pudiera sufrir. La siguiente es una adaptación de la casuística propuesta por Brown y Levinson (1987: 1) casos de gran urgencia o desesperación, 2) énfasis en la interacción, 3) consecución inmediata de una tarea, 4) en recetas e instrucciones, 5) cuando el emisor es más poderoso, 6) cuando existe un grado de confianza o intimidad alto, 7) cuando existe ruido en el canal de transmisión, y 8) cuando se solicita algo de poca transcendencia").
>
> Ballesteros, Martin (2001:184)

Con esto no queremos decir que el uso del imperativo sea poco frecuente en el español rioplatense, pero sí en nuestra muestra fue mucho más bajo del esperado. Dado que se suele caracterizar al español como un idioma de cortesía directa por su uso frecuente del imperativo en actos de petición, (Haverkate, 2004), tenemos cierta sorpresa al encontrar en nuestra investigación un porcentaje

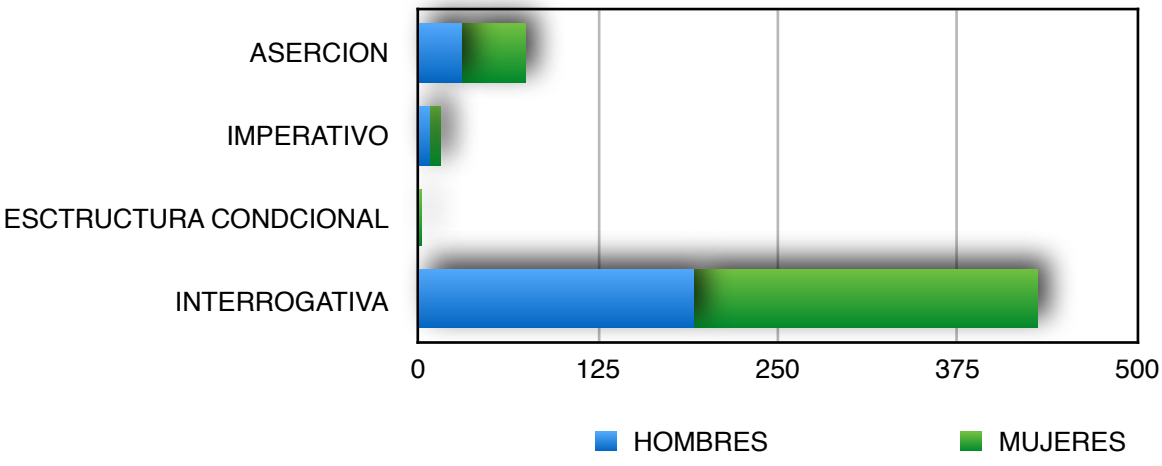
(2,83%) tan bajo de uso del imperativo, incluso, como veremos más adelante, más bajo que en los actos de ofrecimiento. Más allá del tipo de instrumento que utilizamos para nuestra investigación y de que haya cierto grado de idealización en las respuestas escritas, estas no dejan de reflejar comportamientos que son juzgados adecuados por los hablantes.

Las estructuras condicionales (1,09%) solo aparecen para la pregunta 2 con una estructura de presenta del indicativo en la prótasis e imperativo en la apódosis, pero el acto de habla que contiene no es un pedido, sino un ofrecimiento (*Si quiere, pase usted*).

En el caso de la aserción, hallamos una cifra de 57 selecciones para la pregunta 9, debido a que muchas de las frases seleccionadas contenían una proposición con el verbo necesitar que funciona como pedido y justificación.

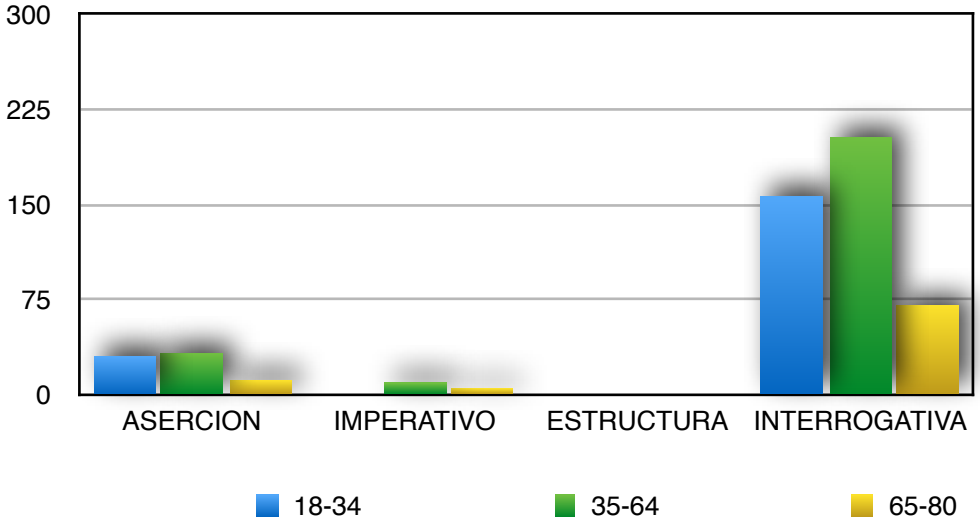
Con respecto a las variables de sexo, no encontramos ningún marcador que indique una tendencia, tanto hombres como mujeres seleccionan las mismas estrategias en igualdad de porcentaje. Tal vez haya una leve tendencia hacia el uso de estrategias interrogativas convencionalizadas en las mujeres.

Gráfico 80. Estrategias sintácticas. Sexo



No hallamos una tendencia tampoco en las variables de edad. La cantidad de selecciones del tercer grupo etario y del primer grupo etario es menor que del segundo, porque la cantidad de informantes es menor, no porque cuantitativamente haya una tendencia.

Gráfico 81.Estrategias sintácticas. Edad



Interrogativas convencionalizadas. Subcategorías.

Teniendo en cuenta que la mayoría de las realizaciones que registramos de pedidos en todos los contextos dados son interrogativas convencionalizadas, trataremos de diferenciarlas en subcategorías y ver su frecuencia de uso. Como mencionamos en la introducción a este apartado de las estrategias sintácticas, las interrogativas convencionalizadas se dividen en subcategorías que corresponden a las condiciones preparatorias de los actos de petición, por un lado, tenemos preguntas que indagan sobre las condiciones preparatorias del acto de habla: *habilidad, posibilidad y disponibilidad*. A estas subcategorías también corresponden ítems léxicos: las preguntas de *posibilidad* o *habilidad*, generalmente, están encabezadas por el verbo *poder* y las de *disponibilidad* por los verbos *querer, importar, molestar, tar dispuesto, ser tan amable de*, y las preguntas que predicen la acción futura del oyente que utilizan verbos (*¿Abrirías la ventana?*). Además de estas subcategorías podemos agregar las interrogativas convencionalizadas negativas.

La siguiente tabla muestra en los extremos los ítems léxicos con los que se realiza cada una de las subcategorías y en el centro los promedios de utilización de cada ítem en esa categoría que están sacados sobre el total de las preguntas convencionalizadas seleccionadas en todas las respuestas para los actos de petición.

Gráfico 82. Interrogativas convencionalizadas

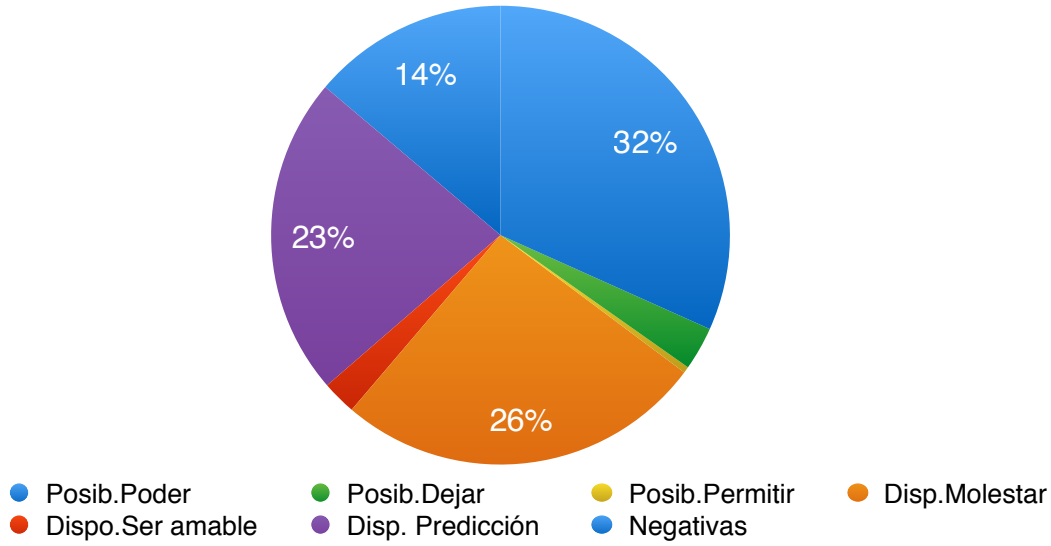


Tabla 22. promedios interrogativas convencionalizadas afirmativas

Item léxico	posibilidad	disponibilidad	Item léxico
poder	29	23,8	*molestar*
dejar	2,8	2,2	*ser amable*
permitir	0,4	20,6	*predicción de acciones futuras del oyente*
totales	32,2	46,6	n=78,8

La tendencia es a realizar preguntas por la *disponibilidad,* el promedio es de 46,6 en total con respecto a las respuestas que incluyen opciones con interrogativas convencionalizadas; cifra que se aleja de los porcentajes registrados por Le Pair (1996:663) que marca una tendencia en el español a las preguntas convecionalizadas de *posibilidad*. Los ítems léxicos seleccionados para las preguntas sobre la *disponibilidad* del oyente son: *molestar* (promedio de 23,8) y luego muy por debajo *ser amable* (promedio: 2,2). La tendencia a realizarlas con preguntas que predicen la acción futura del oyente es del promedio de 20,6, una tendencia que ya también había señalado Le Pair (1996:664). Son expresadas en condicional simple o presente del indicativo y con una frecuencia relativamente elevada, lo que diferencia al español de otras lenguas, como por ejemplo el inglés donde este tipo de

preguntas convencionalizadas son realizadas con el tiempo verbal del futuro (Haverkate, 1994) o en el Dutch en el que son muy poco frecuentes (Le Pair, 1996:664).

Las preguntas convencionalizadas de *posibilidad* tienen un promedio de realización del 32,2 sobre el total de las interrogativas convencionalizadas. El ítem léxico más seleccionado para las preguntas de *posibilidad* es *poder* (promedio: 29), pero aparecieron respuestas con los verbos *permitir* (0,4) y *dejar* (2,8) que co-ocurren en los actos de pedidos que se orientan a pedir permiso o autorización.

La selección de una u otra subcategoría no es aleatoria, luego de una observación de los contextos y los resultados seleccionados en cada uno podemos notar que hay una selección estratégica:

Tabla 23.Porcentajes de subcategorías de interrogativas convencionalizadas

preguntas	**posibilidad**	**disponibilidad**
1	45%	32,5%
2	35,83%	54,16%
4	15,83%	30%
5	10,83%	62,5%
9	28,33%	24,16
Promedio total	27,164%	30,864%

En dos de los contextos (9 y 4), no hay una diferencia significativa; dos contextos (1 y 2) tienen una diferencia entre las dos subcategorías de un poco más de 20 respuestas. En la pregunta 1, tienen una diferencia a favor de las preguntas sobre la *posibilidad* de la acción futura y, en el segunda a favor de la *disponibilidad* para realizarla. No obstante, el contexto que nos da la pauta de que la selección de una u otra estrategia puede no ser aleatoria es el 5, donde la diferencia es mucho mayor a favor de las preguntas de *disponibilidad*. Tomemos las preguntas 9 y 5 para comparar.

La pregunta 9 plantea una situación en un contexto académico, el objetivo que se plantea es pedir una carta de recomendación para un trabajo a un profesor. El canal de transmisión es escrito. En este caso, lo que se pide es claramente un favor, pero no sé sabe si el profesor escribe o no cartas de recomendación. El hecho de que es un favor queda planteado en varias de las respuestas y una de las respuestas elicita que tal vez sea posible que el profesor no esté acostumbrado a hacer este tipo de cartas. Nuestra hipótesis es que en este contexto los hablantes podrían tener en cuenta que la tarea o el compromiso que están pidiendo puede plantear una incomodidad o esfuerzo al oyente. Hay dos opciones: o no dan por sentado que este suela hacer cartas de recomendación; o es común para él hacerlas pero puede ser que no esté disponible para escribirla. En este sentido, los verbos *molestar* o *importar* son utilizados, ya que se presupone que la persona tiene la habilidad de hacer la tarea y solo estamos indagando por su disponibilidad; mientras que las interrogativas con *poder* consultan sobre posibilidad de hacer una carta, teniendo en cuenta el esfuerzo y la información personal que debería saber sobre el que la pide. En otras palabras, dependerá de los presupuestos que tenga el hablante con respecto a la tarea, el compromiso que conlleva y la relación que tiene con el hablante. También podría estar influyendo el nivel de escolarización del informante, porque aquellos que tienen un nivel superior, universitario saben que es un situación común y están acostumbrados a pedir este tipo de cartas. En los niveles secundarios y primario, es muy raro que tengan que pedir cartas de recomendación a sus profesores, por lo que no podrían suponer que un profesor está acostumbrado a realizar esta tarea.

En la pregunta número 5, el 78% de las opciones que plantearon interrogativas para expresar el pedido utilizan el verbo *molestar* y solo el 14% *poder*. No se elicita una tarea que tiene que realizar el oyente, sino la aceptación del oyente de una futura situación que podría producirle una incomodidad, o sea es más un pedido de dejar de hacer algo que resulta placentero para el oyente, pero que es perjudicial para el hablante, que un pedido de que el oyente haga algo en beneficio del locutor. Aho-

ra, la mayoría optó por la opción f: *¿Te molesta si abro la ventana?,* cuya interpretación es ambigua. La ironía se produce en relación al contexto, porque al que sí le está molestando el humo del cigarrillo es al hablante. El objeto ventana nos remite a la idea del aire fresco y de que el aire fresco podría afectar al oyente, la consideración del hablante sobre la situación del oyente pone en relieve su falta de cortesía al no tener en cuenta que fumar puede afectar la situación de otros. Esta ironía no se daría si utilizan un verbo como *poder: "¿Puedo abrir la ventana?"* no indica deferencia con la otra persona, sino simplemente un pedido de permiso para realizar una acción. En definitiva, el uso de uno u otro verbo no es indistinto plantea una de cortesía que en algunas situaciones parece marcada.

Las siguientes tablas muestran los promedios totales para las interrogativas convencionalizadas de *posibilidad*.

Poder - promedios

Tabla24 Poder-promedios

edad/sexo	hombres	mujeres	total
18-34	4,6	4,8	**9,4**
35-64	5,6	7,6	**13,3**
65-80	3,4	2,8	**6,2**
total	**13,6**	**15,2**	

Dejar-Promedios

Tabla 25 Dejar-Promedios

edad/sexo	hombres	mujeres	total
18-34	1	0,6	1,6
35-64	1	0,2	1,2
65-80	0	0,2	0,2
total	**2**	**1**	

Permitir-Promedios

Tabla 26 Permitir Promedios

edad/sexo	hombres	mujeres	total
18-34	0	0,2	0,2
35-64	0,2	0	0,2
65-80	0	0	0
total	**0,2**	**0,2**	

Promedio General

Tabla 27 Prom. interrogativas posibilidad

edad/sexo	hombres	mujeres
18-34	5,6	5,6
35-64	6,8	7,8
65-80	3,4	3
total	15,8	16,4

Notamos que mayoritariamente se utiliza el verbo *poder* en este tipo de interrogativas convencionalizadas de *posibilidad.* Los promedios de uso de los verbos *permitir* y *dejar* son muy bajos, de hecho, solo se utilizan en el primer contexto, donde dos de las opciones de pedido derivan en un pedidos de permiso. De ello, podemos deducir que estos verbos solo se utilizan en lugar de *poder* cuando el pedido es por autorización para realizar una acción. Los resultados relacionados con las variables demográficas no arrojan tendencias particulares, las diferencias que aparecen son mínimas entre los dos sexos y los promedios por edad reflejan las diferencias en cantidad de los grupos etarios, sin mostrar una diferencia significativa.

Las siguientes tablas muestran los promedios totales para interrogativas convencionalizadas de *disponibilidad:*

Molestar-promedio

Tabla 28 Molestar. Promedio

edad/sexo	hombres	mujeres	totales
18-34	3,8	5	8,8
35-64	4,6	7,2	11,8
65-80	1,4	1,6	3,2
total	**9,8**	**13,8**	

Ser amable- Promedio

Tabla 29. Ser Amable promedio

edad/sexo	hombres	mujeres	total
18-34	0	0,2	0,2
35-64	0,8	0,8	1,6
65-80	0,4	0	0,4
total	**1,2**	**1**	

Preguntas que predicen las acciones futuras del oyente-Promedio

Tabla 30 . Preguntas por acción futura. Promedio

edad/sexo	hombres	mujeres	total
18-34	3,2	5	8,2
35-64	4,2	5,2	9,4
65-80	1,4	1,8	3,2
total	**8,8**	**12**	

Cuadro general de promedios interrogativas convencionalizadas de *disponibilidad*

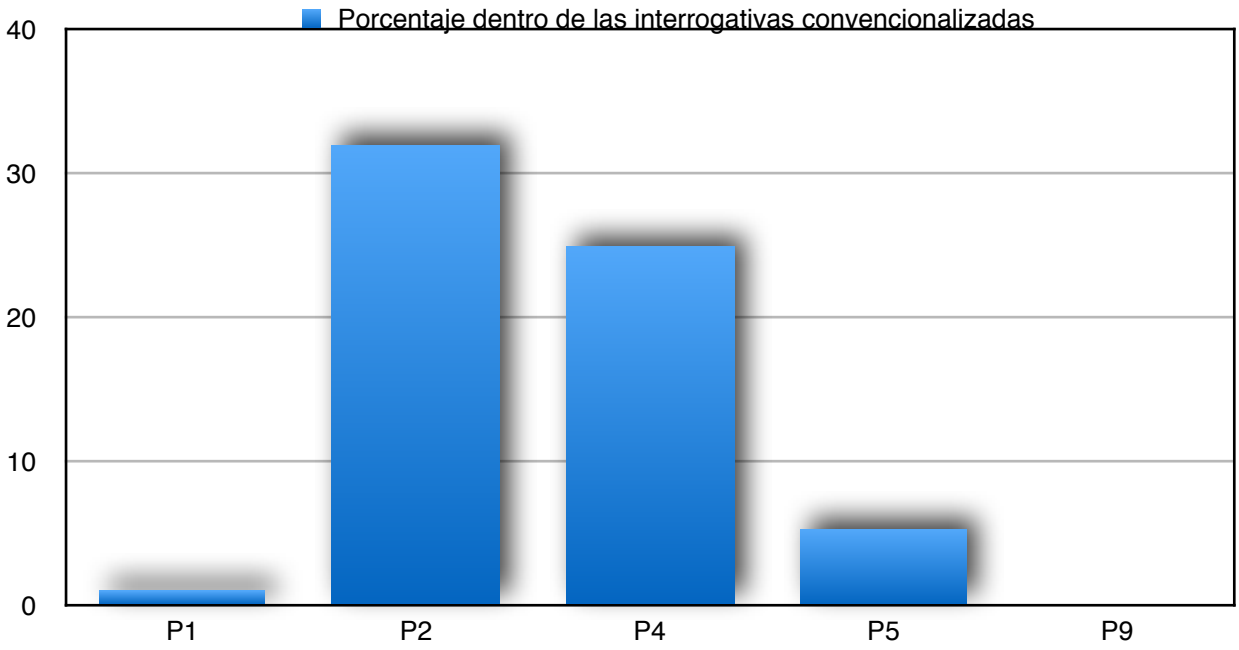
Tabla 31. Promedio interrogativas disponibilidad

edad/sexo	hombres	mujeres	total
18-34	7	10,2	17,2
35-64	9,6	13,2	22,8
65-80	3,2	3,4	6,6
total	**19,8**	**26,8**	

En el caso de las interrogativas convencionalizadas de *disponibilidad*, hallamos una diferencias entre los sexos de 7 puntos (19,8 hombres; 26,8 mujeres) en los promedios generales de uso. Las mayores diferencias se dan en el segundo grupo etario entre hombres y mujeres. Hay una diferencia a favor de las mujeres de 4 puntos en el promedio de uso en para el verbo *molestar* y de 3,2 puntos para las preguntas que predicen acciones futuras del oyente. Esto es debido a que, en el contexto de la pregunta 5, las mujeres fueron las que más seleccionaron la opción con el verbo *molestar.* Si bien es una estrategia sintáctica frecuentemente utilizada para realizar pedidos directos con interrogativas convencionalizadas, en este contexto el pedido es indirecto por las razones que ya explicamos anteriormente. De todas maneras, es interesante notar que las mujeres también hacen mayor uso de las preguntas por la predicción de la acción futura del oyente.

En relación con las variables de edad, siguen los patrones ya establecidos en las cuotas, no hay diferencias significativas entre los grupos etarios. Salvo en el caso de *ser amable,* el primer grupo etario tiene un promedio más bajo que el tercero, lo que suele no darse puesto que la cuota de informantes entre los 18-34 es mayor a la de los informantes entre 65-80. Pero el margen de las cifras es tan bajo que no nos permite hacer una hipótesis de uso generacional que esté apoyada en resultados visiblemente significativos.

Gráfico 83 PORCENTAJES DE INTERROGATIVAS NEGATIVAS



La última subcategoría que analizaremos aparte es las de las interrogativas convencionalizadas negativas que representa el 8, 48% del total de las selecciones y el 12,65% de las selecciones cuya opción es una interrogativa convencionalizada para los actos de petición. Hallamos opciones con interrogativas negativas en las preguntas 1, 2, 4 y 5, es decir, en casi todos los contextos de actos de petición. Le Pair (1996:662) señala que estas estructuras pueden ser tanto un pedido como una invitación. Sin embargo, en nuestro corpus solo encontramos fórmulas de sugerencia para la realización de pedidos. En su estudio sobre las exhortaciones en español, Le Pair (1996:659) indica un porcentaje de 8,9% de uso en comparación con otras estrategias sintácticas de pedido en el grupo de hablantes nativos, este indice es bastante similar al que arroja nuestro corpus 8,48 %.

Porcentajes con respecto al total de las selecciones

Tabla 32 Interrogativas negativas porcentajes dentro de las interrogativas convencionalizadas

Preguntas	
P1	1,05
P2	32
P4	25

Tabla 32 Interrogativas negativas porcentajes dentro de las interrogativas convencionalizadas	
Preguntas	
P5	5,2
P9	0
Total	12,65

Las interrogativas convencionalizadas negativas representan en porcentaje promedio el 12, 65 % del total de las selecciones de interrogativas convencionalizadas y el 8,48% del total de las selecciones con respecto a las estructuras sintácticas que son utilizadas para la realización de los actos exhortativos. La pregunta con mayor porcentaje de selecciones es la pregunta 2 (29 selecciones) donde la destinataria es una mujer adulta que está haciendo la fila del banco; la segunda con mayor cantidad de selecciones es la 4 (15 selecciones), cuyo destinatario es un amigo y el pedido es hacer unas compras en el supermercado, en tercer lugar está la pregunta 5, le piden al amigo que le pida a su pareja que deje de fumar; y en último lugar, con una selección con una selección la pregunta 1 (el destinatario adulto en el colectivo).

Observando los resultados en relación con las variables de edad y sexo, no notamos una tendencia marcada. Salvo en el caso de la variable de sexo, se podría ver una leve tendencia a la realización de interrogativas negativas en las mujeres. Este dato está sesgado por la pregunta 2, que tiene la mayor cantidad de mujeres (18 informantes) que seleccionaron la opción b que contenía no solo la fórmula de sugerencia, sino también el pronombre *vos*. Resultado dado tal vez inducido por el hecho que la destinataria del pedido es una mujer adulta. Por esta razón, podríamos pensar que las mujeres consideraron a su interlocutora más como un par que como una desconocida.

Las frases que encontramos son las siguientes:

Disculpame, ¿no me dejarías sentarme que no me siento bien? (Pregunta 1, opción libre)

Perdoná, ¿no me guardarías el lugar un segundo que voy al baño? Gracias. (Pregunta 2, opción b)

Ya que vas, ¿por qué no me traés algo para comer? Te doy plata. (Pregunta 4, opción e)

Al amigo "Escuchame, ¿no le decís a tu señora si puede fumar afuera o abrir la ventana? (pregunta 5, opción b)

Tengo que salir un rato ¿no les jode? (Pregunta 8, opción b)

Hay dos patrones de fórmulas de sugerencia: las interrogativas negadas con la acción futura que es el núcleo del pedido, por ejemplo: *¿no me dejarías sentarme que no me siento bien?;* y las que indagan por la razón de porqué el oyente no accedería al pedido o invitación que plantea la proposición, *por qué no* + el verbo de la acción futura, por ejemplo: *¿por qué no me traés algo para comer?*. En nuestros resultados, alrededor del 70% de las interrogativas convencionalizadas negativas siguen el primer patrón y el 30% preguntan por la razón, *por qué no*. Es interesante notar, en el caso de la segunda fórmula de sugerencia que, si tomamos el porcentaje de los totales de las selecciones de estrategias sintácticas, el porcentaje de uso de estas estrategias en pedidos es de 2,5% muy cercano al que registra Le Pair (1996:662) de 2,6% de uso en el grupo de hablantes nativos del español.

Otra particularidad que podemos señalar con respecto al comportamiento de las fórmulas de sugerencia como estrategias sintácticas de pedido es que tanto el primer patrón como el segundo parecen en concordancia con el pronombre de tratamiento *vos* o *ustedes* con paridad social, y en ningún caso, registramos el uso de *usted* con estas fórmulas, aunque bien podría darse. Si bien el pronombre que se utiliza es *vos,* estas fórmulas se registraron en contextos formales (pregunta 1, espacio público, destinatario adulto hombre desconocido; pregunta 2, espacio público, destinatario adulto mujer desconocida) e informal (pregunta 4 y 5 amigos; pregunta 8, colegas de trabajo). Solo el segundo patrón ocurre exclusivamente en un contexto informal.

En términos de la modalidad verbal, como veremos en el próximo apartado, el primer patrón sigue el comportamiento general de las interrogativas convencionalizadas, en contextos de mayor distancia entre los interlocutores los verbos se expresan en condicional simple y con interlocutores cerca-

nos o pares se utiliza el presente del indicativo. En el segundo patrón, como las únicas ocurrencias que registramos son en un contexto familiar, no podemos comparar contextos, y solo registramos el uso del presente del indicativo.

Podríamos concluir que la interrogativas convencionalizadas negativas en los actos de pedido se realizan frecuentemente en concordancia con el pronombre *vos* o *ustedes* en paridad social, aunque no es excluyente. De ahí que podría asociárselas a cierto grado de informalidad sin que por ello se restrinjan a un contexto informal o familiar. Sí notamos que se establece una diferencia entre los contextos dada por la modalidad verbal en la que se expresa el verbo de la acción futura.

6.2.5.Modalidad verbal del acto de pedido

En lo que respecta a la modalidad verbal en las frases exhortativas, observamos una alternancia del condicional simple, preeminentemente en contextos formales, y el presente del indicativo en contexto informales familiares. Según Haverkate (1994:160) el uso del presente del indicativo o del condicional simple no afecta la gramaticalidad de la frase de pedido, aunque sí la interpretaron pragmática. Las frases con condicional simple denotan un grado de cortesía mayor que en presente del indicativo.

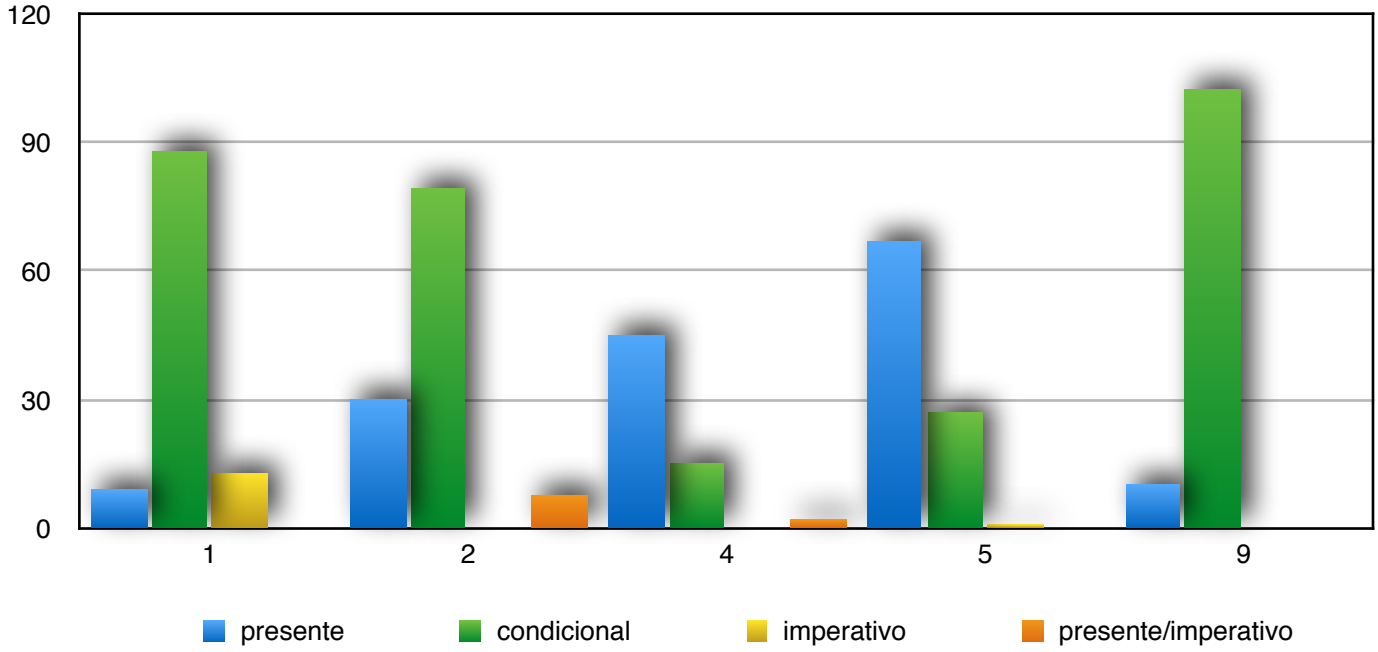
> "La diferencia entre presente y condicional se explica teniendo en cuenta que, en virtud de su análisis componencial, el condicional indica un punto de referencia separado del momento del acto de habla por una doble distancia temporal. Esta distancia la hemos asociado metafóricamente con la distancia interpersonal creada por el hablante para expresar mitigación." Haverkate (1994:160).

Sin embargo, por nuestros resultados podemos notar que el condicional simple en contextos informales familiares e incluso formales cercanos como el contexto de trabajo se utiliza con diferentes interpretaciones para atenuar el pedido, o para buscar un efecto irónico, o para atenuar el costo.

El condicional es el tiempo verbal más frecuente según nuestra muestra con un 57,75%, le sigue el presente del indicativo con un 35,76 %, el imperativo tiene una frecuencia muy baja de un porcentaje de 2,68%. Por último, contabilizados aparte las combinaciones de presente del indicativo e imperativo que aparecen en las frases con estructuras condicionales, esta combinación solo tiene un 2,01% del total de las frases de pedido seleccionadas.

Los resultados de la encuesta muestran que las frases con polaridad afirmativa la modalidad verbal varía entre condicional simple y presente del indicativo, esta variación se da por registro formal o informal. Hay mayor uso del condicional simple en los contextos formales (preguntas 1, 2, 9) y mayor uso del presente del indicativo en los contextos informales (preguntas 4 y 5). También, encontramos en menor medida uso del imperativo 2,68% en total (3,93 % en formal y 0,80% en informal) y estructuras condicionales de presente del indicativo en el primer término e imperativo en el segundo término 2,01% en total (2,27 en contexto formal y 1,61 en informal).

Gráfico 84.Modos y tiempos verbales en los actos exhortativos



Si observamos el gráfico, observamos que en los dos contextos familiares los porcentajes de uso del presente (75%) tienen una diferencia del 50% con respecto a los porcentajes de respuestas con

condicional simple (25%). Mientras que en los contextos formales de mayor distancia social esta relación entre los porcentajes varía, aunque, como es esperable que el porcentaje de respuestas con verbos en condicional simple aumente, no conserva la misma relación entre los porcentajes que vimos en los contextos familiares.

Gráfico 85. Tiempos verbales actos exhortativos

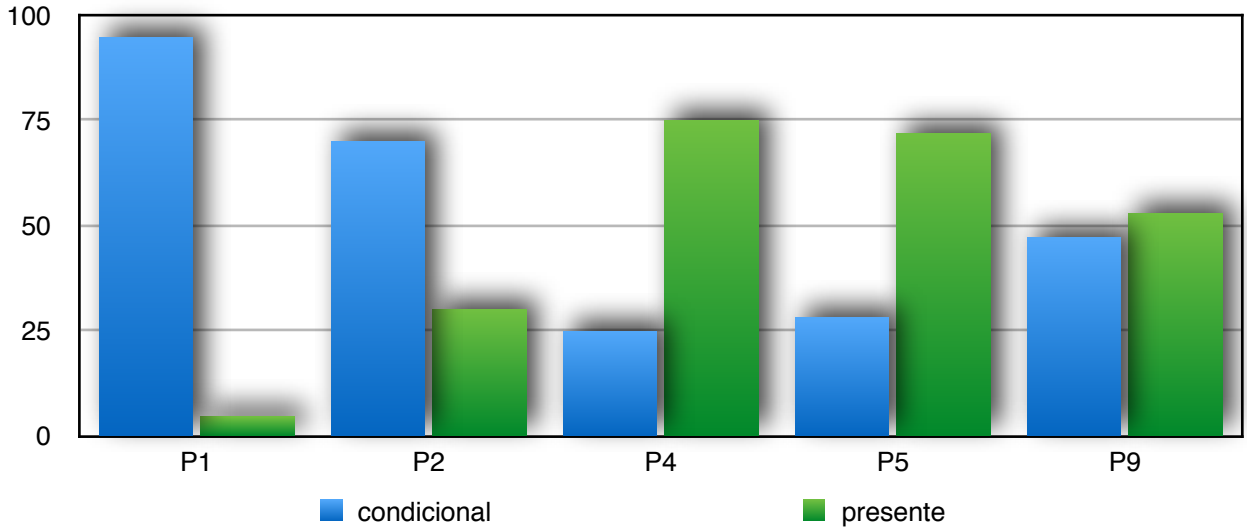


Gráfico 86. Contexto informal

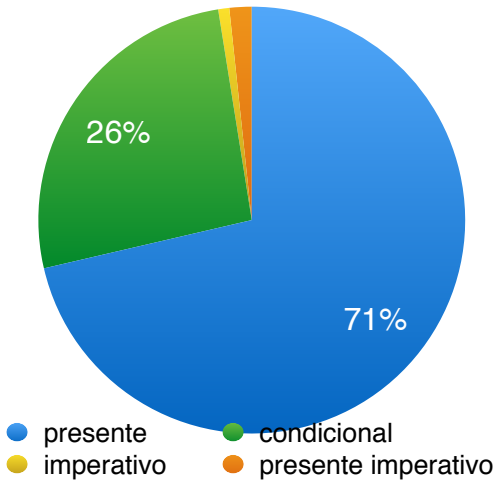
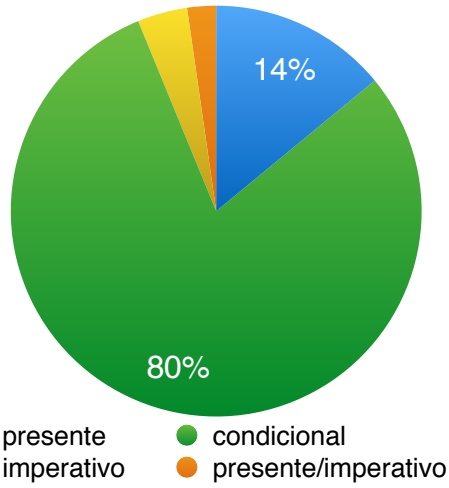


Gráfico 87. Contexto formal



En la primera pregunta, donde el destinatario es un hombre adulto y desconocido, hay casi un porcentaje de 95% de uso del condicional simple y solo un 5% del uso del presente. Esto se acerca a los porcentajes del pronombre de tratamiento *usted* (78%) y *vos* (11%).

En la segunda pregunta, donde la el destinatario es una mujer adulta y desconocida, los porcentajes entre condicional y presente pasan a ser de un 70% para el condicional simple a un 30% para el presente, porcentajes que se semejan al uso de los pronombres de tratamiento (32% *vos* y 65% *usted*). Es en la pregunta 9 que vemos una relación de igualdad en el uso de los tiempos verbales, 50% condicional simple 50% presente del indicativo; mientras que en los pronombres de tratamiento encontramos las siguientes cifras: 81% *usted*, 19% *vos*.

En efecto, este contexto plantea un destinatario que es un profesor y tiene una distancia jerárquica con el hablante, pero es conocido por este, lo que hace que esa distancia sea relativa. Esta distancia relativa entre los interlocutores hace que se den formas híbridas como usos mixtos en un mismo acto de proporciones expresadas en condicional simple y otras en presente. Además, vemos esta hibridez en los pronombres de tratamiento y las fórmulas de tratamiento que combinan proposiciones de registro más formal con condicional simple junto con el uso de *vos*, o frases en presente con *usted*. Así como el uso del vocativo *profesor* que tiene formas de mayor confianza como *profe,* con las cuales observamos una combinación de formas más formales con frases más informales y viceversa.

En suma, podemos observar que la selección de tiempos verbales en los contextos familiares tiende al uso del presente del indicativo y, en los contextos de mayor distancia social que podrían considerarse más formales, el porcentaje de uso varía por dos variables: sexo del destinatario y mayor conocimiento o confianza entre los interlocutores. De ahí que en la primer pedido al hombre adulto sea casi absoluto el uso del condicional simple, en la segunda pregunta, donde el interlocutor es una mujer, aumente el uso del presente y, en la pregunta 9, donde el destinatario es un profesor conocido, la relación entre los dos sea de un 50% a 50%.

Teniendo en cuenta las variables de sexo y edad de los informantes, no relevamos ninguna tendencia particular. Las diferencias de cantidad que se representan en los gráficos no están supeditadas a

tendencias lingüísticas, sino que se dan en las cuotas de los grupos demográficos seleccionados. Salvo en la pregunta 5 es para el uso del presente donde la diferencia cuantitativa de 9 informantes en el grupo femenino. Esto se daría por una preferencia de las informantes en ese contexto dado por la opción E que, como ya analizamos, plantea una estrategia indirecta de cortesía, un poco más compleja que las otras opciones dadas. Esta pequeña diferencia no es suficiente para que afirmemos que las mujeres hacen uso de estrategias de cortesía más complejas o indirectas.

De la misma manera, en los rangos de edad no hay particularidades que indiquen alguna tendencia de una grupo etario sobre otro, salvo en la pregunta 5 donde encontramos que 45 informantes de 35 a 64 años seleccionan el presente. Es posible que este también sea el resultado de la selección de la opción E en este contexto.

De todos modos, el hecho que no tengamos diferencias marcadas entre las tres grupos etarios y entre los dos géneros seleccionados para la encuesta, indica que este comportamiento lingüístico está bastante generalizado y cierta regularidad en las respuestas de los informantes.

Gráfico 88. CONDICIONAL

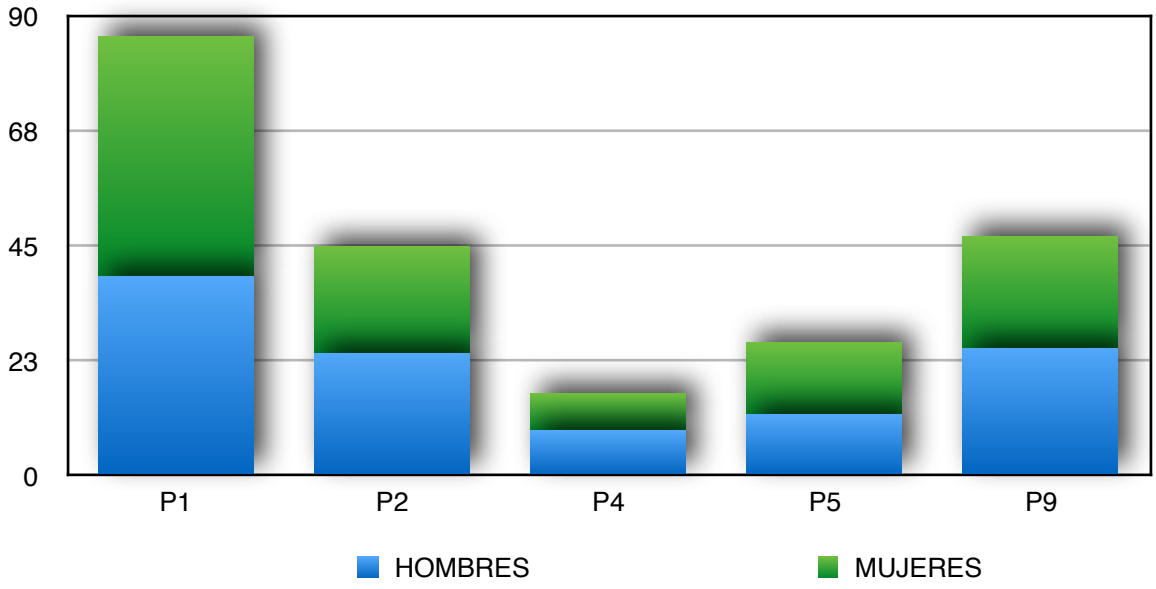


Gráfico 89. PRESENTE

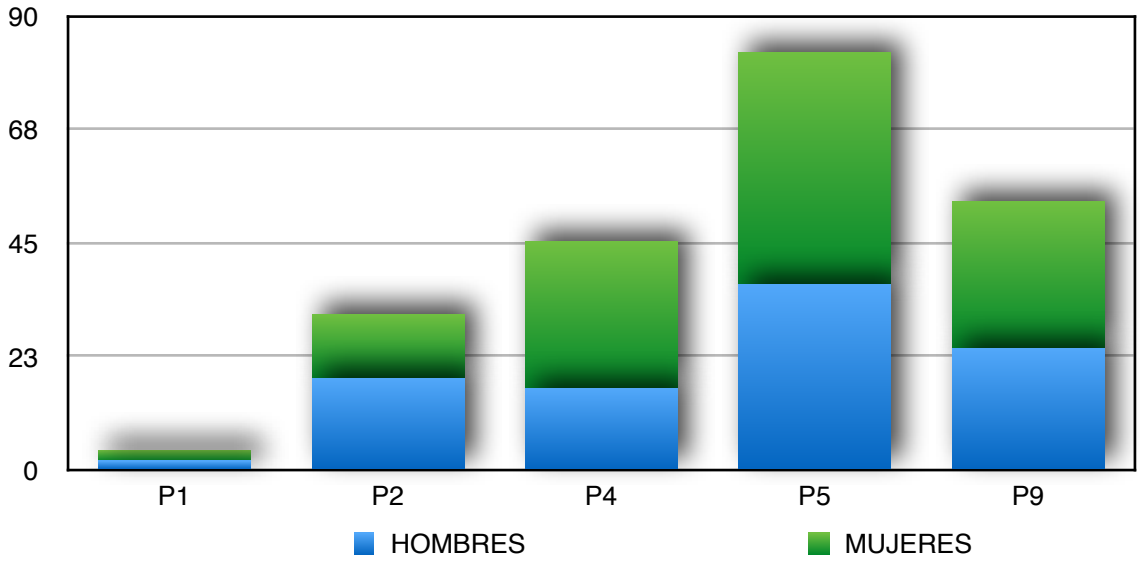


Gráfico 90. CONDICIONAL. EDAD

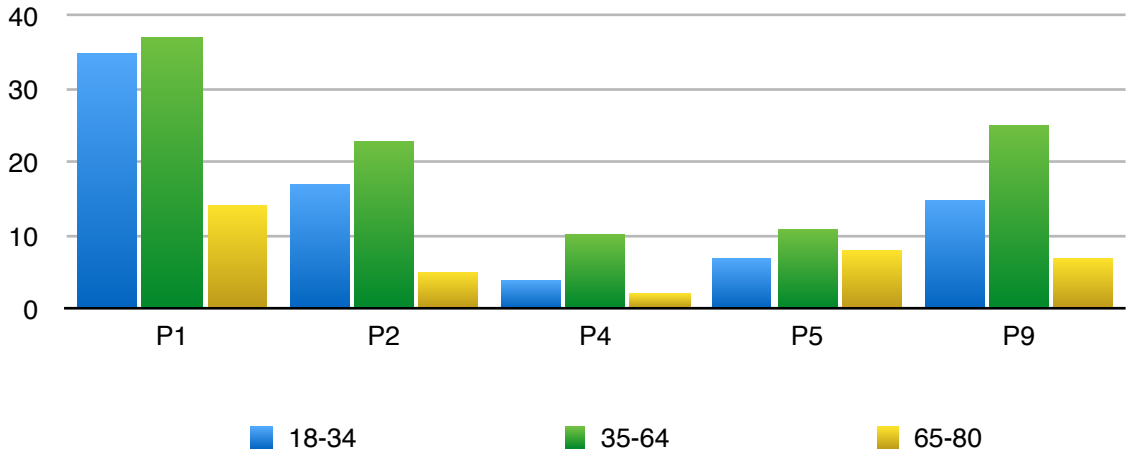
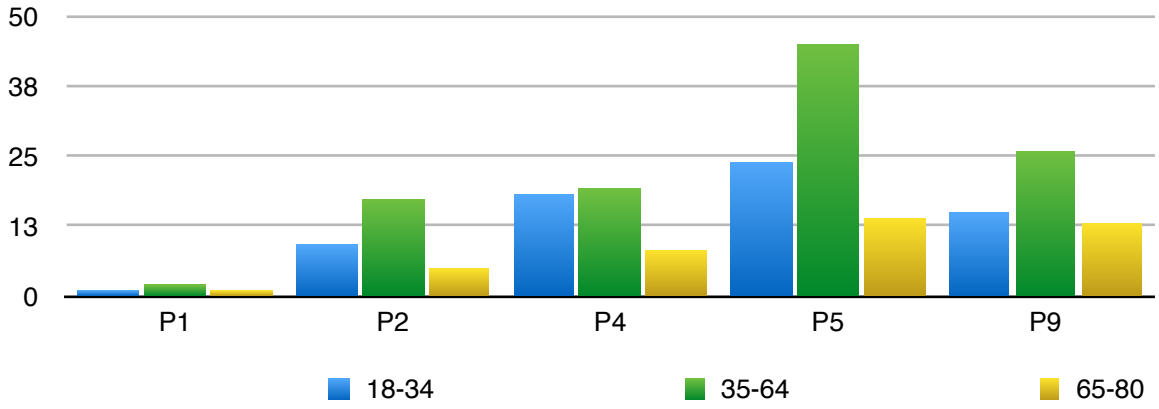
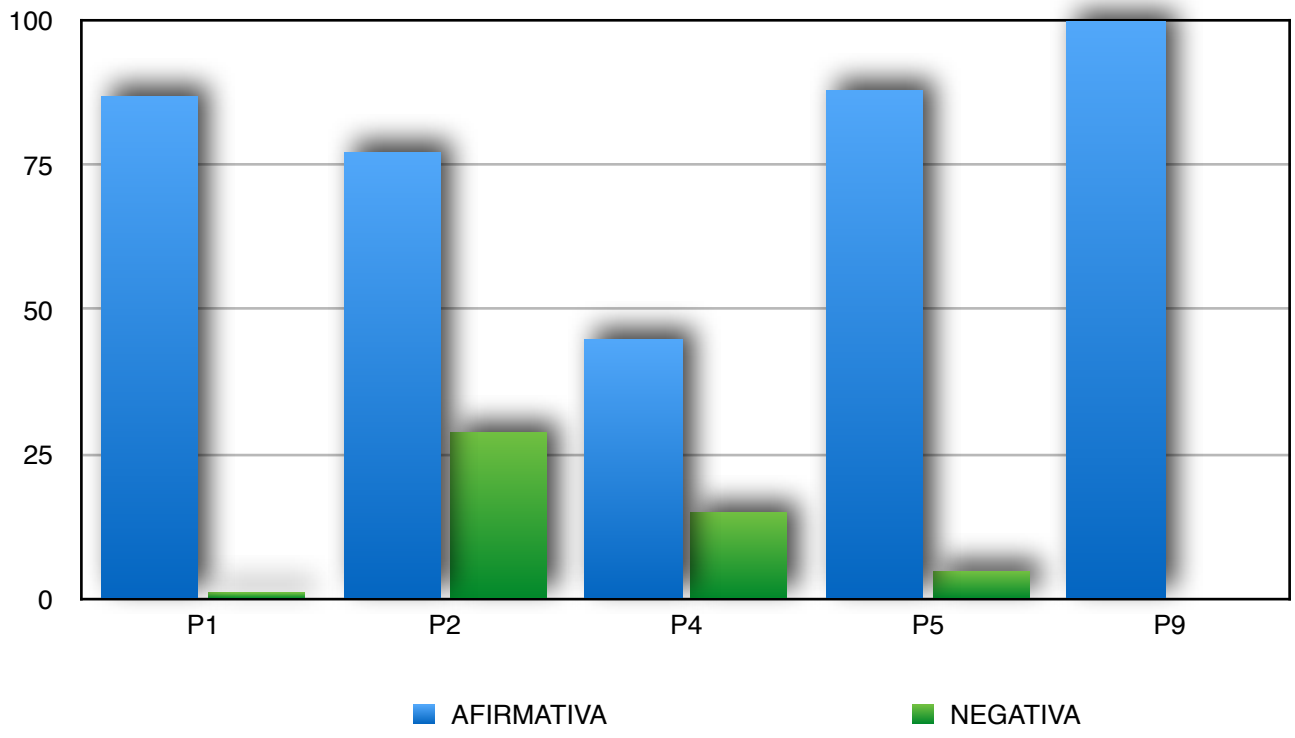


Gráfico 91. PRESENTE.EDAD



Polaridad en las interrogativas convencionalizadas.

Gráfico 92. Polaridad de las interrogativas convencionalizadas



Por último, incluimos en este apartado la polaridad de la proposición dentro de las frases interrogativas convencionalizadas, y por eso, tomamos en cuenta las frases que fueron expresadas de forma negativa o afirmativa. Indudablemente, la mayoría de los pedidos expresados a través de interroga-

tivas usan la polaridad afirmativa, el porcentaje de polaridad negativa es mucho menor y se utiliza en la frases que sirven para sugerir o proponer.

Como ya habíamos señalado en el apartado anterior sobre las interrogativas negativas, estas conservan en cada contexto las tendencias de uso verbal de cada pregunta, por ejemplo, en la pregunta 1 donde hayamos solo una selección la frase contiene una negación de un verbo en tiempo condicional simple. El mismo comportamiento podemos observar en la pregunta 2 donde 29 informantes seleccionan la opción de una interrogativa negativa con un verbo en condicional simple. Para acentuar este comportamiento, podemos ver que en la pregunta 4, 15 informantes seleccionan la opción de interrogativa negativa, pero con el verbo en presente del indicativo. En la pregunta 5, la cantidad selecciones de negativas vuelve a bajar a 5 también en presente del indicativo y, en la pregunta 9, no se registra ninguna selección.

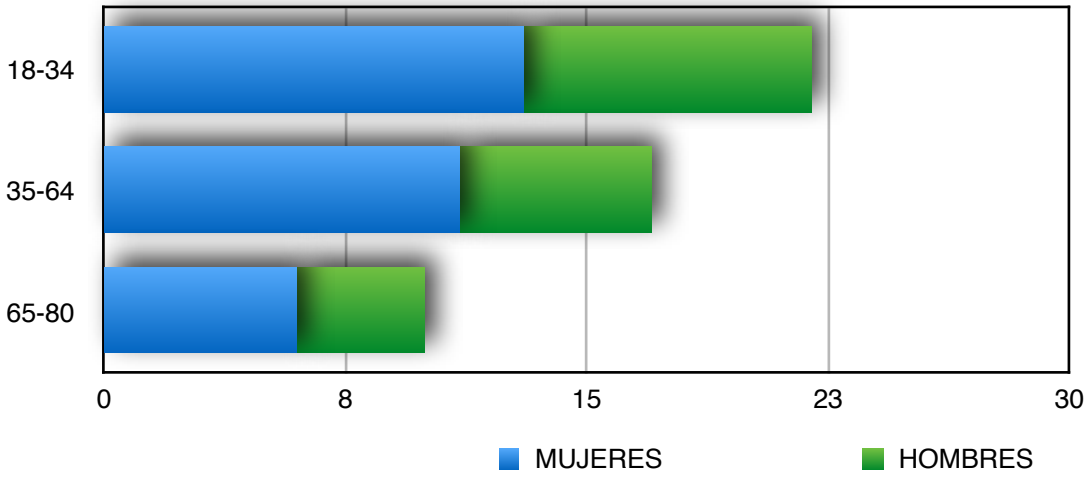
Esto podría deberse a un comportamiento específico de los actos de pedido expresados en forma negativa, que no es correlativo a un tiempo verbal específico. Podríamos pensar que se relaciona más con la relación costo/beneficio y el compromiso que conlleva para el oyente el cumplimiento de esta tarea. Las estructuras de interrogativas negativas, son muy frecuentes en actos comisivos, puesto que preguntas como: *¿Por qué no…?* o *¿No querés..?* pueden funcionar como sugerencias, implican que lo que se dice después del marco *¿Por qué no*…? es un beneficio para el oyente o el hablante y el oyente juntos. Desde este punto de vista podría ser una invitación, un ofrecimiento o una sugerencia. Estructuralmente, es menos impositivo que un imperativo por su naturaleza tentativa (Wierzwicka, 2003:213), lo cual hace que cuando es utilizado como pedido, tenga ciertas restricciones, como por ejemplo que sea implícito que aquello que se pide hacer es bueno o al menos no representa una imposición. De ahí que en las preguntas 1 y 5 (*dar el asiento y dejar de fumar*) la ocurrencia de frases negativas sea casi mínima; y en las preguntas 2 y 4 donde el pedido resulta una

tarea simple (*respetar el turno en la fila del hablante*) o donde la tarea podría resultar en beneficio de los dos interlocutores (*traer algo de comer*) aparezcan frases interrogativas negativas.

Es de notar que cuando en contextos de mayor distancia social ocurren estas frases el pronombre de tratamiento utilizado es *vos*: (Pregunta 1: *Disculpame, ¿no me dejarías sentarme que no me siento bien?;* Pregunta 2: *Perdoná, ¿No me guardarías el lugar?).* Podríamos decir que en estos casos la distancia social está marcada solo por el uso del condicional y el uso de las interrogativas negativas es considerado como una estrategia sintáctica más informal.

Veamos las cifras de las selecciones de interrogativas negativas por edad y por sexo.

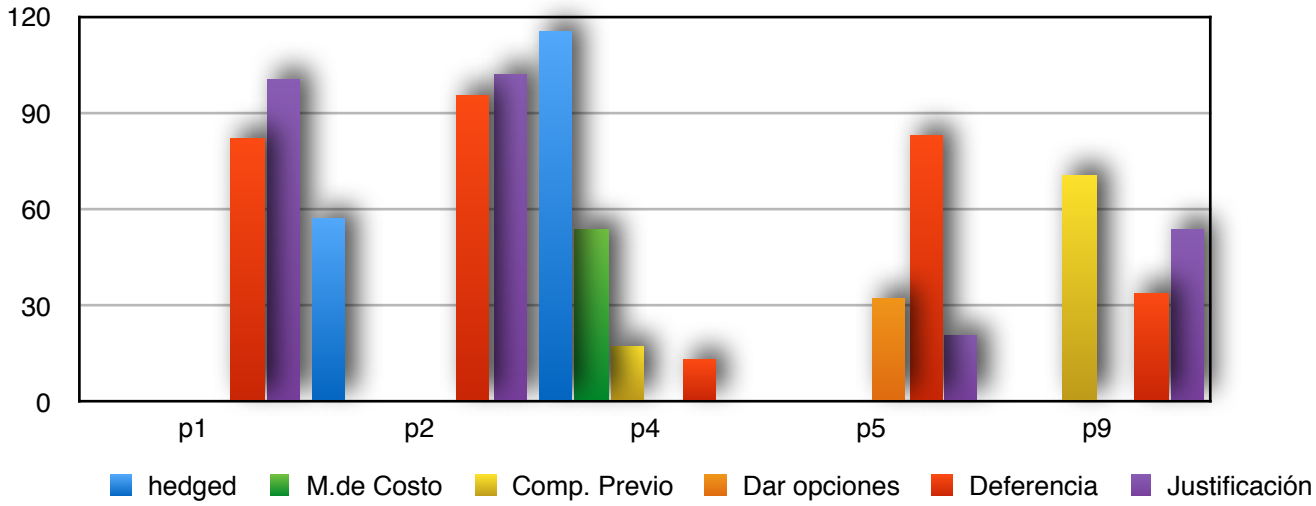
Gráfico 93. Interrogativas negativas. Edad y sexo



Hay una leve tendencia en el grupo de las mujeres y también en el primer grupo etario (18-34 años). Esto puede darse especialmente por los datos arrojados por la pregunta 2, cuyos resultados representan claramente esta tendencia. No hay que olvidar que en esta pregunta la destinataria del pedido es una mujer mayor desconocida. Por lo tanto, podríamos pensar que hay cierta informalidad en las estrategias sintácticas que se corresponde a los pronombres de tratamiento, pero que no sería esperable en un contexto de distancia social. Al darse este grado de informalidad, vemos que el único elemento que varía con el contexto anterior de la pregunta 1 es el género del destinatario. Cuando analicemos los pronombres de tratamiento, corroboraremos esta hipótesis.

6.2.6. Estrategias de cortesía negativa

Gráfico 94. Estrategias de cortesía negativa. Actos exhortativos



Las estrategias de cortesía que se registran como más frecuentes son las siguientes: *Hedged o minimizador, minimizador de costo, compromiso previo, dar opciones, mostrar deferencia y justificación*. Estas estrategias son parte de la cortesía estratégica no de la normalizada, salvo mostrar deferencia.

La *justificación* es una estrategia muy utilizada en nuestro corpus, hay cuatro contextos (preguntas 1, 2, 5 y 9) de los cinco que aparecen seleccionadas opciones que contienen justificaciones, un porcentaje total de 49,95%. Solo la pregunta 4 no registra ninguna selección que contenga una *justificación*, habría que pensar si los informantes consideran relevante dar las razones de pedido o si evitan darlas por considerarlas descorteses.

La *deferencia* aparece como estrategia de cortesía en todos los contextos de las cinco preguntas y es la más frecuente con un porcentaje total de 59,43%, aunque en porcentajes relativos. O sea, por más que sea una norma de cortesía, no todos los informantes consideran hacer uso de ella. Teniendo en cuenta que los porcentajes varían de pregunta a pregunta pero los informantes son los mismos, es muy posible que en algunos casos consideren pertinente mostrar *deferencia* y en otros no.

El uso de *mitigadores y atenuadores* es mucho menor, un 26,98% y no se da de manera sistemática en todos los contextos. Por lo que podemos apreciar, los informantes hacen poco uso de estrategias

de cortesía negativa. Los *atenuadores* para minimizar se utilizan en las preguntas 2 y 4 y, en ese caso, están en relación con el tiempo (*un segundo,* 2b; *voy rápido,* 2g) y la cantidad (*unas cosas,* 4a y 4d; *algunas cosas,* 4c, 4g y 4h; *algo de comer,* 4f).

La estrategia de *compromiso previo* aparece en las preguntas 4 y 9 con un 17,55% y el uso de las estrategias de *mitigar el costo* en la 9, lo que le otorga un porcentaje de uso muy bajo 17,41%. En el caso de la pregunta 5, ocurren además de la *deferencia* algunas estrategias vinculadas con el uso de actos indirectos de habla como *focalizar la pregunta en el objeto* (Haverkate, 1994:149) o *dar opciones*, estas también focalizadas en los objetos y no en el sujeto que debería llevar acabo la acción, esta estrategia tiene un 6,21% de frecuencia.

En relación con las variables demográficas de sexo, los resultados de selecciones de estrategias específicas de cortesía para las mujeres son en todos los contextos más altos que los de los hombres, se podría decir que las mujeres hacen mayor uso de las estrategias de cortesía en los actos de petición, así como encontramos tendencias entre las mujeres en la realización de los actos de petición de manera compleja y en la realización indirecta. Aunque la diferencia numérica con los hombres no es sustancial, sí es constante en todos los contextos y estrategias.

Tabla33. Estrategias de cortesía negativa actos exhortativos. Sexo

Situacion	sexo	justificación	deferencia	minimización	minimización del costo	compromiso previo
1. Hombre adulto	hombre	43	39	x	x	x
	mujer	58	43	x	x	x
2. Mujer adulta	**hombre**	51	42	26	x	x
	mujer	55	53	32	x	x
4.Amigo	**hombre**	x	8	20	21	5
	mujer	x	5	29	33	12
5. Amigo/ pareja	**hombre**	7	35	x	x	x

Tabla33. Estrategias de cortesía negativa actos exhortativos. Sexo

Situacion	sexo	justificación	deferencia	minimización	minimización del costo	compromiso previo
	mujer	12	48	x	x	x
9. Profesor	**hombre**	28	15	x	x	33
	mujer	35	19	x	x	42

Para las variables demográficas de edad las diferencias de los porcentajes son relativas entre los tres grupos etarios, no hayamos una tendencia o diferencia significativa que marque un mayor uso de estrategias en un grupo etario que en otro. El tercer grupo etario tiene los porcentajes de uso de estrategias más bajos, salvo en la estrategia de *minimización de costo* donde está por encima del segundo grupo etario por menos de un punto. Pero la diferencia es mínima para considerar que hay una diferencia de uso entre los dos grupos etarios.

Tabla 34 Estrategias de cortesía negativa. Edad

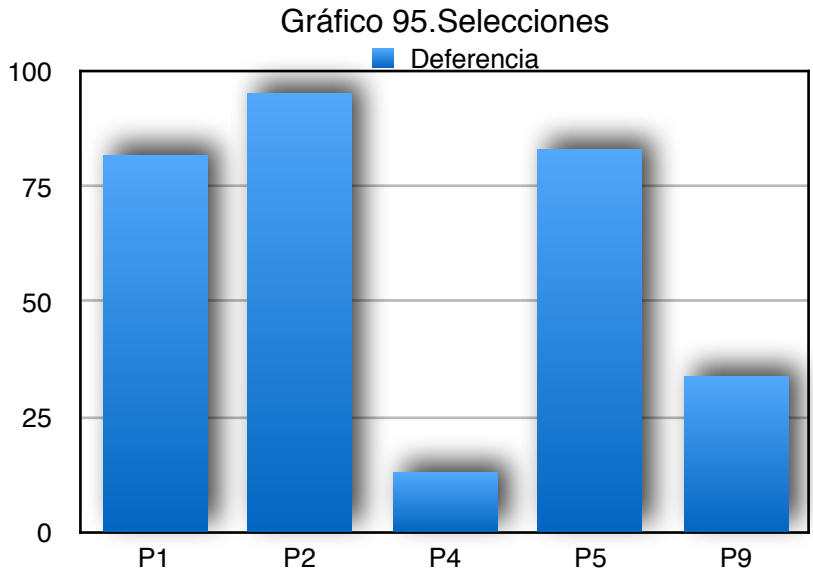
Situación	Edad	justificación	deferencia	minimización	minimización del costo	compromiso previo
1. Hombre adulto	**18-34**	38	30	x	x	x
	35-64	44	38	x	x	x
	64-80	18	14	x	x	x
2. Mujer adulta	**18-34**	40	38	25	x	x
	35-64	50	43	23	x	x
	65-80	16	14	10	x	x
4.Amigo	**18-34**	x	4	15	21	6
	35-64	x	7	26	23	9
	65-80	x	2	9	9	2
5. Amigo/ pareja	**18-34**	4	26	x	x	x

Tabla 34 Estrategias de cortesía negativa. Edad

Situación	Edad	justificación	deferencia	minimización	minimización del costo	compromiso previo
	35-64	8	43	x	x	x
	65-80	7	14	x	x	x
9. Profesor	**18-34**	18	13	x	x	24
	35-64	35	19	x	x	39
	65-80	11	2	x	x	12

Para poder entender mejor el comportamiento de los hablantes con respecto a las estrategias de cortesía, observaremos los resultados de cada una de estas estrategias y los analizaremos en relación a las variables de sexo y edad.

En primer lugar, analicemos *la muestra de deferencia,* a pesar de que es una estrategia de cortesía normalizada, mostrar deferencia disculpándose, expresando *por favor* o indicando que se es consciente de la molestia que podría representar en el interlocutor el pedido. No podemos afirmar que la comunidad de hablantes porteños haga uso sistemático de esta estrategia de cortesía y, más aun, que un mismo hablante haga uso de ella en todas las ocasiones en las que hace una petición. Para darle sentido a esta no afirmación, solo es necesario observar que, aunque mostrar *deferencia* es una estrategia seleccionada en todas las preguntas de actos de petición, primero no es el total de los informantes los que la seleccionan y, segundo, la cantidad varía de contexto a contexto. Observemos el siguiente cuadro de selecciones de opciones que incluyen muestras de deferencia:



A primera vista, los contextos donde el interlocutor es un adulto mayor desconocido muestran un porcentaje alto de uso de la estrategia de *deferencia* (73,21%), y aun más alto en el caso del que el destinatario es una mujer adulta (93,13%). En el caso del contexto familiar con el interlocutor que es amigo, el uso de esta estrategia es bajo un 20,96%. Es como si los hablantes no consideraran necesario indicar en contextos familiares *deferencia* hacia su interlocutor o tal vez sea implícito que no es necesario pedir *por favor* o *disculpas*. Pero el segundo contexto familiar, el de la pregunta 5 vuelve a mostrar un porcentaje alto de *deferencia* (80,58%), lo cierto es que en este caso el interlocutor no es exactamente el amigo, como quedo claro por el hecho que la opción B que era hablar con el amigo fue muy poco seleccionada (5 informantes), la mayoría de los informantes ya desde el cuestionario prospectivo optó por dirigirse directamente a la pareja fumadora del amigo. Ahora bien, en este caso el porcentaje de *deferencia* es casi del 80,58 %, teniendo en cuenta más de un 20% que se abstuvo de expresar cualquier tipo de petición. La tendencia mayor en esta pregunta fue expresar *deferencia* hacia un interlocutor que podría considerarse descortés, por invadir el territorio de los otros con el humo de su cigarrillo. Entonces, ¿Cabe pensar que la estrategia de *mostrar deferencia* sea una estrategia sincera? ¿Qué están expresando los informantes cuando expresan consideración frente a un interlocutor que no considera sus interlocutores? Como ya mencionamos antes, podría pensarse el uso de esa estrategia como una ironía, puesto que el hablante no declara directa-

mente sentirse molesto por el humo del cigarrillo, sino que pide permiso y demuestra tener en cuenta la posible incomodidad que pudiera tener el oyente debido al aire fresco. De esta manera, una estrategia normalizadora, se transforma en una estrategia de cortesía negativa, incluso hasta cierto punto, dependiendo de la interpretación del oyente, en una descortesía. Aunque evita cualquier tipo de conflicto posible. Se podría considerar que este uso de la *deferencia* en un contexto familiar, es irónico y sirve para poner de relieve la descortesía del oyente con respecto al hablante, más allá de ser una estrategia sincera de *deferencia*.

Por último, en la pregunta 9 vemos que el porcentaje de uso de la estrategia de *deferencia* es relativamente bajo (29,31%), tal vez se deba, por lo que ya venimos marcando en nuestro análisis, al hecho de que este contexto no sea claramente formal, y haya un conocimiento previo entre los interlocutores que favorece que ciertas formas de cortesía normalizada disminuyan, incluso si se trata de un profesor y el contexto es académico. Las relaciones entre profesor y alumno han cambiado en los últimos años, no solo porque, como sucede en la universidad las edades de ambos se han acercado, sino porque la relación tiende a ser menos jerarquizada y distante. Este cambio en las relaciones sociales, entre profesor-estudiante provoca también cambios en las estrategias de cortesía utilizadas y en las formas de tratamiento.

Relacionando estas estrategias con las variables de sexo, no hay diferencias significativas entre hombres y mujeres salvo en las preguntas 2 (7,81 puntos de diferencia) y 5 (12,5) que los porcentajes de uso para la mujeres son más altos. Un contexto es formal y el otro familiar, pero en ambos contextos el destinatario del pedido es una mujer. En general, las mujeres tienen un porcentaje de uso de las estrategias de *deferencia* mayor que los hombres por 2,86 puntos. Es decir, que no hay una diferencia significativa-totales.

Promedio y porcentajes totales de deferencia

Sexo	promedio	porcentajes
hombres	27,8	49,64
mujeres	33,6	52,5

Con respecto a las variables de edad, observamos una particularidad con respecto a el tercer grupo etario que mantiene en tres de los contextos la misma cantidad de selecciones (14 para las preguntas 1, 2 y 5) y un total de dos en cada una de las otras preguntas (4 y 9). Las cifras en la segundo grupo etario también se mantienen bastante constantes (43 informantes para preguntas 2 y 5; 38, para la 1; la 4, solo 7; y 19, para el contexto de la pregunta 9). El primer grupo etario, los jóvenes, tiene el porcentaje general más bajo de uso de la *deferencia* (50,3%). En términos generales, sigue los porcentajes que veíamos indicados en el gráfico 94.

Promedios y porcentajes de deferencia por edad

Edad	Promedio	Porcentaje
18-34	23,138	50,3
35-64	30	53,57
65-80	9,2	51,11

En resumen, notamos la estrategia de *mostrar deferencia* es utilizada por los hablantes en contextos formales donde no hay conocimiento previo de los interlocutores y estos son adultos. Sin embargo, notamos que existe un uso estratégico de estas frases normalizadas que depende del contexto de emisión y del propósito del hablante, y se da en contextos familiares. En relación a las variables de sexo y edad, solo notamos una pequeña tendencia de una diferencia del 2,86 % entre las mujeres y los hombres. Y con respecto a la edad, no hay diferencias sustanciales que no hagan ver algún tipo de tendencia, solo podríamos afirmar que el grupo etario más joven hace menos uso de las estrategias de *deferencia*.

La segunda estrategia que registramos con más selecciones es la *justificación,* que ya tratamos anteriormente con respecto a la estructura del acto de habla de petición. Es la más frecuente de las estrategias porque indica la razón del pedido, es parte de la argumentación lógica y, por lo tanto, es la forma más racional de atenuación (Haverkate, 1994:151). Su comportamiento es variable en su porcentaje de uso de contexto a contexto. En las preguntas 1 y 2, vemos que el número de ocurrencias es muy alto 100/112 y 102/109, no así en los otros contextos; en la pregunta 4 no se registra ninguna opción seleccionada con una justificación; en la pregunta 5: 21/103 un porcentaje muy bajo; y en la pregunta 9: 54/116. A partir de estos resultados, podemos pensar que su variabilidad se debería al nivel de confianza entre los interlocutores o a un registro más informal. Pero podemos plantear una hipótesis argumentativa que tenga que ver con los implícitos que están manejando los informantes a fin de formar parte de una comunidad cultural que comparte valores y creencias culturales que forman parte de la identidad colectiva.

En términos más específicos, en los contextos 4, 5 y 9 los hablantes o dan por sobre entendido las razones para su pedido o consideran que su pedido sería descortés si argumentan sus razones. Por ejemplo: ¿cuál sería la justificación del pedido de la pregunta 4? *"No quiero salir a hacer mis compras porque está lloviendo"*; la de la pregunta 5 *"me molesta el humo del cigarrillo que está fumando tu pareja"*. Evidentemente, estas justificaciones serían poco corteses, más aun si pensamos que en la sociedad rioplatense actual existen argumentos cohesivos como: *"la amistad es desinteresada" y "dentro del espacio privado uno es libre de hacer lo que quiera"*. Estas ideas colaboran con el hecho de que para los hablantes justificar un pedido en esas condiciones sea inapropiado. De esta forma, como señalamos antes, prefieren conservar la *afiliación* con su interlocutor que fortalecer su *autonomía* y cumplir con su objetivo comunicativo. Cuando realizan estos pedidos, se puede entrever que hay una planificación estratégica que se desvía de los patrones más convencionales de realización de los actos exhortativos.

En el caso de la pregunta 9, muchas de las opciones propuestas dan por supuesto que es una carta de recomendación para un trabajo, incluso dos solo piden un favor sin mencionar siquiera la carta de recomendación. Cinco opciones mencionan el tema del nuevo trabajo (c, d, g, i y j). En este caso, vemos que los informantes que no seleccionaron respuestas con justificaciones fueron los pertenecientes a la edad más joven (39,13 %). Esto se condice con el hecho que estén en una edad donde muchos de ellos todavía no tienen suficiente experiencia laboral y, aun menos, en su profesión, por lo que también tienen poca experiencia para realizar la tarea que se les estaba proponiendo en ese contexto. Mientras que los del segundo grupo de edad (62,5%), que son en su mayoría universitarios y activos laboralmente, resultó tener el porcentaje más alto de los tres en la selección de opciones que contenían una justificación.

Con relación a las variables de sexo, las mujeres tienen los mayores porcentajes de uso de la estrategia de *justificación.* En total, las mujeres (50%) tienen un porcentaje mayor de uso que los hombres (46,07%) de la estrategia de *justificación*. Salvo en el contexto de la pregunta 2 donde su destinataria es otra mujer adulta y desconocida. En ese contexto, hay una diferencia en favor de los hombres de 5,14 puntos en los porcentajes.

Totales estrategia de justificación. Sexo

Tabla 35.Totales justificación

Sexo	promedio	porcentaje
hombres	25,8	46,07
mujeres	32	50

Con respecto a la variable de edad, la franja etaria de 18-34 es la que menor porcentaje de uso de la estrategia de *justificación*: 43,47%, particularmente en la pregunta 9 (39,13%), y la de mayor porcentaje es la tercera edad (65-80) con 58,88%.

Totales

Tabla 36. Justificación Edad

edad	promedio	porcentaje
18-34	20	43,47
35-64	27,4	48,92
65-80	10,6	58,88

La tercera estrategia es la *minimización,* esta aparece en dos preguntas 2 y 4: en la primera aparece en relación al tiempo que tardará para ir al baño el hablante y, en la segunda, en la cantidad de cosas que tiene que comprar. Primeramente, tenemos que mencionar que su uso no es generalizado, menos de un 50% de los informantes en cada pregunta seleccionaron respuestas que contenían minimizadores. Las mujeres aparecen con una leve tendencia a su uso. En contextos formales el primer (54,34%) y tercer grupo etario (55%) hacen mayor uso de estas estrategias, el segundo grupo (41,07%) tiene una diferencia de casi 14 puntos. En contextos familiares el primer grupo etario baja su frecuencia de uso a un 30%, el segundo la aumenta a un 46,42% y el tercero se mantiene relativamente en un 50% de frecuencia de uso. En general, es el tercer grupo etario el que más hace uso de la estrategia de minimización. Se puede encontrar esta estrategia tanto en contextos familiares como formales. Los ítems léxicos que hallamos en las respuestas para las minimizaciones fueron: *unos*, *algo de comer, algunas cosas, rápido,* etc.

Totales

Tabla 37.Minimización. Sexos

sexo	promedio	porcentaje
hombres	9,2	16,42
mujeres	12,4	19,37

Tabla 38. Minimización edad

EDAD	PROMEDIO	PORCENTAJE
18-34	8	17,39
35-64	9,8	17,5
65-80	3,8	21,11

La cuarta estrategia es el *compromiso previo*, esta estrategia solo apareció en contextos familiares o semi formales, donde el conocimiento previo y la confianza parecerían que son un requisito para establecerla. Es en los contextos de las preguntas 4 y 9 que registramos selecciones de respuestas que la contienen, por sobre todo en la pregunta 9: 70/116 respuestas. Aquí hallamos una leve tendencia a su uso entre las mujeres: 42/70. Las comparaciones de los resultados con las variables demográficas no arrojan diferencias significativas o tendencias.

Tabla 39. Compromiso previo

sexo	promedio	porcentaje
hombres	7,6	13,57
mujeres	10,8	16,87

Tabla 40.Compromiso previo Edad

EDAD	PROMEDIO	PORCENTAJE
18-34	6	13,04
35-64	9,6	17,14
65-80	2,8	15,55

Por último encontramos dos estrategias: *minimización del costo y dar opciones*, cada una en un contexto distinto: pregunta 4, *minimización del costo* y pregunta 5 *dar opciones*. Las dos tienen que ver con la planificación del pedido: el costo del favor podría ser una gran incomodidad (pregunta 4: *salir bajo la lluvia a comprar comida)* y, en el otro podría ser un límite a la libertad personal del oyente (pregunta 5: *dejar de fumar en su propia casa*). Para la estrategia de *minimización del costo,*

tenemos registradas cifras para el contexto de la pregunta 4, donde 50% de las mujeres hizo uso de esta estrategia y el 37,5% de los hombres también. En general, el porcentaje de uso de la estrategia es bastante bajo (7,5% hombres; 10 % mujeres). En los porcentajes por edad, notamos el mismo patrón de uso de las estrategias anteriores, salvo que en este caso el grupo etario más joven no representa el uso más bajo, sino que la segunda franja etaria (35-64) lleva el porcentaje menor. La estrategia de *dar opciones* se da solo en el contexto de la pregunta 5, hay una leve tendencia entre las mujeres a hacer uso de esta estrategia y en el tercer grupo etario.

Tabla 41. Minimizacion de costo. Total. Sexo

Sexo	Promedio	Porcentaje
Hombres	4,2	7,5
Mujeres	6,4	10

Tabla 42 Minimización costo. Edad. Total

Edad	Promedio	Porcentaje
18-34	4,2	9,13
35-64	4,6	8,21
65-80	1,8	10

Tabla 43. Dar opciones. Sexos

Sexo	Promedio	Porcentaje
Hombres	0,21	4,89
Mujeres	0,31	6,66

Tabla 44. Dar opciones.Edad

Edad	Promedio	Porcentaje
18-34	0,35	7,09
35-64	0,23	4,64
65-80	0,44	8,88

6.2.7. Resumen

En suma, los actos de habla de petición en la variedad del español rioplatense de la ciudad de Buenos Aires se realizan, generalmente, de manera directa y con un estructura bipartita o tripartita. Hay una tendencia marcada al uso de estrategias sintácticas de preguntas convencionalizadas para realizar pedidos y una leve tendencia a la realización de los actos con una estructura nuclear en los contextos informales. Por otro lado, también se registran usos de actos indirectos en contextos familiares donde el propósito del pedido podría ser fuertemente impositivo para el oyente e incluso provocar un conflicto entre ambos. Este uso de actos indirectos lejos de indicar un mayor grado de cortesía como señalan Brown y Levinson (1987), puede ser interpretado como insincero, incluso descortés en un contexto familiar.

Según los datos, existe una tendencia a que las mujeres sean las que utilizan estructuras más complejas (bipartita y tripartita) y actos de habla indirectos. Así como hallamos una tendencia de los hombres a la no realización de actos de pedido, cuando estos afectan su imagen de autosuficiencia (pedir un asiento, pedir que otro haga sus compras) o demostrar menor grado de imposición en las conductas de los otros (pedirle a alguien que deje de fumar). En contraste a esta tendencia entre los hombres, los informantes del tercer grupo etario (65-80 años) tienden a realizar en casi todos las situaciones los actos de petición.

En el análisis de las estructuras bipartitas y tripartitas, registramos los siguientes patrones: *presecuencia/ núcleo exhortativo* y *núcleo exhortativo/postsecuencia;* para las estructuras tripartitas que se dan más escasamente es: *presecuencia/ núcleo exhortativo/ postsecuencia*. Se registran más ocurrencias de la estructura con *postsecuencia,* pero esto es relativo, pues la selección de una u otra estructura está afectada por criterios discursivos y pragmáticos que dependen de los factores extralingüísticos de las situaciones dadas. Podemos ver que en las preguntas 1 y 9 la selección entre una u otra estrategia son casi equivalentes y, podríamos creer que se debe más a factores de estilo de los

hablantes el hecho de seleccionar una u otra. Mientras que en las preguntas 2, 4 y 5, los factores extralingüísticos de estas situaciones hacen pensar que el uso de una u otra es marcado (pregunta 2: 100% de selección de *postsecuencia*; la pregunta 4: 87% *presecuencia*; y la pregunta 5: 100% *presecuencia*). Las formas de conectarse con el núcleo pueden ser: yuxtaposición (única forma de conexión para la *presecuencia*) e inclusión (restringida por razones sintácticas a la *postsecuencia*) con cláusula proposicional y cláusula preposicional. La estrategia que se expresa en estos miembros generalmente es la *justificación*, pero para la *presecuencia* hay dos estrategias más que toman lugar en ese miembro de la estructura que son la *minimización de costo* y el *compromiso previo*. La *justificación* puede ocupar ambas posiciones, pero hay una tendencia a ubicarse en el término posterior al núcleo.

Los actos de habla exhortativos son preminentemente directos, según el criterio inferencial que adoptamos, dado que las preguntas convencionalizadas que, generalmente, son consideradas como actos de habla indirectos, resultan ser directas: admiten solo una interpretación relevante que es de pedido y no una segunda de mera pregunta informativa. Entendemos que solo aquel acto de habla que pueda ser interpretado en dos sentidos y en los que estas dos interpretaciones tienen un mismo nivel de relevancia tal así que el oyente pueda optar por uno u otro sin caer en el absurdo, es un acto de habla indirecto. Dentro de las situaciones dadas en el cuestionario que los actos de habla indirectos son utilizados en contextos familiares e informales para indicar disgusto y disconformidad sin alterar la armonía y la afiliación con el grupo.

A razón de las estrategias sintácticas observadas en la realización de los actos de pedido, las preguntas convencionalizadas resultan las estrategias más frecuentes, prevaleciendo las preguntas por la condición previa de *disponibilidad* que aparecen en todos los contextos dados y, luego la *posibilidad.* En segundo lugar de frecuencia de uso, pero mucho menor, las aserciones expresando la razón por la que el locutor está realizando el pedido. El imperativo es la tercera estrategia sintáctica, me-

nos frecuente en uso por lo que indican nuestros datos, pero tal vez esto se deba a que las situaciones dadas no ofrecen contextos de urgencia o pedidos sin un costo importante como sería "*llamar a una ambulancia*" o "*cerrar una puerta*".

En relación con la modalidad verbal, hallamos una relación entre el uso del condicional simple en contextos formales y el presente del indicativo en contextos informales sin ser esta una colocación restrictiva. Teniendo en cuenta la polaridad de la frase, si bien hay una tendencia al uso de frases afirmativas, se registran respuestas con frases negativas y este uso sigue los patrones de uso de modalidad verbal que señalamos anteriormente: frases negativas con condicional simple en contextos formales y con presente del indicativo en contextos informales, aunque en ambos contextos las formas de tratamiento seleccionadas son *vos o ustedes*.

Entre las estrategias de cortesía, la estrategia de mayor frecuencia utilizada es la *muestra de deferencia* que se utiliza en casi todos los contextos pero no para el total de los informantes y tampoco con los mismos porcentajes en cada contexto, lo que nos da la pauta que su comportamiento no es sistemático. Hay una mayor tendencia a utilizar *muestras de deferencia* en registros formales. La segunda es la *justificación*, que no es una estrategia normalizada, sino una forma de atenuación lógica. Se pueden contar otras estrategias atenuadoras: *compromiso previo, minimizador de costo (propias del acto exhortativo) y minimizadores* en mucha menor proporción de uso.

A modo de interpretación de los comparaciones de cifras y porcentajes, sugerimos que en los actos de petición es poco frecuente el uso de estrategias de cortesía negativa. Además estas responden a elementos situacionales y al propósito comunicativo. De todas maneras, incluso en estrategias más normalizadas como las de *deferencia* su uso sigue siendo una opción del hablante y de cómo él considera que el mensaje será más efectivo en ese contexto. Por decirlo de otra manera, se apela a una imagen positiva del interlocutor que no se ve amenazada por el acto en sí del pedido, por lo que no hay una necesidad de utilizar atenuadores o minimizados que protejan la imagen negativa de los

participantes. Incluso el uso de los indicadores de deferencia puede estar supeditado a situaciones formales o a un uso estratégico en contexto familiares.

Nuestra encuesta nos da a entender que no hay reglas o normas generales establecidas explícitamente sobre la cortesía que no puedan ser utilizadas estratégicamente. Esto explicaría porque los porteños consideran amables frases de pedidos que no contienen *por favor* o *gracias, y* porqué para los extranjeros nuestras formulaciones de petición son formuladas de manera directa y hasta descortés. Tal vez sea porque los hablantes de la ciudad de Buenos Aires no interpretan que la *muestra de deferencia* sea un signo de cortesía obligatorio, o quizás la falta de ella es una muestra de confianza, como vimos en los contextos familiares donde el uso de estas estrategias es mucho más bajo que en los contextos donde los hablantes interactúan con desconocidos.

El moderado uso de estrategias de cortesía negativa podría deberse al hecho de que hacer un favor al otro es una posibilidad de ser solidario y ser solidario aumenta nuestra imagen positiva frente a los otros, por lo que resulta que pedir un favor es apelar a un valor social arraigado en la sociedad porteña como positivo. El problema resulta como vemos en los contextos propuestos cuando este valor cultural entra en conflicto con otros valores como la autonomía del espacio privado, la prioridad en la ocupación de los espacios públicos y la igualdad en las relaciones entre pares. En contextos familiares hay una fuerte tendencia a preservar la *armonía* y la *afiliación* con el grupo; no así en los contextos laborales, donde veremos una tendencia a la *autonomía* por sobre el grupo de pares.

Además, como claramente se ve desde la proxemia de los hablantes porteños, el espacio entre los interlocutores es mucho más cercano que en otras culturas, por lo que un desconocido puede ser saludado con un beso en la mejilla derecha y un apretón de manos en el primer encuentro con un porteño/a y esto será la manera más cortés de presentarse por primera vez. Las intromisiones en el territorio personal resultan relativas y el cuidado a la imagen negativa del otro no parecería ser una

máxima universal que se establece en cada interacción dentro de la comunidad rioplatense. Por ejemplo, cuanto mayor es el grado de confianza entre dos porteños/as jóvenes, más descorteses pueden llegar a ser los vocativos con los que se llamen unos a otros (desde el famoso *che* hasta insultos como *boludo/a, pelotudo/a*) y estos solo indican que son amigos íntimos.

Entonces, claramente no estamos enfrente de las mismas máximas que Goffman (1967) y Brown y Levinson (1987) plantean como universales para la cortesía lingüística. Es por eso que desde otras perspectivas culturales los porteños pueden ser vistos como invasivos, agresivos, muy directos o incluso maleducados. Sin embargo, la proximidad de los cuerpos en la interacción, el ser directos, la solidaridad y la sinceridad, son valores culturales que aun articulan los comportamientos corteses de los hablantes rioplanteses de la ciudad de Buenos Aires en las esferas familiares y en cierta medida en las relaciones dentro de espacios públicos.

6.3. Análisis de Actos de Habla de Ofrecimiento

6.3.1.Categorías de análisis de acto de habla de ofrecimiento

Las categorías de análisis para los actos comisivos, en general, serán las mismas que en los actos de habla de petición (realización del acto de habla, direccionalidad del acto, estrategias sintácticas y las estrategias de cortesía). Además, dentro de cada categoría encontramos elementos diferentes que nos ayudarán a pensar las características propias del acto de ofrecimiento.

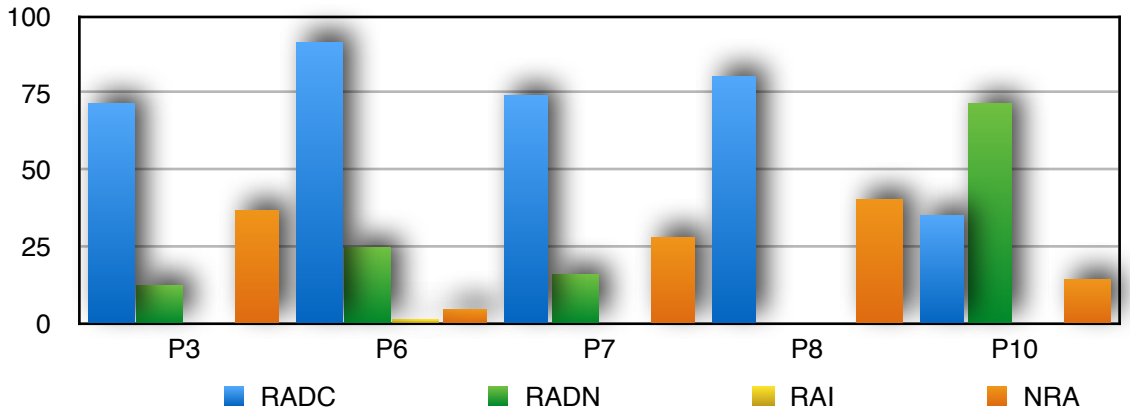
En primer lugar, un acto comisivo es una acto en el que el hablante se compromete a hacer una acción futura en beneficio del oyente y, en algunos casos, de ambos. Debido a que el oyente resulta el beneficiario de esa acción, podríamos decir que los actos de ofrecimiento son actos de cortesía positiva, no solo por esta razón, sino también, porque aumentan la imagen positiva del hablante frente al que recibe el favor, lo que haría que en algunas culturas y situaciones funcionen más como una norma de cortesía que como un ofrecimiento sincero. De todos modos, los actos de ofrecimiento

plantean dos riesgos inherentes: ser aceptados por el oyente y la deuda con el hablante que conllevarían para el destinatario.

De ahí que cuando analicemos el comportamiento de los actos comisivos incluidos en nuestra encuesta, pongamos foco en qué medida los actos comisivos pueden incluir actos directivos (según su orientación, beneficio y fuerza ilocucionaria); cuál es la variedad de estructuras y recursos lingüísticos que pueden representar este acto y si son fijas o pueden determinarse algunas estructuras como más frecuentes; si existe o no sinceridad en la realización de este acto; y qué estrategias de cortesía se utilizan para mitigar los riesgos mencionados.

6.3.2.Realización del acto de ofrecimiento

Gráfico 96. Realización de los actos de habla comisivos



Las categorías de realización del acto de habla de ofrecimiento están divididas entre actos de realización directa con estructura completa (RADC) bipartita o tripartita y con estructura nuclear (RADN), realización de actos de manera indirecta (RAI) y la no realización de los actos de ofrecimiento (NRA) que puede ser por no elicitar un acto o por realizar otro acto de habla.

Según los resultados, la tendencia es a realizar actos directa y compleja (RADC) en un 59%, actos directos y nucleares (RADN) en un 23,67%, los actos indirectos (RAI) son casi inexistentes. Tal como señala Haverkate (1994:100) los actos comisivos no aceptan una interpretación de un acto ilocucionario implícito, corrobora esta afirmación el hecho que hayamos registrado una ocurrencia.

La no realización del acto (NRA) es de un 20,5% que, en realidad como lo explicaremos más adelante, se refiere a las selecciones de los informantes que optaron por realizar otro tipo de acto de habla: excusarse, lamentarse, informar etc.

Gráfico 97. Porcentajes realización actos comisivos

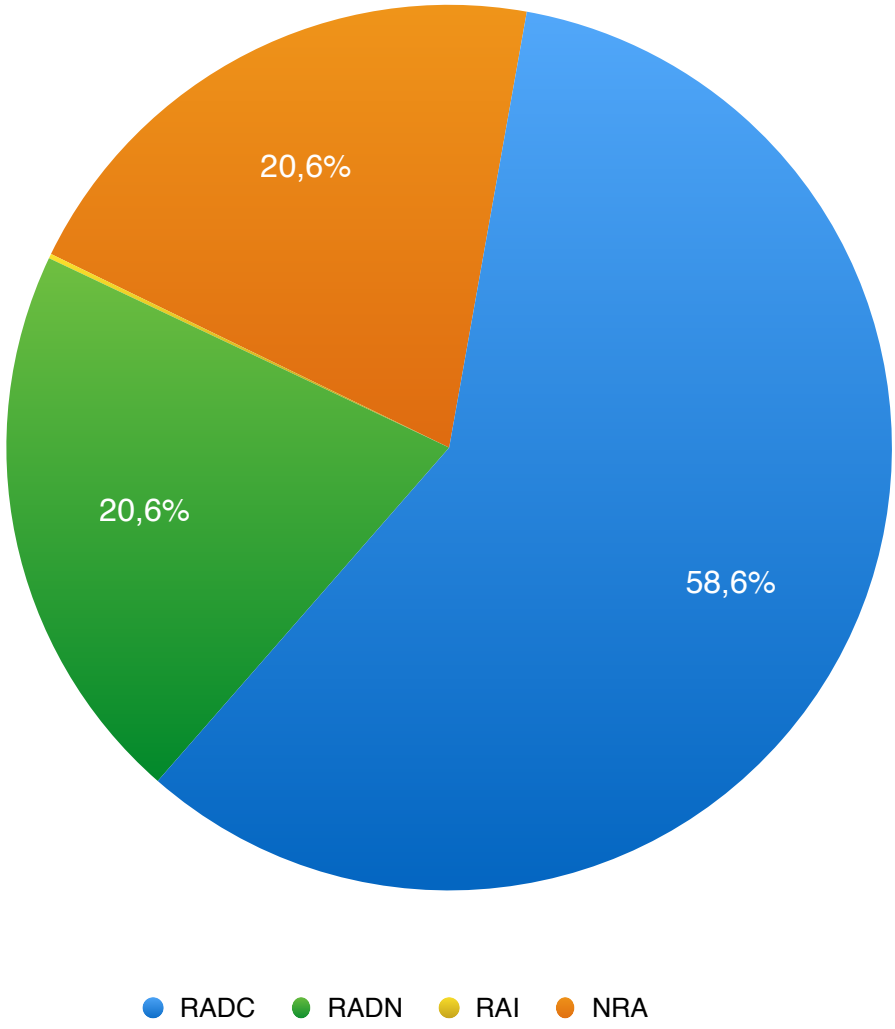


Gráfico 98 Pregunta 3. Realización

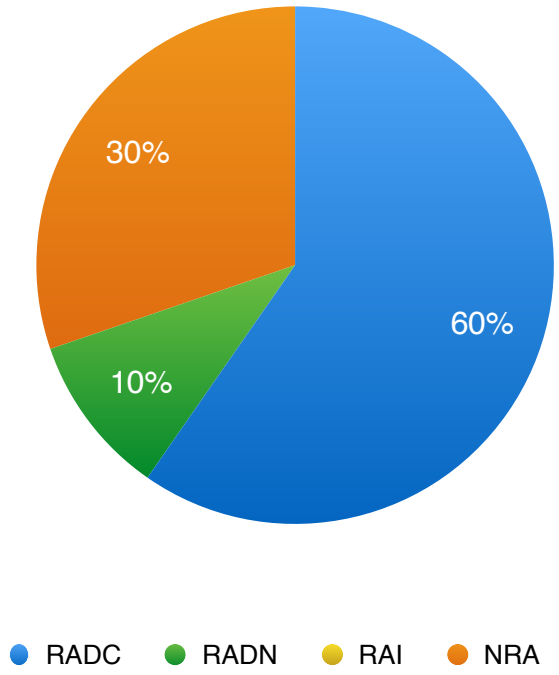


Gráfico 99 Pregunta 6. Realización

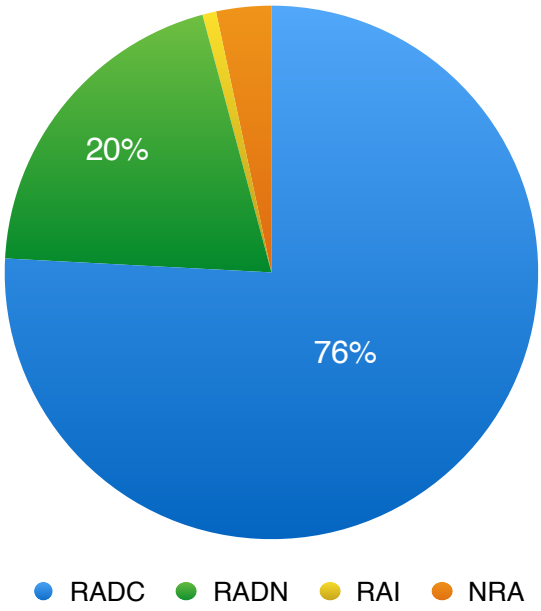


Gráfico 100 Pregunta 7. Realización

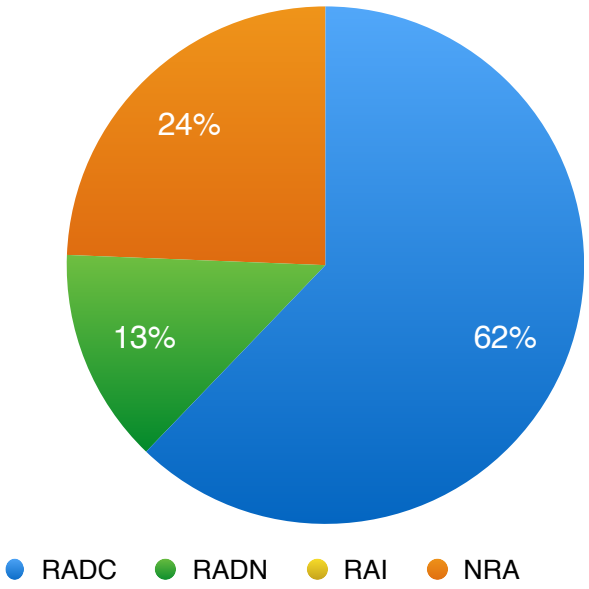


Gráfico 101 Pregunta 8. Realización

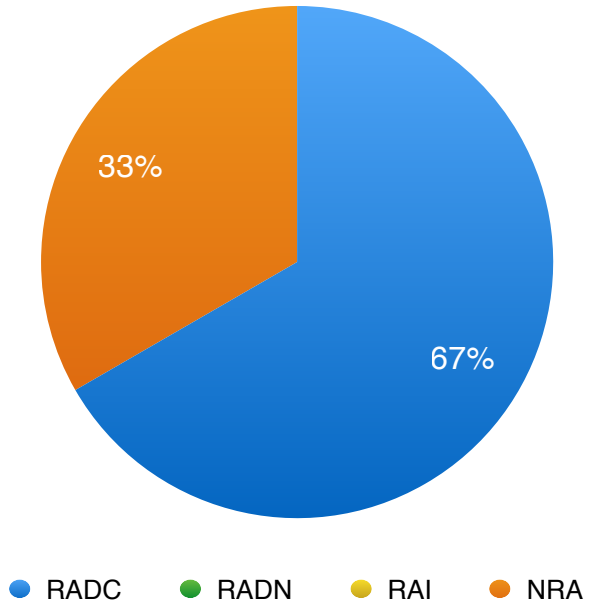
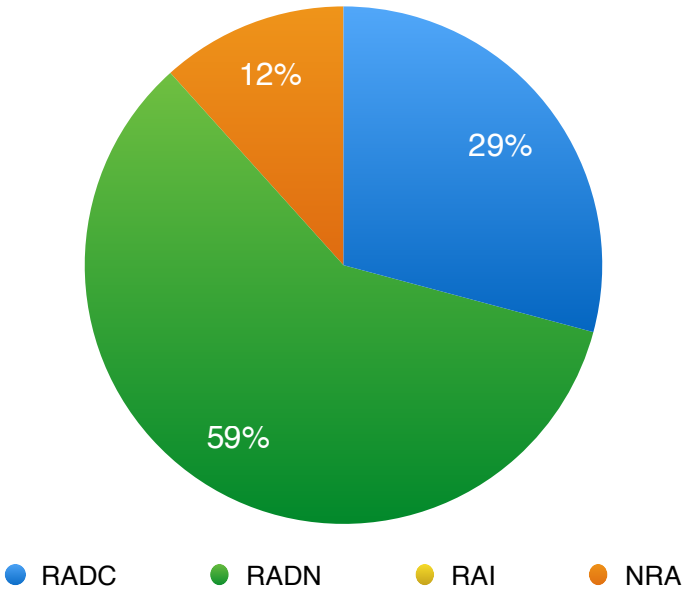


Gráfico 102. Pregunta 10. Realización



Si observamos los resultados por respuesta, notamos que la selección de un acto de habla complejo (bi o tripartido) y la selección de un acto nuclear, puede estar influenciada por algunos factores: hay mayor selección de actos nucleares en los contextos familiares, aunque también hay respuestas con estructuras nucleares en en el caso de la pregunta 10, el ofrecimiento como la respuesta a una proposición del jefe de la oficina. En este caso, muchos respondieron brevemente porque consideraron que la información era implícita y el ofrecimiento funcionaba como una respuesta a una pregunta previa. Si comparamos con la pregunta 3, donde el informante se ofrece para indicar una dirección a un desconocido, y por ello, da una justificación de porqué se está ofreciendo. En el contexto de la pregunta 10, no sería necesario dar una justificación, debido a que son claras las motivaciones que da el jefe y no pueden mencionarse las motivaciones del empleado para aceptar (mejorar su imagen ante el jefe). En la pregunta 8, es necesario aclarar que va a ir a tomar un café para comprender por qué se ofrece, de otra forma se podría suponer que no saldrá de la oficina para buscarlo. En suma, podemos observar que la selección de los miembros que forman parte del acto de ofrecimiento podría estar motivada por factores extralingüísticos.

Variables de realización en relación con las variables de sexo

Tabla 45. PROMEDIOS TOTALES DE LOS PORCENTAJES VARIABLE SEXO REALIZACIÓN

	RADC	RADN	RAI	NRA
HOMBRES	60,35	19,63	0,35	20,71
MUJERES	56,56	24,05	0	20,31

Notamos una diferencia de 3,79 puntos entre hombres (60,35% de frecuencia de uso en promedio) y mujeres (56,56% de frecuencia de uso en promedio) en favor de los hombres para los ofrecimientos con realizaciones directas complejas. A diferencia de los actos de habla de petición donde los hombres seleccionaron más las realizaciones nucleares que por las complejas, las mujeres optaron más por realizaciones nucleares (24,05%) y no complejas de actos de habla de ofrecimiento. La tendencia se mantuvo en los cinco contextos de actos comisivos. No hay una diferencia marcada para la no realización (hombres: 20,71% y mujeres 20,31%).

Variables de realización en relación con las variables de edad.

Tabla 46. PROMEDIOS TOTALES DE LOS PORCENTAJES REALIZACIÓN

	RADC	RADN	RAI	NRA
18-34	56,08	20,41	0	20
35-64	57,13	22,85	0,35	18,21
65-80	68,88	14,44	0	12,21

No hay diferencias marcadas, salvo que entre el primer grupo etario (18-34 años) y el tercer grupo (65 a 80 años) hay una diferencia de 12,8 puntos en las realización directas y complejas en favor del tercer grupo. En las no realizaciones, la diferencia es de 7,79 puntos en favor del primer grupo, lo

que nos indica que el grupo más joven tiende a preferir no realizar o realizar nuclearmente los actos de ofrecimiento en contraste con el tercer grupo etario, que mantiene una tendencia de alta realización y compleja como lo demuestran los datos de los actos de petición también.

Patrones de las estructuras de los actos comisivos.

Como dimos a entender en el apartado anterior, la estructura de los actos comisivos puede variar entre **nuclear, bipartita** y **tripartita**, y su variación depende de factores contextuales e implícitos culturales. La selección de los miembros dependerá de las necesidades o estrategias del hablante en términos de facilitar la aceptabilidad del ofrecimiento, minimizar el costo/beneficio o la deuda que conllevaría aceptar el ofrecimiento, explicar las razones lógicas de este, etc. Depende también de factores interaccionales: la confianza que haya entre los interlocutores o la distribución de información en la conversación.

En el caso de los actos de ofrecimiento, la proposición que contiene el núcleo del ofrecimiento expresa una acción futura. A este núcleo pueden o no sumarse otras proposiciones para representar condiciones previas como *habilidad*, *aceptabilidad* y *razonabilidad,* aunque estas condiciones previas pueden ser representadas con otras estrategias que no implican su elicitación a través de una frase, como por ejemplo la condición de *aceptabilidad* se puede expresar con el uso del imperativo para persuadir al oyente de que acepte. El hablante debe expresar directamente su ofrecimiento en al menos un término o miembro y la suma de otros miembros es aleatoria. (Haverkate, 1994:99). Observemos las siguientes tablas y el gráfico para ilustrar esta afirmación.

Tabla 47. Clasificación según la estructura de los actos comisivos

Nuclear	Bipartita	Tripartita o más
Yo te acompaño, vamos (3,i)	*Bajate donde yo me bajo que te indico. (3, b)*	
Yo le indico donde bajarse. (3, g)	*Voy para allá, yo le indico. (3,e)*	*Es cerca de donde bajo yo. Si querés, te indico o mejor bájate conmigo y te acompaño. (3, d)*

Tabla 47. Clasificación según la estructura de los actos comisivos

Nuclear	Bipartita	Tripartita o más
¿Querés que te preste algo de plata? (6,a)	*Esperá a que llegue a la parada y te acompaño. (3, f)*	*No seas boludo, tendrías que haberme avisado antes. Yo te banco hasta que encuentres algo. (7,c)*
¿Necesitás unos mangos? (6,b)	*Si necesitás algo, yo te ayudo. (6,e)*	*Mirá X, vos te quedaste sin trabajo, no es problema mío. Hoy te presto pero rebuscátelas. (6, h)*
No tengo problemás en cuidarlos./ No tengo problemás en bancarte esta vez. (7,e)	*Te doy una mano y te presto algo de plata. (6, g)*	*Tomá un par de pesos y si querés, te consigo trabajo de lo mío. (6,i)*
Yo puedo. (10,a)	*Andá, yo te los cuido. (7, f)*	*¿Querés que los cuide yo? No hay problema, contá conmigo. (7, d)*
Bueno, dale lo hago yo. (10,g)	*Si querés, puedo quedarme con los chicos. (7, i)*	*¿Podemos hacer una pausa? Nos tomamos un café, despejamos la mente, y volvemos al laburo con más ímpetu. (8, f)*
Bueno, yo podría hacerlo.(10, h)	*Che, me voy a comprar un café. ¿Alguien más quiere? (8, e)*	*Deje, lo hago yo, no hay problema. (10,b)*
Sí, me prendo. ¿Cuando arrancamos? (10, i)	*¿Necesitas que te preste plata? No importa cuando me la devuelvas. (6, f)*	
Bueno, pero no puedo quedarme mucho tiempo extra después del horario. (10, d)	*Mirá, es donde yo me bajo. Seguime hasta la esquina que te muestro donde es. (3, c)*	
	Bueno, si no queda otra, yo me ofrezco. (10, f)	
	Señor, yo podría quedarme y realizar la tarea. ¿Le parece? (10,c)	

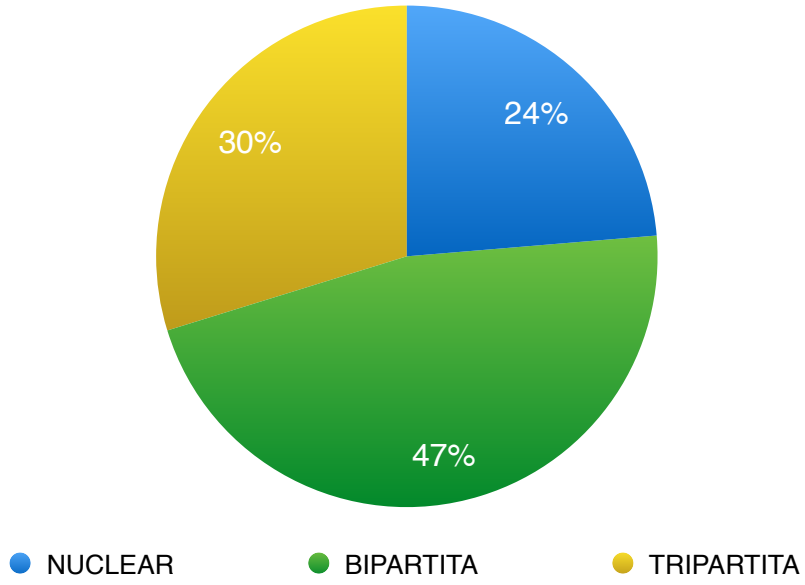
Tabla48 Porcentajes de estructuras de realización de los actos comisivos

preguntas	nuclear	bipartita	tripartita
P3	14,45	63,85	21,68
P6	21,42	55,35	23,21

Tabla48 Porcentajes de estructuras de realización de los actos comisivos

preguntas	nuclear	bipartita	tripartita
P7	15,53	34,95	49,51
P8	0	62,5	37,5
P10	66,98	16,03	16,98
TOTAL	23,67	46,53	29,77

Gráfico 103.Estructuras de los actos comisivos



Como vemos en el cuadro, la cantidad de miembros con los que se realizan los ofrecimientos es bastante variable de contexto a contexto e incluso dentro del mismo. De todas maneras, podemos afirmar que hay una tendencia a la realización bimembre o bipartita (47%), luego con 3 o más miembros (30%) y, por último, nuclear (24%). Podríamos pensar que es una variación simplemente aleatoria o podríamos también pensar que es una variación estratégica y, que la estrategia está variando según los implícitos que sean tomados en cuenta por el hablante.

Por ejemplo la pregunta 3, donde el hablante debe ofrecerse a indicar y, tal vez, acompañar al oyente hasta una dirección que está cercana a su destino. En este caso, el implícito que está afec-

tando el comportamiento del hablante es *puedo ser solidario con un desconocido en el espacio público siempre y cuando esto no comprometa mi espacio personal o el suyo*. Este implícito explica los motivos para ofrecerse, si el hablante no va en la misma dirección sería muy extraño que se bajara del colectivo para indicarle y/o acompañar al oyente, y es muy posible que el oyente sintiera desconfianza o rechazara el ofrecimiento por pensar el costo que conllevaría para el hablante. Es por eso que 71 de los 120 informantes prefirieron hacer explícito ese motivo ("*Bajate donde yo me bajo", "Mirá, es donde yo me bajo", "Voy para allá, "Es cerca de donde yo bajo")* utilizando, como veremos más adelante, una estrategia relacionada con la condición previa de *razonabilidad*. Dos son las repuestas que solo le indican donde bajarse no ofreciéndose a indicar el camino, de hecho una de ellas ni siquiera es un ofrecimiento, o sea solo una es un ofrecimiento y está expresado con una estructura nuclear (3. a. *Tenés que bajarte donde yo me bajo.)*.

Si comparamos las respuestas, las nucleares fueron menos seleccionadas, tal vez porque expresan un ofrecimiento, y no las razones para hacerlo. En otro contexto, podría no afectar la aceptación del acto, pero en este caso para que el oyente lo acepte con confianza el hablante debe dejar en claro la razón por la que se ofrece a hacerlo, para ello debe utilizar una estructura que al menos contenga dos miembros (núcleo y justificación). En el caso de las opciones con tres miembros o más, las estrategias son más complejas, puesto que la frase le da opciones al oyente y de esta forma mitiga la amenaza que podría surgir del hecho que que le hablante se ofrezca a acompañarlo.

En la pregunta 6, el implícito es *la solidaridad con los amigos cuando estos necesitan ayuda como por ejemplo dinero.* Es claro que el implícito cultural de la solidaridad entre amigos es muy fuerte en la cultura porteña dentro de los vínculos de familiaridad (Boretti, 2000:87), pero también la aceptación de lo que podría provocar una deuda entre el oyente y el hablante. De esta manera, algunos hablantes eligen expresar una de las estrategias vinculadas con la condición previa de aceptación. Su elección condiciona la cantidad de miembros que tendrá la respuesta que seleccione, en-

tonces, tenemos por ejemplo 34 informantes que hicieron una pregunta sobre si aceptaba o si necesitaba el dinero. Los 65 informantes que seleccionaron estructuras bimembres, sumaron una de estas estrategias *aceptación* o *razonabilidad* una frase donde ellos se ofrecen a ayudar, y en muchos casos la condición previa de *habilidad* que queda implícita (*yo soy capaz de ayudarte*). Las opciones con tres miembros fueron las menos votadas, ya que podrían resultar verbalmente poco económicas.

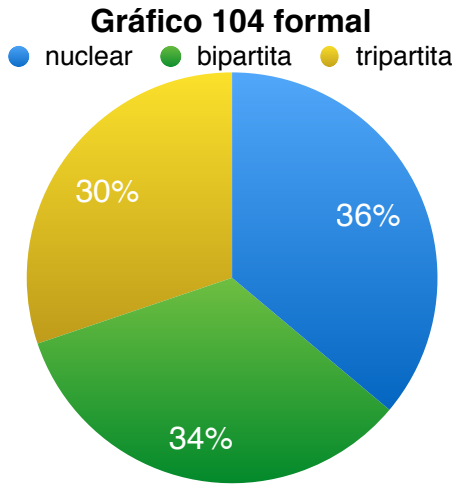
En la pregunta 7, el implícito es que *cuidar niños puede ser una tarea bastante difícil y complicada*, por esto muchos de los informantes tendieron a mitigar el costo de la realización de esta tarea y muchos otros evadieron hacer cualquier tipo de ofrecimiento. Entonces, las opciones más seleccionadas contienen la frase "*no tengo problema*" para mitigar el compromiso de semejante tarea. Los informantes que no parten de este implícito no mitigan la frase y, simplemente, se ofrecen o ponen una cláusula de *aceptabilidad*. En este caso, hay un factor sintáctico que está relacionado con la estructura del acto, dependiendo de cómo se incluye o no en la frase del ofrecimiento, la estructura está conformada por un solo miembro con una frase subordinada incluida o en dos o tres miembros con frases paratácticas. Es la única pregunta donde el nivel de selección de una estructura de tres miembros es alta (39 informantes sobre un total de 120), tal vez debido a que es una estructura paratáctica con tres frases cortas ("*¿Querés que los cuide yo? No hay problema. Contá conmigo")*

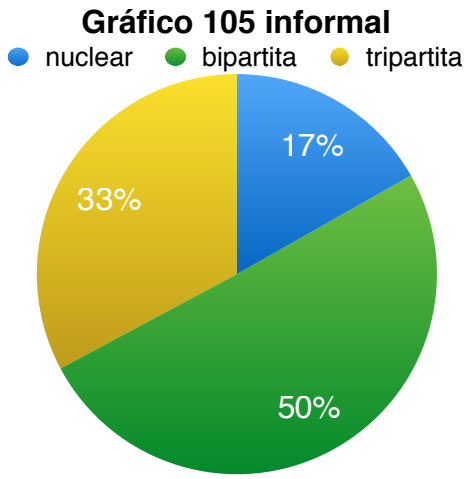
En la pregunta 8, el implícito es *quiero evadir el trabajo pero no quiero que piensen que no soy solidario con mis colegas.* Esta vez tiene que ver con la cohesión del grupo y la solidaridad en el trabajo, esto aparece en una de las respuestas seleccionadas por los informantes y esta fue seleccionada por 23/120 informantes. Del resto, 37 informantes utilizan una estructura bimembre para dar los motivos y ofrecerse a traer café a *alguien que quiera,* o no querrían explicar su conducta y menos ofrecerse a traer café. Compararemos esta pregunta con la número 6 donde el contexto también es de paridad social pero amigos, para ver como el mismo principio de solidaridad puede ejercer mayor o menor cohesión dependiendo de los vínculos sociales y no solo de la distancia social.

En la pregunta 10, se seleccionan preeminentemente opciones con estructuras nucleares, porque lo que desea expresar el hablante es simplemente que él está disponible y tiene la capacidad para llevar a cabo la tarea que sugiere el jefe. Algunos, mitigaron su respuesta no para contrastar con el grupo, sino porque el implícito en este caso es la *apreciación que los argentinos tienen sobre el trabajo y sobre el tiempo libre.* El hecho de que tuvieran que trabajar horas extras no pagas hizo que, en algunos casos, respondieran negativamente a esta pregunta y, en las opciones libres, muchos explicaron que no tenían porqué trabajar gratis. Ninguna de las respuestas dadas tuvo en cuenta el grupo de pares que también era parte de los destinatarios, no hubo ningún tipo de mitigación con respecto a la imagen que podría proyectar el hablante a su grupo de pares. Sí, en algunos casos, hubo frases o marcadores para indicar resistencia a ofrecerse a cumplir la tarea con *"si no queda otra"* o al contrario para mitigar el costo de la tarea con el *"no hay problema"*. En estos casos, los actos toman una estructura bimembre.

Selección según el registro.

En el registro formal, encontramos que las estructuras no tienen diferencias de uso (nuclear 36%, bipartita 34%, y tripartita 30%), lo que podría deberse a que no hay un patrón establecido de estructuras en los actos comisivos, pero también a las mismas situaciones propuestas en la muestra para los contextos formales, pero si una mayoría de estructuras completas o ampliadas. En el registro informal, sí hay una tendencia a las estructuras bipartitas (50%), por sobre todo, en las situaciones de las preguntas 3 y 6, que por motivos contextuales utilizan mayor cantidad de estrategias como justificación o minimización del costo del ofrecimiento, que aparecen en el segundo miembro del macroacto. En síntesis, no encontramos patrones estructurales que sean una tendencia salvo para el registro informal, aunque sí podemos ver un comportamiento estratégico en la selección estructural de los miembros del macroacto.





Orden de los miembros o microactos en el acto de habla comisivo.

Las estructuras bipartitas o de más miembros establecen patrones con respecto a la proposición que contiene la acción futura que corresponde al ofrecimiento. Los miembros que acompañan el acto de ofrecimiento pueden ser dispositivos con funciones de mitigación, justificación e incluso instrucciones. En algunos casos, hay un refuerzo del ofrecimiento, con otro ofrecimiento. Las estrategias que se representan en los segundos y terceros miembros del acto serán tratados en el apartado de estrategias de cortesía.

Dentro de las estructuras bipartitas y tripartitas, hay patrones de colocación con respecto al núcleo, además de estructuras más diversas y complejas donde encontramos dos o tres núcleos. La tendencia mayor (46%) es a colocar el segundo término antepuesto: *presecuencia.* Las colocaciones más complejas (30%) que son aleatorias, ya sean un núcleo y dos términos o ya sean dos o tres núcleos. Y por último, la colocación en *postsecuencia* es la más baja (24%).

El hecho de que la tendencia sea a colocar el segundo término del acto en *presecuencia,* puede estar motivado estratégicamente por las funciones de las proposiciones y las estructuras sintácticas que los representan. Por ejemplo: hay estructuras donde el segundo término es una condición de aceptabilidad y se representa con una condición (“*Si querés", “si necesitás algo”*), en otros casos es una

instrucción y se expresa con imperativo ("*Andá"; "seguime hasta la esquina"; "bajate donde yo me bajo"...)* y en otras es una aseveración con la información de una acción futura que funciona como justificación ("*Voy para allá", "me voy a comprar un café"*, etc).

Cuando el segundo término se ubica pospuesto al núcleo, generalmente, la proposición expresa una mitigación del costo del ofrecimiento ("*no hay problema", "no importa cuando me lo devuelvas"*). Las estructuras complejas involucran dos o más actos de ofrecimiento ("*¿Podemos hacer una pausa? Nos tomamos un café, despejamos la mente, y volvemos al laburo con más ímpetu."(8, f)*), u otro acto como por ejemplo reproche ("*No seas boludo, tendrías que haberme dicho antes"*), o dar una directiva que en realidad funciona como cláusula de aceptabilidad ("*Deje"*).

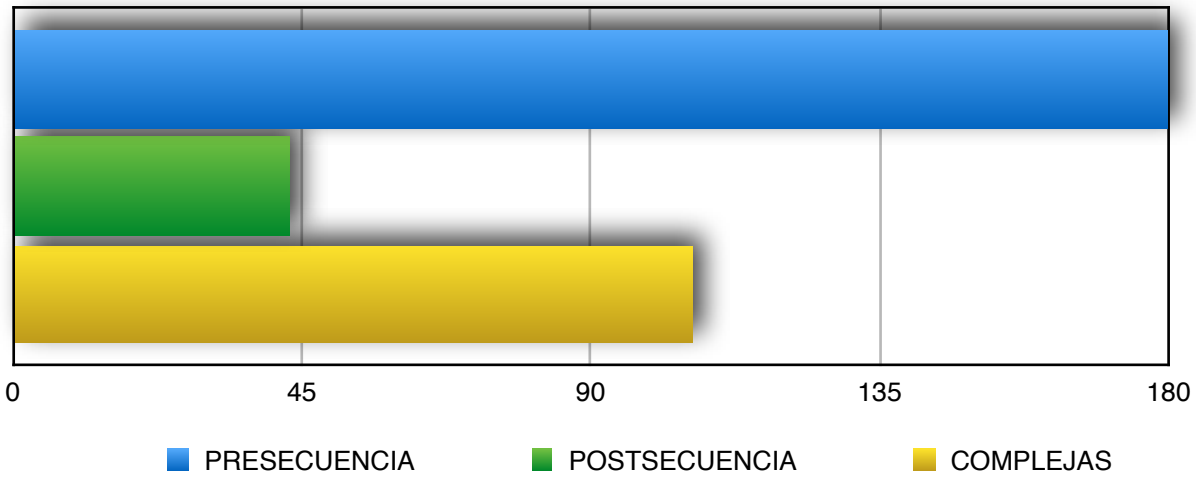
En suma, el hecho que de haya una variedad de estructuras no siempre es aleatoria, sino que se puede reconocer que hay una planificación estratégica motivada por implícitos contextuales y culturales y la representación de estas estrategias provoca la adición de un segundo miembro frecuentemente, y de un tercero con menor frecuencia.

Ubicación de las estrategias con respecto a los miembros del acto comisivo.

Tabla 49. Ubicación de las estrategias según el orden de los miembros.

FUNCIÓN	PRESECUENCIA	POSTSECUENCIA	PORCENTAJE
ACEPTACIÓN	94	24	31,89
JUSTIFICACIÓN	119	35	41,62
MINIMIZACIÓN	0	80	21,62
REPROCHE	18	0	4,86
TOTALES	231	139	
PORCENTAJE	62,43	37,56	

Gráfico 106. Ubicación de los miembros. Actos comisivos



Si prestamos atención a las estructuras que contienen 2 o más miembros, podremos observar las estrategias sociopragmáticas que se realizan en los miembros secundarios que son adyacentes al núcleo, cuya colocación puede ser, como vimos antes, en presecuencia (el 62,43 % con las macroestructuras complejas) o en postsecuencia (el 37,56% incluyendo las estructuras más complejas). Las estrategias socio-pragmáticas de cortesía pueden estar expresadas por distintos recursos lingüísticos, como la modalidad verbal, y discursivos, puesto que se expresan a través de frases que se ubican en los distintos miembros de la macroestructura del acto comisivo. En este sentido, se hallan distintas estrategias en los segundos y terceros miembros que pueden aparecer pospuestos o antepuestos al núcleo de acto de ofrecimiento, o sea al ofrecimiento en sí.

Las estrategias de cortesía más frecuentes son: *aceptación, justificación, mitigación y reproche* (tal vez podría considerarse como otra forma de provocar aceptación). En este tipo de actos, como aclaramos antes, es importante que el oyente acepte el compromiso al que se ofrece el hablante, por lo que el hablante establecerá explícita o implícitamente dispositivos de aceptación. La estrategia de *aceptación* es seleccionada en nuestra muestra en un 31, 89 %. Los dispositivos más frecuentes son el uso de frases condicionales (*si querés, si necesitás*) y el uso de frases con imperativo (*andá, deje).* Otras estrategias son la *justificación* (41,62% de selección), normalmente expresada con una frase aseverativa (*voy para allá, tengo que salir a comprar café*); la *mitigación* en un 21,62% de

selección (frases aseverativas como por ejemplo: *no hay problema*) ; y el *reproche* es la estrategia con menor porcentaje de selección, 4,86%, puede estar expresada por frases en imperativo (*No seas boludo, tendrías que haberme dicho antes)* o aseverativas (*vos te quedaste sin trabajo, no es problema mío).*

En resumen, hay una preferencia por ubicar las estrategias en el primer miembro que antecede al núcleo, por sobre todo, las estrategias de aceptación y justificación. Contrariamente, una estrategia como la minimización del ofrecimiento, al contrario de lo que vimos con el pedido, ocupa exclusivamente, según nuestra muestra, el miembro posterior al núcleo.

6.3.3. Direccionalidad de los actos de habla de ofrecimiento

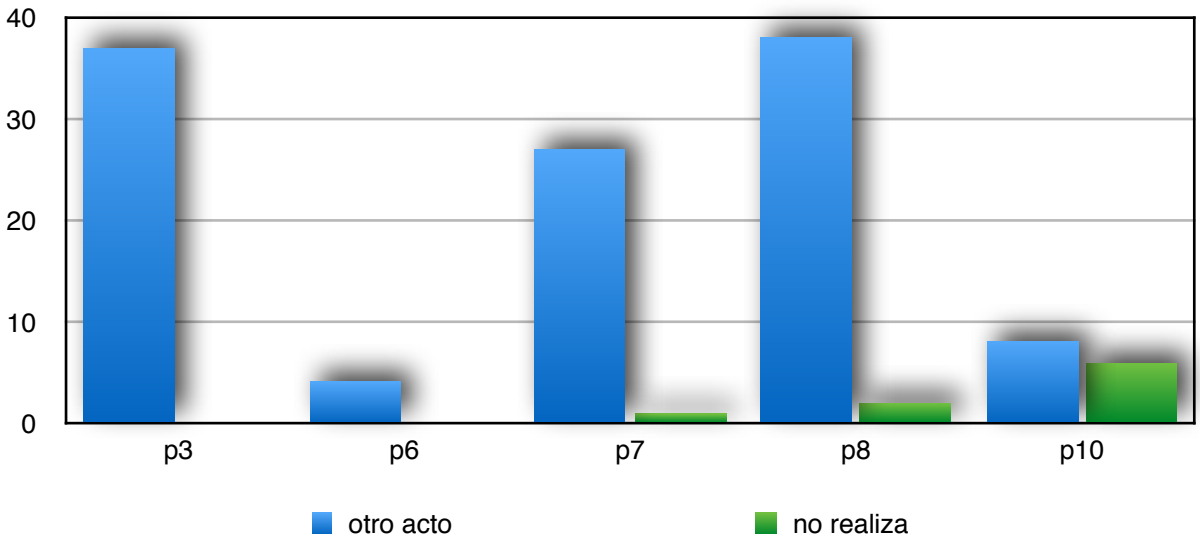
Como se puede apreciar en el gráfico n°95 no se registran actos de habla comisivos indirectos. Esto se corresponde con lo que Haverkate (1994: 99): "la comunicación de cortesía positiva predomina hasta el punto que el acto comisivo no se realiza mediante locuciones implícitas cuyo contenido proposicional deje de expresar información literal sobre la obligación que contrae el hablante con el oyente". De esta manera, hay una diferencia entre los actos de habla comisivos y directivos, porque estos últimos pueden expresarse de manera indirecta. Es necesario que el acto de ofrecimiento sea explícito para que sea posible reconocer el compromiso que asume el hablante con el oyente. En ninguno de los contextos expuestos en el cuestionario se dieron respuestas con actos de habla indirectos, no se registraron dentro de las opciones dadas y tampoco en las respuestas libres. De ahí, se podría concluir que la realización de los actos de habla de comisivos es directa.

Reticencia

Registramos en las encuestas un 20,5% de reticencia en la realización de los actos comisivos, hay que aclarar que encontramos dos tipos de reticencia: aquellos que seleccionaron realizar otro acto de habla y aquellos que optaron por no realizar ninguno. Es muy baja (1,5%) la cantidad de no rea-

lizaciones de ningún tipo de acto y sí más elevadas las realizaciones de otros actos de habla en lugar del acto de ofrecimiento (19%). Desde el cuestionario prospectivo, vimos que algunos hablantes habían dado respuestas que no correspondían a los actos de habla que esperábamos, por ejemplo: en la pregunta 3, hay dos opciones (a, h) que realizan actos directivos; en la pregunta 7, hay varias opciones (a, b, c, g, h) que son simplemente evasivas como "*uhh qué lástima*", lo mismo en la pregunta 8 muchas de las opciones son excusas para salir a tomar café, solo dos son realmente ofrecimientos. En el momento que se seleccionaron las respuestas que se incluirían en el cuestionario definitivo para la encuesta, se tuvo en cuenta este tipo de respuestas evasivas o actos que no eran comisivos como opciones posibles a los contextos dados en las preguntas. Los resultados nos confirmaron que hay casi un tercio de los informantes que en estos tres contextos considera estas opciones como respuestas.

Gráfico 107. Reticencia. Actos comisivos



Ahora bien, para analizar las razones que motivan este nivel de reticencia y la elección de diferentes actos es necesario ver los contextos en particular. Tal como lo consideramos en la selección de las estructuras, la explicación de las motivaciones para la selección de uno u otro acto de habla tiene su origen en el contexto situacional y los implícitos culturales.

En la pregunta 3, el ofrecimiento es a dar indicaciones o acompañar al oyente, el acto comisivo está orientado hacia el oyente en términos que él tiene que hacer algo que lo beneficia, pero, también el hablante debe hacer aquello a lo que se compromete, de este modo, ambos se comprometen en la tarea. Indicar es dar instrucciones, instrucciones que el oyente debe llevar a cabo y se podría decir que el acto de habla se transforma en directivo.

John Searle (1979:14) explica que la dirección de ajuste (mundo a palabras) de los actos comisivos es la misma que la de los actos directivos. En los actos comisivos, el hablante se compromete a hacer una acción futura y en los actos directivos el oyente es el que se compromete. Aunque si la orientación del acto comisivo es hacia el oyente o hacia ambos, al aceptarlo, este termina comprometiéndose a realizar una acción futura.

Hancher (1979:7) advierte que los actos comisivos, al igual que los directivos, se basan en el principio de cooperación, puesto que para que sea completado el acto es necesaria la participación del oyente, un ofrecimiento requiere una respuesta de parte el oyente. Por lo cual, Hancher tiene la idea de combinar los dos tipos de actos en comisivos-directivos diferenciándolos por la orientación de cada acto (si está orientado al hablante, al oyente o a ambos).

Esto queda bastante claro cuando vemos las respuestas a la situación 3 que van desde el simple ofrecimiento hasta la instrucción en imperativo. El nivel de reticencia es muy alto, 37 informantes consideraron no necesario ofrecerse a acompañar al oyente u ofrecerse a indicarle el camino, sino que directamente le indican donde bajarse realizando un acto directivo. Pero incluso cuando hay un ofrecimiento aparecen formas directivas, como *"Esperá a que llegue a la parada y te acompaño" o "mejor bajate conmigo" o "Seguime hasta la esquina…"*. De todas formas, hay que notar que en este caso es el propósito del acto el que lleva al hablante a ser directivo, aquello que ofrece es dar indicaciones.

La siguiente pregunta con mayor cantidad de informantes que eligieron hacer otro tipo de acto fue la 8, esta pregunta no planteaba explícitamente que los informantes debían seleccionar un acto de habla de ofrecimiento, lo que se quería saber era sobre la sinceridad de los actos de ofrecimientos y si estos podían servir para atenuar otras conductas que podrían ser conflictivas en un grupo de pares como colegas de trabajo. De ahí que fuera interesante ver que en el ámbito del trabajo las conductas *afiliativas* se dan en menor grado que con vínculos de amistad o familiaridad. O sea, muchos informantes dieron excusas para salir a tomar un café, pero no creyeron necesario compensar su conducta con un ofrecimiento. De hecho, algunos informantes plantearon no decir nada, porque no tenían porqué excusarse frente a sus compañeros por evadir el trabajo por un rato.

Queda claro que los grupos de pares en el contexto del trabajo son menos solidarios, con la pregunta 10, donde aquellos que no se ofrecieron (14 informantes) lo hicieron no por conservar su imagen frente al grupo, sino por considerar que no debían trabajar de más gratis, o que no era importante mejorar su imagen con su jefe. El resto, prefirió ofrecerse fortaleciendo así su *autonomía* frente al grupo de pares.

La pregunta 7, también tiene un alto nivel de reticencia (32 informantes); pero, solo uno se negó a decir algo, el resto buscó distintas estrategias para no realizar un ofrecimiento (sugerencias, excusas, expresiones de lástima). En este caso, la tarea que se plantea puede ser difícil puesto que hay que cuidar a tres niños y los informantes pueden no sentirse capacitados para hacerlo. A diferencia de la pregunta 6, donde lo que se está pidiendo es ayuda económica, esta pregunta trata de ver si frente a una situación que involucra directamente una acción del hablante que puede ocasionarle molestias, este responde sinceramente o realiza un acto de ofrecimiento que no está dispuesto a cumplir. Fue desde el comienzo con el cuestionario prospectivo muchos informantes entendían la situación como un pedido indirecto y, luego, trataban de evadir una respuesta que los comprometiera. Y es así que muchas de las opciones dadas en el cuestionario definitivo involucran otros actos de

habla. Es interesante que solo uno se animó a no decir nada y otro dijo que no los cuidaría, eligiendo la opción B. Esto nos hace pensar que la mayoría considera que hay un principio de solidaridad que subyace en la relación con su interlocutor, y negarse directamente o no responder a la necesidad expresada por este sería descortés e iría en contra de este principio. Es por esto que los informantes que no realizan el acto de ofrecimiento, realizan otros actos incluso expresar condescendencia para poder negarse indirectamente a este pedido indirecto: *"Uh, que lastima"; "Lo lamento no conozco a nadie tampoco", "¿Por que no llamás a una niñera?", "Soy como Herodes con los niños", "Tengo que consultar con mi marido…" e*tc, etc.

Por un lado, estas respuestas dan la pauta de cómo funcionan pragmáticamente los actos de habla indirectos, vemos como el interlocutor de la situación dada comenta/informa su situación y es el hablante. En este caso, que debe decidir si realizar un ofrecimiento, si excusarse, o si dar a entender que él solo registra el comentario como información dada no como pedido.

Con respecto a la condición de sinceridad del acto de ofrecimiento, es muy difícil poder evaluar si los hablantes son o no sinceros al realizar el acto. No obstante, nos queda claro por el nivel de reticencia que la realización de estos actos de ofrecimiento no está convencionalizada, es decir, no es una norma de cortesía. Actúan otros principios condicionantes para la realización de actos de ofrecimiento en los casos presentados, por ejemplo, la *solidaridad,* que se da especialmente en los círculos estrechos: familia y amigos.

Podríamos concluir que en los contextos familiares como el de la pregunta 6 se da el menor nivel (3 informantes) de reticencia. Las preguntas 3 (joven desconocido), 8 (colegas de trabajo) son los de mayor reticencia. La pregunta 7, los informantes fueron sinceros al dar sus respuestas, en un contexto familiar donde la tarea podría ser más demandante y compleja, como cuidar niños: un tercio de los informantes (32 informantes) optó por tratar de evadir cortésmente realizar un ofrecimiento, incluso si el mismo principio de solidaridad entre amigos estaría actuando. O como en la

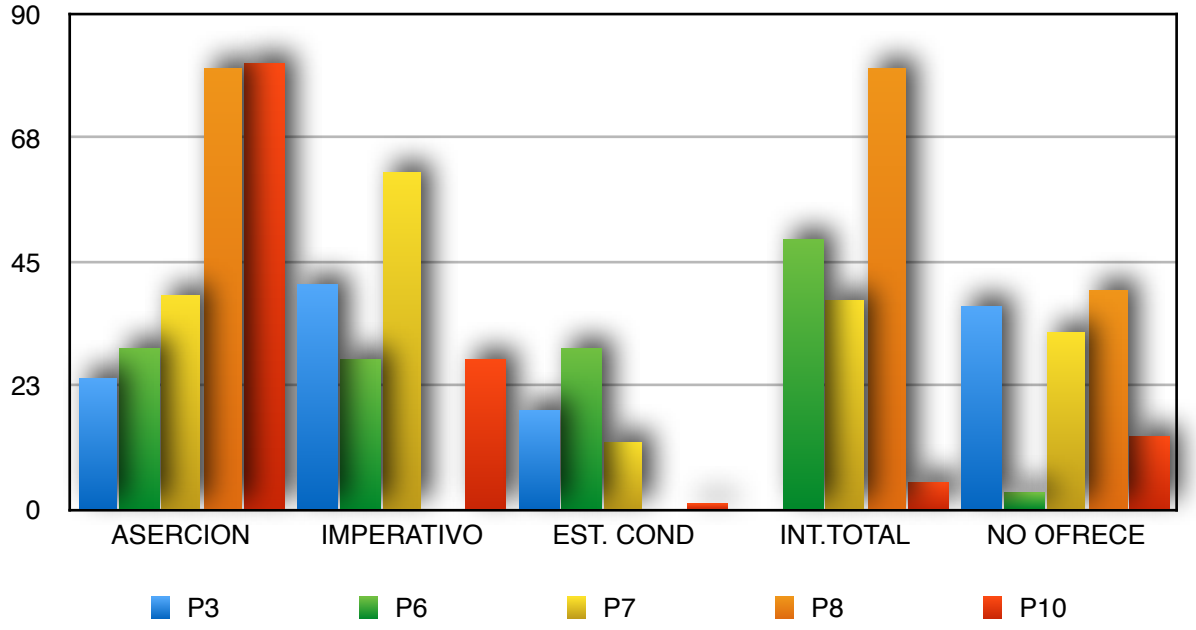
pregunta 8, donde hay un 33% de reticencia; del 67 % restante, la mitad solo plantea un ofrecimiento sin destinatario ("*¿Che, alguien quiere un café?")* sin que ello conlleve un compromiso real.

En síntesis, a partir de la reticencia pudimos evaluar principios como la *solidaridad*, la *confianza*, condiciones previas como la *sinceridad* y la interpretación pragmática de los actos de habla exhortativos indirectos. La inclusión de otras opciones que contenían otros actos de habla que los estudiados nos permitió ampliar el espectro de respuestas y tener una mejor percepción de las conductas socio pragmáticas, no solo a nivel lingüístico, sino a nivel sociocultural. En otros términos, los niveles de reticencia dan más fidelidad a la muestra, y nos permiten evaluar aspectos socioculturales de la identidad porteña, más allá de los aspectos pragmalingüísticos y estructurales que analizamos en dentro de los actos de habla realizados.

En relación con las variables de edad y sexo, no encontramos tendencias o diferencias más allá de las esperadas por los porcentajes de las cuotas.

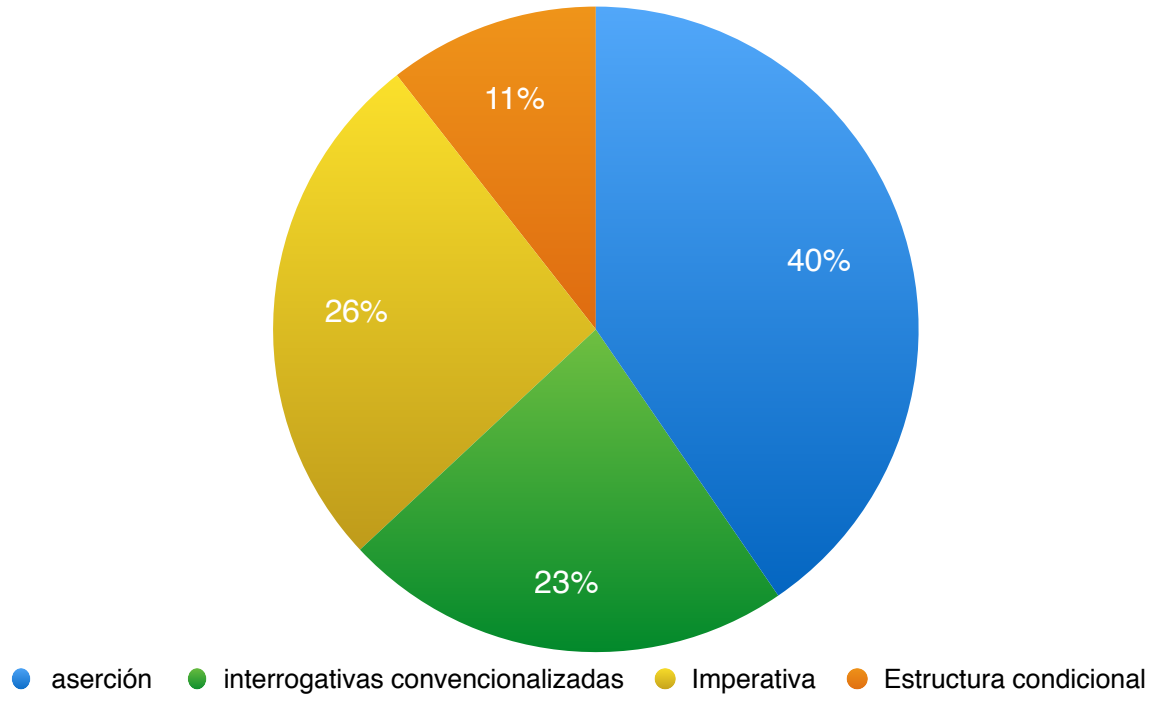
6.3.4.Estrategias sintácticas

Gráfico 108. Estrategias sintácticas actos comisivos



En los tipos de estrategias sintácticas para realizar ofrecimientos, registramos una cierta variedad de estrategias: interrogativas convencionalizadas en presente del indicativo con o sin verbos modales, aseveraciones, imperativo y estructuras condicionales de presente. No se registran como en el caso de las estrategias de pedido interrogativas convencionalizadas negativas. Sin embargo, podríamos decir que estas estructuras sintácticas dentro de los actos comisivos tienen cierta frecuencia, aunque no se haya dado el caso en nuestro cuestionario (*¿Por qué no vamos al cine hoy? ¿No querés que tomemos una cerveza?).*

Gráfico 109. Porcentajes estrategias sintácticas.



La estrategia sintáctica en promedio más frecuente es la aserción (40% en promedio entre las cinco situaciones), pero esto es debido a la pregunta 10 donde hay un 72,5% de aserciones como respuesta. Esto podría deberse a que, en este caso, los ofrecimientos funcionan como el par adyacente a una petición en el contexto dado (el jefe pide a sus empleados voluntarios para trabajar extra en un nuevo proyecto). En el resto de las situaciones, se da en un promedio mucho más bajo (pregunta 3:

39,8%; pregunta 6: 21,80%; pregunta 7: 26,31%; pregunta 8: 50 %), es decir que, si bien depende del contexto comunicativo. Es una estrategia regular para expresar ofrecimientos. Los porcentajes relacionados con variables demográficas no indican tendencias de uso particulares (mujeres de 18-34 años: 20%; hombres de 18-34 años: 19%; mujeres de 35 a 64 años: 24%; hombres de 35-64 años: 22%; mujeres de 65 a 80: 9%; y hombres de 65 a 80: 7%), En otras palabras, los porcentajes responden a los porcentajes de las cuotas de informantes y no a tendencias particulares.

Gráfico 110. Aserción promedios

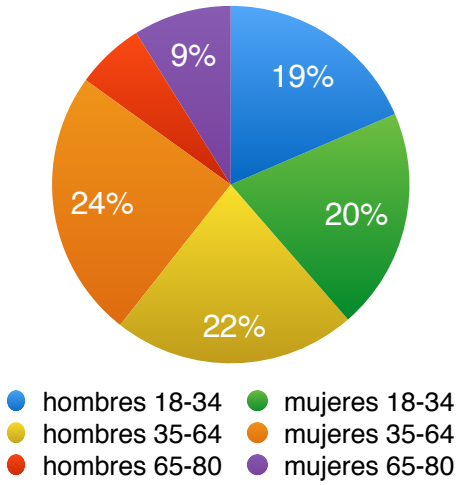
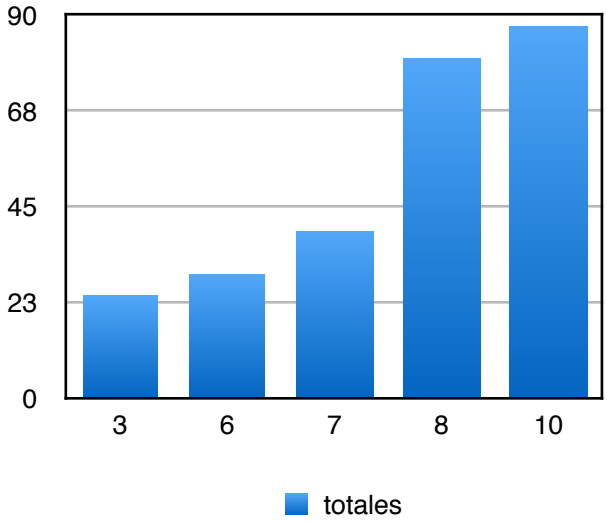


Gráfico 111. Aserción totales

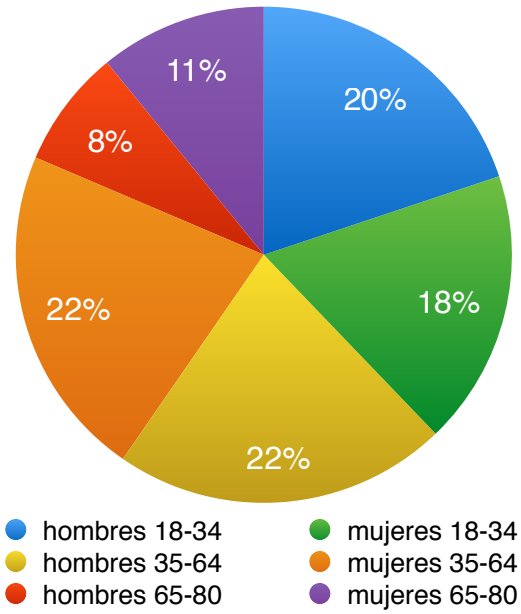


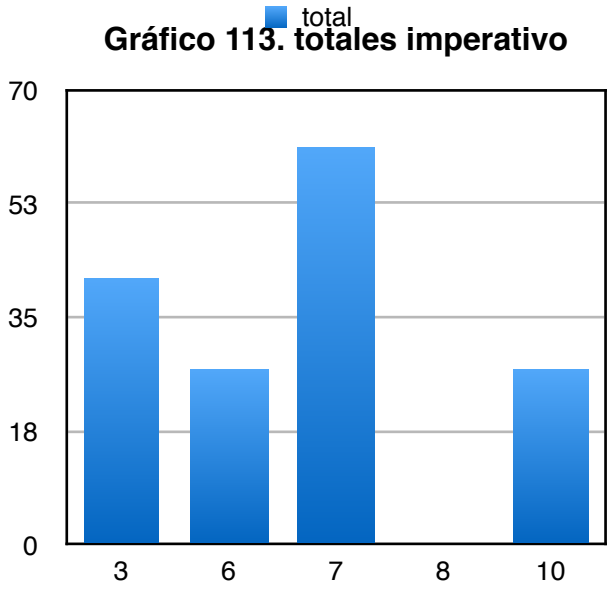
En segundo lugar, con un promedio de realización del 26% la estrategia de usar el modo **imperativo** resulta regular, aunque como en el caso anterior su grado de uso dependerá del contexto dado. Haverkate (1994:97) señala que el uso del imperativo en los actos comisivos puede deberse a la misma fuerza ilocutiva del imperativo que trata de inducir al oyente a hacer la acción que propone el hablante puesto que sus efectos son positivos para él. También podríamos pensar que en estos casos el hablante, a pesar de que se ofrezca a hacer algo en favor del oyente, también obliga a este a realizar una acción. hHay un carácter directivo en el acto de habla que coincide con su orientación hacia el oyente o hacia ambos interlocutores. De esta manera, se podría pensar que este tipo de actos de habla que hacen uso del imperativo y su orientación es a ambos participantes podría pertenecer a una subclase de actos comisivos como sugiere Hancher (1979:7): comisivos-directivos.

Su variación de uso es contextual, como por ejemplo la pregunta 3 (47,12% de selección en las respuestas). En esta pregunta, hay dos factores que podrían propiciar esta estrategia: por un lado, el propósito comunicativo es dar indicaciones y, por el otro lado, cierta urgencia que hace que sea aceptable el uso de formas más directas y el hecho de que el oyente es joven también incidiría.

Con respecto a esto, si comparamos el uso de la estrategia de sintáctica de imperativo y la relación entre los interlocutores: en contextos informales de menor distancia social, hay un uso del 32,7% de selecciones y con interlocutores en relación jerárquica 15%. Se da un porcentaje de selección mayor en contextos más informales y con interlocutores cuya forma de tratamiento habitual es *vos,* pero su ocurrencia puede darse en ambas situaciones. Según la relación con las variables demográficas, no hallamos ninguna tendencia, los porcentajes son: mujeres de 18 a 34 años: 20%; hombres de 18 a 34 años: 20%; mujeres de 35 a 64 años: 22%; hombres de 35 a 64 años: 22%; mujeres de 65 a 80 años: 11%; y hombres de 65 a 80 años: 8 %.

Gráfico 112. Imperativo





En tercer lugar, pero con un promedio de 23% aparecen las estructuras interrogativas convencionalizadas, ya sea con verbos modales, en especial el verbo *querer,* ya sea con preguntas no incrustadas. Estas aparecen en las selecciones para respuesta a las preguntas 6, 7 y 8. Los tres contextos son informales entre pares (6 y 7 amigos; 8 compañeros de trabajo).

Las interrogativas convencionalizadas muchas veces realizan la condición de aceptabilidad, pues son un dispositivo de consulta para que el oyente acepte o no la ayuda. La otra variante son las interrogativas no incrustadas (Haverkate 1994:93), por ejemplo: *¿Apago la luz?, ¿Cierro la ventana?* Las interrogativas convencionalizadas comisivas en español tienen la característica dede ser expresadas en tiempo presente (Haverkate, 1994:93). Protegen la imagen del oyente las interrogativas que utilizan el verbo *necesitar*, puesto que no se da por supuesto que el tiene una necesidad, sino que se requiere de su asentimiento para hacer el ofrecimiento. En este caso, la pregunta tiene dos interpretaciones: pregunta directa sobre la necesidad o deseo de ser ayudado, y por otro lado, es un ofrecimiento en sí. Así como vemos en el caso del pedido las preguntas indirectas suelen ser más corteses por darle al oyente la posibilidad de interpretar uno de los significados o los dos al mismo tiempo. Si la pregunta *"¿Necesitás que te preste plata?"* recibe un asentimiento de parte del oyente implicaría la aceptación del ofrecimiento. De alguna manera, la pregunta protege al oyente de hacer

explícito por parte del hablante que la información que había proporcionado el oyente era un pedido indirecto, sino más bien una confidencia entre amigos. "Podemos sostener que el objeto explícito de las interrogaciones es pedir permiso, en tanto que el objeto implícito es comprometer al hablante a cumplir lo prometido." Haverkate, (1994: 92).

De todas maneras, en el contexto de la situación 8, la pregunta en ese caso es un ofrecimiento que no supone un oyente específico y que tampoco el hablante espera fuertemente ser aceptada, *"¿Alguien quiere un café?"* es una pregunta de cortesía en este caso que no es necesariamente un ofrecimiento sincero.

En efecto, vemos que las preguntas funcionan doblemente como dispositivo de consulta por la aceptación y como ofrecimiento en sí, y que puede responden a comportamientos estratégicos de cortesía positiva. Son formuladas en presente y hay un uso no referencial del sujeto que no implica un ofrecimiento real, sino una mera forma de cortesía. Con respecto a las variables demográficas, vemos una leve tendencia de uso entre las mujeres de 35 a 64 años (28%) y menor tendencia de uso entre los hombres y mujeres del tercer grupo etario.

Gráfico 114. Interrogativas totales

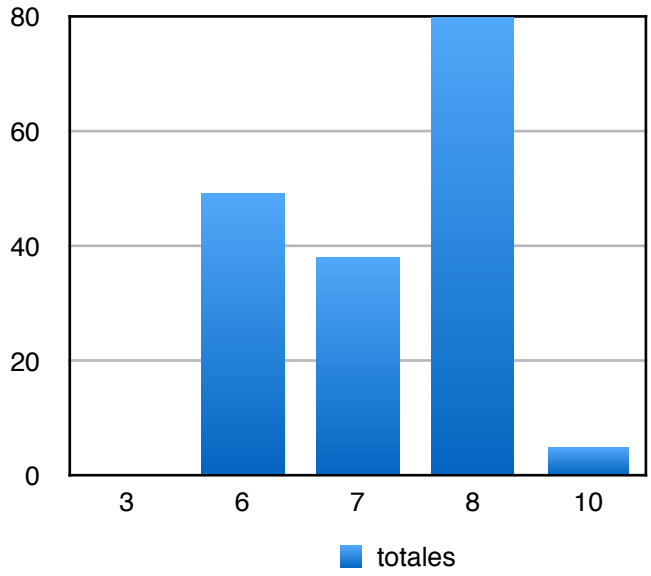
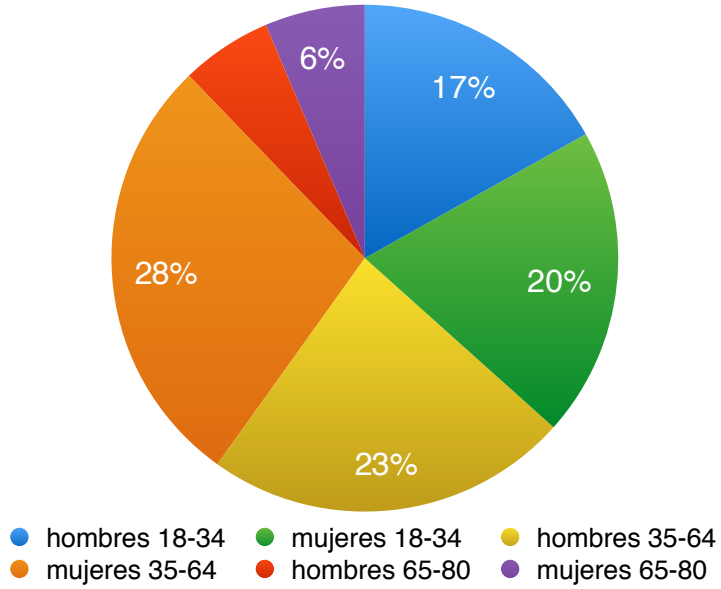


Gráfico 115. Interrogativas promedios



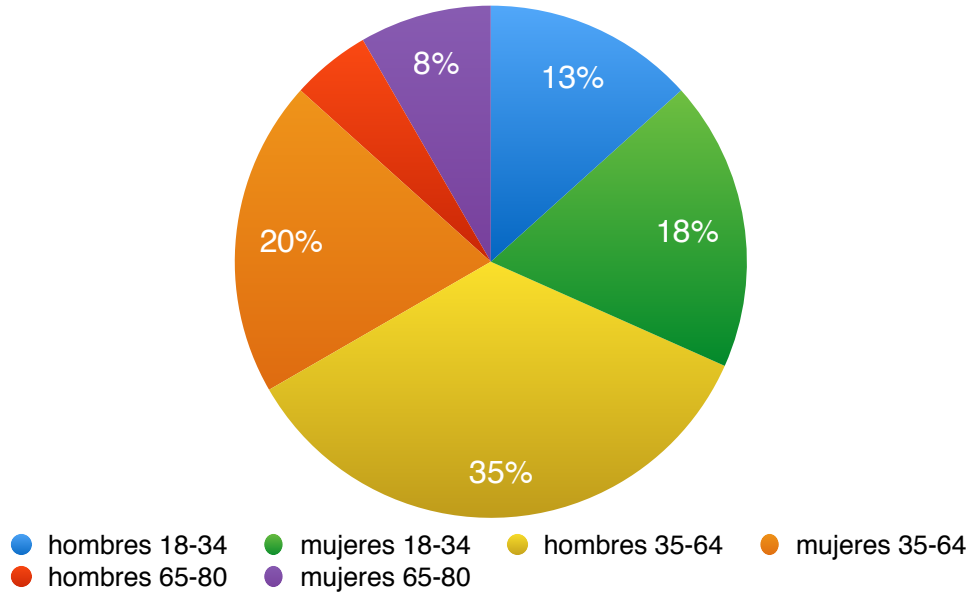
En cuarto lugar, encontramos el uso de la estrategia de estructuras condicionales (11%) de presente en la apódosis y presente del indicativo en la prótasis o de presente del indicativo en la prótasis e imperativo en la apódosis. Esta estrategia también está vinculada con la condición de aceptabilidad que es expresada en la prótasis como condición para que se realice el ofrecimiento. Por la misma estructura, podemos dividir el acto en una estructura de dos miembros: la condición que es la aceptación, y el núcleo que es el ofrecimiento en sí. Esta estructura es más explícita, deja en claro que el ofrecimiento depende de la aceptación del oyente *"Si querés,…"*. El uso de estas estructuras no se da en todos los contextos dados en el cuestionario, aparece solo para las situaciones 3, 6 y 7 que proponen contextos informales. Sin embargo, no creemos que este sea un factor que condicione el uso, sino más bien que es otro recurso lingüístico que puede estar dependiendo de varios factores.

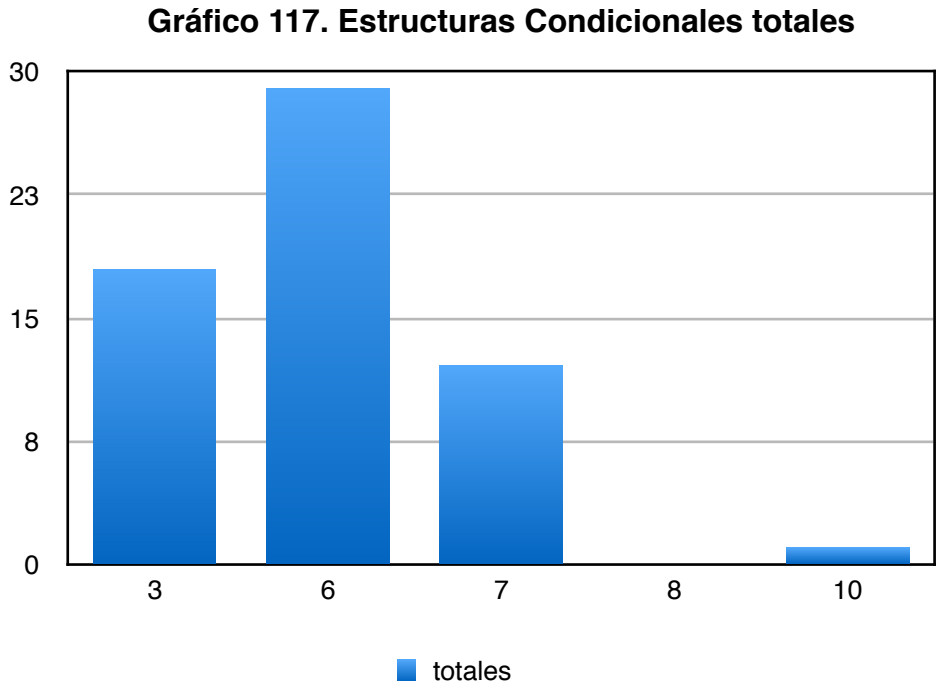
En algunos casos, resulta más directa, ya que se combina con el uso del imperativo: *Si querés te indico, o mejor bájate conmigo, yo te acompaño.* Podríamos decir que es una forma más explícita que indica mayor autoridad del hablante sobre el oyente, aunque esta se vea mitigada por el hecho de hacer explícito que la aceptación del ofrecimiento depende del oyente.

Como vemos, hay mucha variedad de formas de realizar ofrecimientos, en comparación con las fórmulas de pedido, suelen ser directos y utilizar recursos lingüísticos más directos también como aseveraciones, imperativo y condicionales. Mientras que en los actos de petición podemos hallar el uso de recursos más indirectos donde la imagen del oyente deba ser más preservada y, por lo tanto, aparezca un grado mayor de mitigación.

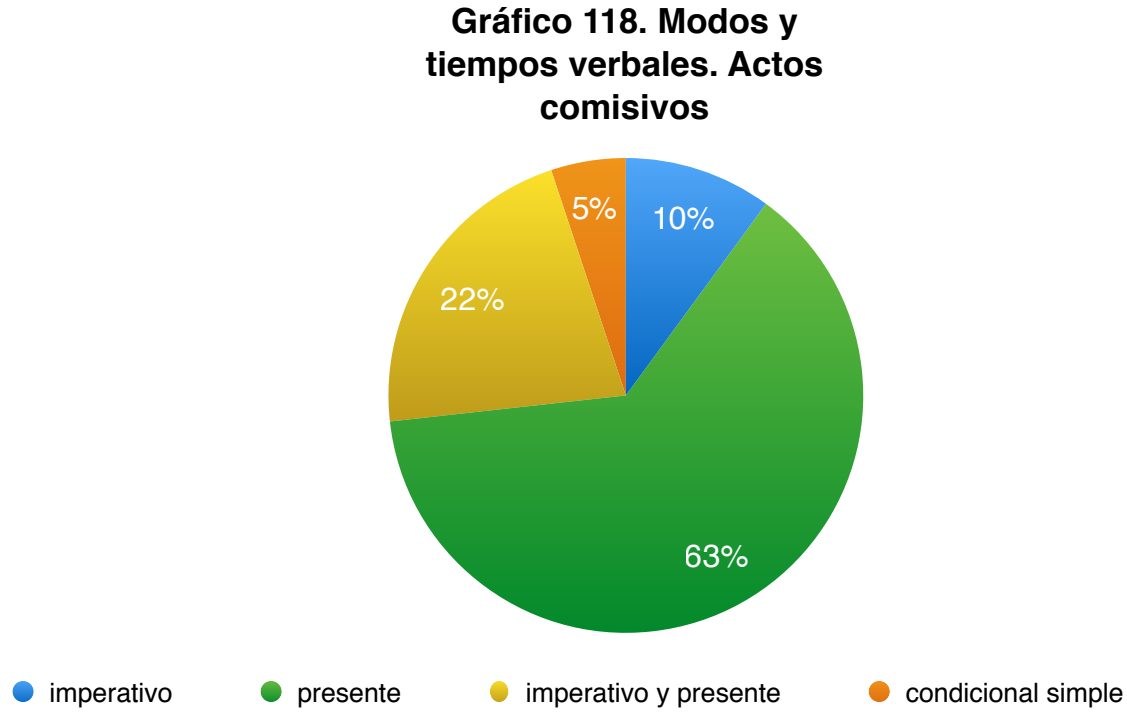
Notamos que tanto los hombres de 35 a 64 años (35%) como los hombres y mujeres del tercer grupo etario (8% y 6%) utilizan este recurso. Solo una persona selecciona, para la situación 10, una estructura condicional con un verbo en condicional simple en la apódosis (*Yo podría hacerlo, si no queda otra*). Esta frase indica reticencia de parte del hablante, casi como si estuviera obligado a ofrecerse.

Gráfico 116. Estructuras Condicionales promedios





6.3.4.1 Modos verbales en los actos comisivos



A partir de los datos recolectados, podemos inferir que en lo que respecta a los tiempos y modos verbales utilizados en los actos comisivos, es mayoritario el uso del presente del indicativo con valor de futuro (63%). En segundo lugar de frecuencia, se utiliza el imperativo (10%) y la combinación de ambos modos indicativo presente e imperativo (22%) en sentencias que contienen una

estructura compleja bimembre o trimembre. Estos usos se dan tanto en contextos formales (pregunta 10) e informales (preguntas 3, 6, 7 y 8). Por último, el condicional simple (5%) solo en contextos formales y para matizar el grado de disponibilidad hacia el compromiso que se ofrece.

Existe una gradación de la probabilidad y la certeza que está actuando en el caso de los ofrecimientos, por lo que los modos verbales que representan mayor certeza sobre aquello que se promete son los más seleccionados como en el caso del presente del indicativo, o en el caso del imperativo; aquellos modos que tienen mayor fuerza perlocucionaria y que resultan más persuasivos para el oyente. Hay que dejar en claro que la modalidad verbal va a depender de la estrategia sintáctica que se utilice, si el tipo de estrategia es imperativa se expresará con el uso del modo homónimo. Mientras que si se realizan aseveraciones o preguntas convencionalizadas es posible que deje la opción de seleccionar entre presente o condicional simple del indicativo.

Es necesario observar que en los actos de habla complejos pueden aparecer más de una estrategia y, por lo tanto, más de un modo verbal, pero notamos que la combinación más frecuente en situaciones formales e informales es la de imperativo con presente del indicativo (22%). En el caso de la pregunta 10, que es el único contexto formal dentro de la encuesta para los actos comisivos, pudimos observar que el uso del condicional simple lejos de indicar cierta formalidad en el trato, daría la pauta de que el hablante minimiza el compromiso adquirido: *Yo podría hacerlo.* Puede ser leído como una evasión del compromiso, más que un ofrecimiento. No percibimos que haya una tendencia con respecto a las variables de edad y sexo.

Gráfico 119 Formal

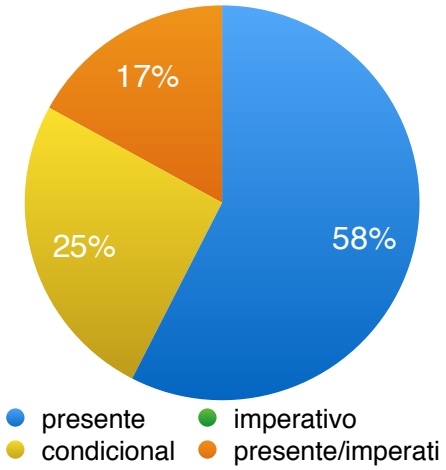
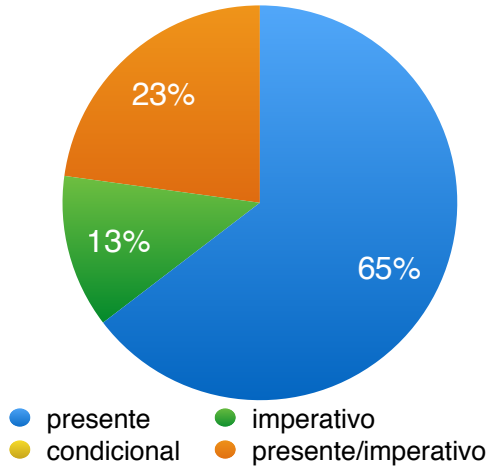


Gráfico 120 Informal



6.3.5.Estrategias de cortesía negativa de actos comisivos

En el caso del ofrecimiento, aquello que se intenta mitigar es el desequilibrio que hay en el coste-beneficio del acto. El hablante al ofrecerse en beneficio del oyente impondría sobre este un compromiso posterior que conllevaría para el oyente el hecho de aceptar el ofrecimiento y quedar en una situación de deuda con respecto al hablante por lo que trata de minimizar el costo de la tarea a la que se ofrece. Para la realización de este acto, Haverkate (1994:99) menciona tres estrategias básicas relacionadas con las condiciones previas, que pueden darse simultáneamente en un acto o por separado: *habilidad* (destinada a que el hablante pueda realizar la tarea a la que se ofrece); *aceptabilidad* (destinada a que el oyente acepte el ofrecimiento) y *razonabilidad* (que el ofrecimiento este justificado ya sea por la necesidad del oyente, ya sea por la predisposición del hablante).

> "Para mitigar el dilema, el hablante que invita puede seleccionar entre los miembros de una clase relativamente extensa de estrategias, cada una de las cuales representa el reflejo formal de una o más condiciones previas inherentes a la realización del acto de habla comisivo." Haverkate,1994: 99.

La ocurrencia de estas estrategias es muy frecuente, no hayamos un acto comisivo registrado en el primer cuestionario prospectivo ni en las respuestas libres que no contuviera al menos una de estas estrategias.

Si observamos el cuadro que representa los resultados en las respuestas dadas para los contextos de actos de ofrecimiento, vemos que no solo aparecen estas estrategias en cada uno de los contextos, sino que también pueden aparecer una o dos de las estrategias en un mismo acto. Esto puede ser o porque co-ocurran en distintas frases del mismo acto o porque se utilicen simultáneamente en una misma frase incluso expresándose a través del mismo ítem léxico.

Tabla 50-CUADRO GENERAL DE CONDICIONES PREVIAS

Tot.	Respuestas	Actos realiz	Act/estrat	Aceptabilidad	Razonabilidad	Habilidad
P3	120	84	72	59	72	0
P6	119	115	102	101	57	0
P7	120	90	90	72	50	12
P8	120	80	80	80	80	0
P10	120	106	105	48	18	61

En el Cuadro General tenemos las cifras de las respuestas dadas, los actos comisivos realizados, los actos que contienen estrategias relacionadas con condiciones previas y las cifras que corresponden a cada una de las estrategias.

El siguiente cuadro representa los porcentajes de los actos comisivos realizados con respecto a las respuestas dadas. Luego teniendo en cuenta el total de los actos comisivos realizados los porcentajes de actos que hacen uso de estrategias de cortesía relacionadas con condiciones previas. Y por último, en un segundo cuadro discriminamos los porcentajes de cada estrategia con respecto al total de actos comisivos que utiliza estrategias de condiciones previas.

Gráfico 121. Condiciones previas actos comisivos

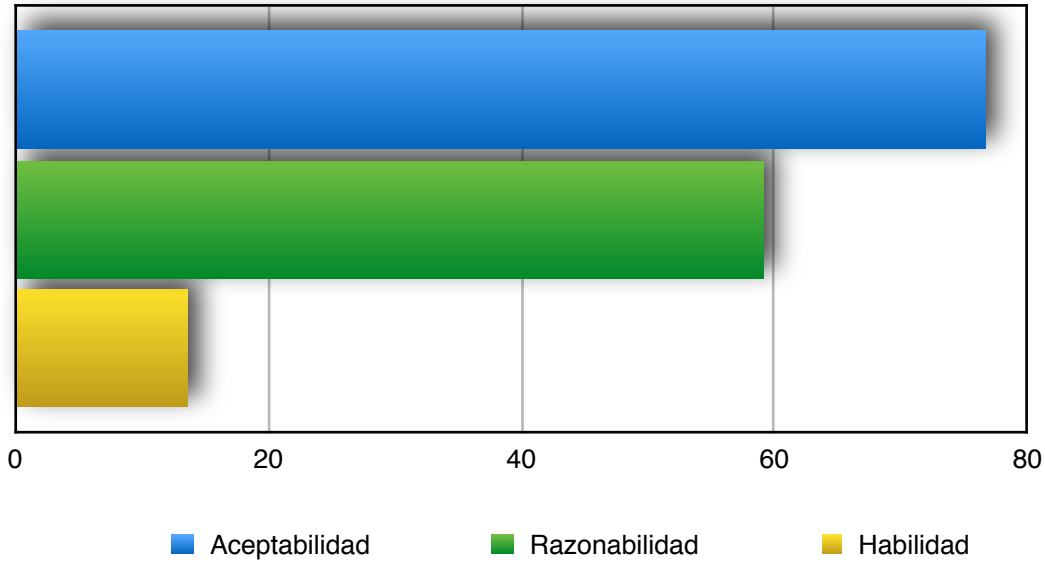


Tabla 51. Estrategias que coinciden en el mismo acto.

	Aceptabilidad	Razonabilidad	Habilidad
P3	59/59	59/72	0
P6	101/56	56/57	0
P7	72/50	38/38	12/12
P8	80/80	80/80	0
P10	48/34	19/19	61/49

Tabla 52. Porcentajes del uso de estrategias previas con respecto a los actos de habla comisivos realizados

	Respuestas dadas/actos de habla realizados	Actos realizados/ actos que contienen estrategias	Aceptabilidad	Razonabilidad	habilidad
P3	70	85	82	100	0
P6	96	88,6	99	55,8	0
P7	75,6	100	80	55,5	13,3
P8	66,6	100	100	100	0
P10	88,3	99	45	17	58

Pero es necesario aclarar que en varios casos las opciones contienen más de una estrategia, por lo que los porcentajes se solapan y tenemos, por ejemplo, que dentro de las 72 respuestas seleccionadas con cláusulas que representan la estrategia de *razonabilidad* hay 59 que también contienen cláusulas de aceptabilidad. En el siguiente cuadro indicaremos los casos.

Es decir, encontramos frases que hacen uso de una de las estrategias, otras que utilizan dos. Las que generalmente, se solapan son las estrategias de *aceptabilidad* y *razonabilidad* que como dijimos antes sirven para mitigar el costo del ofrecimiento. Por ejemplo:

a.No tengo problema en cuidarlos.

b.¿Querés que los cuide yo? No hay problema, contá conmigo.

En el ejemplo *a.* el hablante da una razón para ofrecerse, presupone que el oyente aceptará puesto que aquello a lo que se ofrece es una tarea que requiere un costo mayor, pero que el oyente ha mencionado previamente su necesidad (*cuidar a los tres hijos del oyente por una noche*), para mitigar este costo indica que *no hay una razón para no hacerlo*. En el ejemplo *b.*, el hablante no presupone que el oyente desea o aceptaría que él los cuidara, por lo que comienza su ofrecimiento con una cláusula de aceptabilidad que refuerza al final con el uso del imperativo, pero para mitigar el costo del compromiso coloca una cláusula con una frase que justifica su ofrecimiento.

Las estrategias son independientes unas de otras, el hecho de que frecuentemente se combinen la estrategia de *aceptabilidad* con la de *razonabilidad,* no las hace interdependientes, como podemos deducir de las diferencias de cifras en cada contexto. Hay frases donde son pares adyacentes y otras donde su co-ocurrencia se cristaliza en el verbo *necesitar,* y hay ofrecimientos que solo utilizan una de las estrategias.

Con respecto a la estrategia de *habilidad,* hay que aclarar que esta es una condición previa, o sea que siempre se presupone que el hablante está dispuesto o tiene la capacidad para hacer aquello a lo

que se está ofreciendo, sino el acto sería insincero, pero algunas veces, esta condición previa se explicita como estrategia de cortesía. En la pregunta 10, tenemos dos ejemplos:

a. *Yo puedo.*

b. Deje yo lo hago, no hay problema.

En el ejemplo *a*. el hablante expresa su disponibilidad de manera explícita utilizando el verbo prototipo *"poder"*. De este modo, el ofrecimiento es expresado a través de hacer explícita la condición previa de habilidad. En el ejemplo *b*. se sobreentiende que la persona es capaz de hacerlo al decir:*"yo lo hago"*, la estrategia de cortesía del uso del imperativo *"Deje"* es para persuadir al oyente a que acepte que el hablante realice la tarea. Y luego "*no hay problema"* justifica ese ofrecimiento. De esta manera, en el segundo ejemplo el hablante no solo se ofrece a hacer al tarea, sino que busca que el oyente deposite su confianza en él y acepte su ofrecimiento mitigando el valor de este al indicar que esto no le traería molestias o problemas. En otras palabras, hay un trabajo estratégico del hablante para mitigar su imagen positiva y el compromiso que estaría imponiendo al oyente si este acepta el ofrecimiento.

Para entender este comportamiento es necesario no referirnos a sus ocurrencias en términos de frecuencia de uso, sino de uso estratégico. Para ello, debemos analizar cada contexto en particular e interpretar las cifras con respecto a las estratégicas elegidas por los informantes.

En la pregunta 3, el hablante debe ofrecer ayuda a un desconocido joven, pero esta ayuda podría ser un poco invasiva, por eso, el hablante puede ofrecer indicar simplemente el camino o ofrecerse a acompañar al oyente. Para mitigar esta posible imposición y no generar desconfianza, el hablante, necesita explicitar la razón por la cual él puede indicar al oyente el camino y porqué eventualmente podría acompañarlo. En otras palabras, generaría mucha desconfianza al oyente que un pasajero cualquiera del colectivo le indicara donde bajar sin conocimiento previo de la locación a donde este pretende llegar, y más extraño aun que lo acompañe sin ser ese su destino. Es por eso que en mu-

chas de las opciones se expresa que el hablante *tiene que bajar en la misma parada,* o sea tiene el mismo destino, conoce el lugar y, es por eso, puede darle indicaciones.

De ahí que seis de las opciones dadas contengan una justificación: (*b. Bajate donde yo me bajo; c. es donde yo me bajo; d. es cerca de donde yo me bajo; e. voy para allá; h. mira yo me bajo en la parada anterior).* Tres de ellas se combinan con frases que representan la estrategia de *aceptabilidad* (*b. Bajate; c. Seguime; d. Si querés,)*. Si tenemos en cuenta los porcentajes, hay una selección del 59 respuestas de estrategias de *aceptabilidad* y que coinciden con la estrategia de *razonabilidad.* Y 13 respuestas de los informantes que optaron por cláusulas que contenían el ofrecimiento y la estrategia de *razonabilidad*. Pero no hubo ningún informante que seleccionara la opción f (*Esperá a que llegue a la parada y te acompaño*) que utiliza la estrategia de utilizar el imperativo como las opciones b y c para comunicar *aceptabilidad*, pero no justifica el ofrecimiento. Lo mismo pasa con la opción i (*Sí, sí, yo te acompaño, vamos.)* solo un informante seleccionó esta frase, en la que no hay uso de estrategias de condiciones previas. Este resultado, tendría que ver con el implícito que mencionamos al comienzo del apartado, estas frases suenan a una imposición y podría considerarse invasivas y hasta producir desconfianza.

Ahora bien, ¿cuál es la diferencia de la opción d (*Es cerca de donde me bajo yo. Si querés, te indico o mejor bajate conmigo, te acompaño),* que fue seleccionada por 19 informantes, con la opción f? El contenido proposicional del ofrecimiento es el mismo "*bajamos juntos y te acompaño*", pero las estrategias de cortesía que mitigan este contenido son las que hacen que sea aceptable este ofrecimiento y, por sobre todo, la estrategia de *razonabilidad*: "*es cerca de donde me bajo yo"*.

Tomemos la pregunta 6, el contexto es familiar, entre amigos: un amigo le informa al otro de su escasez económica y el otro intenta ayudarlo con dinero o trabajo. En este caso, habría un desequilibrio en las imágenes de los interlocutores, quienes fuera de este acto tienen una relación social de paridad social. El hablante aumenta su imagen positiva demostrando solidaridad y el oyente, al

aceptar el ofrecimiento, incurrirá en una deuda económica y social: le deberá un favor a su amigo. Para mitigar este desequilibrio, el hablante prioriza las estrategias de *aceptabilidad*, sin sobreentender que su amigo necesita ayuda por aquello que le ha contado previamente.

Las opciones que contienen cláusulas que estrategias de aceptabilidad son: *a. ¿Querés que..?; b. ¿necesitás…?; c. No seas boludo, tendrías que haberme avisado antes; e. Si necesitas algo,…; f. ¿Necesitas que te preste plata? No importa cuando me la devuelvas; i. Tomá …y si querés….* Las opciones b, e, f que contienen el verbo *necesitar* por el que podemos entender que el hablante quiere dar una razón *"la necesidad del oyente"*, pero, al ser expresado en cláusulas interrogativas y condicionales, no la da por sobreentendida. De esta manera, el hablante trata de preservar la imagen del oyente y convierte el acto en, por un lado, una interrogativa directa para saber sobre la necesidad de su amigo y así justificar el ofrecimiento; y por otro lado, un ofrecimiento en sí mismo. Esta doble interpretación de un mismo acto de habla podría entenderse como un acto indirecto desde el punto de vista de Searle, aunque ambas interpretaciones serían relevantes en este caso.

Si vemos los porcentajes, nos damos cuenta de que estos son casi inversos con respecto a la pregunta anterior, en este caso 101 informantes han seleccionado opciones que contienen la estrategia de *aceptabilidad*, 56 optan por sumar cláusulas de *razonabilidad*. Un margen de 45 informantes solamente utiliza como única estrategia, la de *aceptabilidad*. Entonces, podríamos decir que predomina la estrategia de *aceptabilidad*. De este modo, los informantes indican que su ofrecimiento depende de la aceptación del oyente, y de alguna forma, equilibran la imagen de este en la interacción y su relación social de paridad. En otras palabras, requieren el permiso del oyente para hacer la acción ofrecida. Esto los ayuda a preservar no solo la imagen positiva del oyente, sino también a aumentar su propia imagen; aunque el hablante se autoafirma al proponerse como benefactor. También conserva la *afiliación* al cuidar de la imagen de su amigo.

En la pregunta 7, se utilizan las tres estrategias: *aceptabilidad* con 72 respuestas seleccionadas, *razonabilidad* con 38 respuestas seleccionadas y *habilidad con* 12. Aquí el hablante se ofrece a cumplir una tarea que puede ser considerada con un poco difícil de llevar a cabo, si consideramos que deben ofrecerse a cuidar tres niños pequeños. Tal vez esto explique la reticencia de los informantes del 24,4%. El oyente tiene una relación de amistad con el hablante, por lo que podríamos considerar que en términos de distancia social el comportamiento sería similar al anterior y habría un alto nivel de realización del ofrecimiento. Sin embargo, en este caso el 80% de los informantes seleccionó opciones que contenían estrategias de *aceptabilidad*, de estas un 42% la combina con estrategias de *razonabilidad* y un 13,3 % con estrategias de *habilidad*. Esto teniendo en cuenta que un total de 90 informantes realizaron un acto comisivo. Tenemos un total de 72 informantes en 119 que optaron por utilizar estrategias de *aceptabilidad*, mientras que en la pregunta anterior 101 informantes optaron por opciones que contenían dicha estrategia. Esto podría deberse a dos variables, como dijimos, la tarea en sí, o en una segunda hipótesis, el implícito de que es un favor que suelen pedirse entre mujeres. Pero veamos los números antes de incurrir en una u otra. No hay una diferencia importante entre hombres (35 informantes) y mujeres (37 informantes), por lo que podemos decir que el género de los hablantes no es una variable que afecte la selección de una u otra estrategia en este contexto. Con respecto a las variables de edad, podemos sí notar una diferencia de porcentajes importante entre el segundo grupo etario (35-64) con un 67,4% y los otros dos grupos (el primero con un 56,5% y el tercero con un 50%).

En la pregunta 8, en realidad, hay solo dos opciones seleccionadas y las dos contienen ambas estrategias (*aceptabilidad y razonabilidad*). De 120 informantes, 80 realizaron el acto comisivo y 40 realizaron otro tipo de acto de habla, lo cual nos da la idea de que en este contexto también hay un fuerte nivel de reticencia. Tal vez podría darse por el hecho que hay menor familiaridad entre colegas de trabajo que entre amigos y, la solidaridad tendería a disminuir fuera de esta esfera íntima

(Boretti, 2001). En números el 66,6 % de los informantes contestó con un ofrecimiento, y un 35,4% contestó sin ofrecer, esta tendencia, que ya se registraba en el cuestionario prospectivo, fue la razón por la que se incluyeron opciones que son aseveraciones a modo informativo. En esta pregunta, vale cuestionarse también cuál es el nivel de sinceridad al hacer el ofrecimiento, puesto que se plantea que el hablante debe cuidar su imagen frente a sus colegas que van a continuar trabajando mientras el va por un café. De ahí que podríamos pensar que el hablante ofrece como estrategia para no perder su imagen frente a los otros, pero no sabemos si en realidad quiere hacer un ofrecimiento en beneficio de sus compañeros. Es la opción E la que tiene la mayor cantidad de selecciones: 48 informantes. En esta opción, se utiliza un sujeto indefinido *alguien* que resta identidad a la referencia del destinatario de la acción, o sea que el oyente podría no responder al ofrecimiento. Al dirigirse a un grupo y no específicamente a todos, es posible que ninguno se vea identificado con la referencia y esto deslindaría al hablante de cualquier tipo de compromiso. No pasa así con la otra opción F (seleccionada por 30 informantes) que utiliza un *nosotros* inclusivo por lo que queda claro que el ofrecimiento es para todos. La razón del ofrecimiento es que el hablante va a buscar café de otra forma el ofrecimiento no se produciría. No encontramos ninguna respuesta, ni dentro de las libres, que fuera simplemente: "*¿Quieren un café?*".

En la pregunta 10, la mayor estrategia es la *habilidad* (58% de los actos comisivos realizados), debido a que el hablante se ofrece a hacer una tarea para la que se está pidiendo un voluntario, el hablante debe mostrarse disponible y hábil para hacer esa tarea, es implícito que el oyente va a aceptar el ofrecimiento, él lo está pidiendo. De todas formas, hay un 45,2% que utiliza estrategias de *aceptabilidad* combinadas con la de *habilidad*, en frases más formales y que pueden considerarse más corteses. Solo un 18% las combina con estrategias de *razonabilidad,* porque, en este caso, no se debe argumentar mucho sobre la importancia que debería tener para el oyente o minimizar el costo de la tarea, de hecho registramos solo una opción donde la respuesta es: *"Bueno, si no queda otra,*

yo me ofrezco". Una respuesta así, podría considerarse descortés, evidenciando que el hablante no tiene ningún interés en ofrecerse, y la confirmación de esto es el hecho de que solo un informante la seleccionó.

En síntesis, si bien las condiciones previas son necesarias para que el acto comisivo sea válido o felizmente realizado, notamos que hay un uso de estas como estrategias explícitas de cortesía, y por lo tanto, varía según el propósito del hablante y su relación con oyente. Podemos afirmar sobre el comportamiento de estas estrategias que no hallamos un acto de ofrecimiento que no contenga al menos una de estas estrategias expresadas lingüísticamente dentro del enunciado. La ocurrencia de una no es restrictiva con respecto a las otras, es decir, que pueden co-ocurrir en un mismo acto, incluso las tres estrategias juntas. De las tres, la más frecuente es la *aceptabilidad* (76,66%), luego la *razonabilidad* (59,14%), y por último, la *habilidad* (13,59%). Si embargo, estos porcentajes de uso son relativos a nuestra muestra, como dijimos antes, depende de los contextos situacionales dados en el cuestionario.

Con respecto a las estrategias sintácticas que son seleccionadas para llevarlas a cabo, registramos que la *aceptabilidad* se realiza mayoritariamente a través de interrogativas con el verbo *querer* o *necesitar*, o frases condicionales también con estos verbos y el uso del modo imperativo. No percibimos que haya restricciones por el registro o la distancia social entre los participantes, debido a que estas ocurren tanto en contextos familiares como formales, con interlocutores conocidos como desconocidos y con pares y con interlocutores de mayor y menos jerarquía social.

Las estrategias de *razonabilidad* se expresan a través de aseveraciones, la más frecuente que registramos es *"no hay problema"*. También pueden solaparse con las estrategias de *aceptabilidad* cuando estas utilizan el verbo *necesitar*, puesto que la razón que puede tener el oyente para aceptar el ofrecimiento es porque tiene una necesidad. De todas formas, el contenido de las aseveraciones va-

ría según los datos contextuales, *"yo voy para allá" "te banco" "Che, me voy a comprar un café"*, etc, etc.

Así como la estrategia de *razonabilidad,* la de *habilidad* utiliza para ser expresada aseveraciones, pero, generalmente, es representada por el verbo *poder*, la única variación es en el uso del tiempo verbal presente del indicativo o condicional simple que estaría marcando el grado de predisposición con la que el hablante se ofrece. Los ofrecimientos con presente del indicativo (*Yo puedo,* 10a*)* muestran un mayor grado de aceptación y seguridad en la aseveración que las frases expresadas con condicional simple (*Bueno, yo podría hacerlo,* 10h) que expresarían menor grado de seguridad y predisposición.

En relación con las variables de género y edad, no hay diferencias importantes que nos hagan pensar que hay alguna tendencia o variación relacionada con alguna variable de sexo o cronológica. A modo de descripción, presentamos los cuadros de cada una de las estrategias con los totales y los porcentajes en relación con la cuota de informantes de cada sexo y cada grupo etario de todas las preguntas que contienen actos comisivos.

tabla 53. ACEPTABILIDAD-SEXOS

	P3	%	P6	%	P7	%	P8	%	P10	%
HOMBRES	27	*48,2*	51	*91*	35	*62,5*	36	*64,2*	25	*44,6*
MUJERES	32	*50*	50	*78*	37	*57,8*	44	*68,7*	27	*42,1*

Tabla 54 ACEPTABILIDAD EDAD

	P3	%	P6	%	P7	%	P8	%	P10	%
18-34	21	*45*	42	*91*	26	*56,5*	29	*63*	16	*34,7*
35-64	28	*50*	46	*83*	37	*67,2*	37	*64,2*	25	*44,6*
65-80	10	*55*	13	*72*	9	*50*	13	*72,2*	11	*61,6*

Tabla 55 HABILIDAD-SEXOS

	P3	%	P6	%	P7	%	P8	%	P10	%
HOMBRES	0	*0*	0	*0*	6	*10*	0	*0*	27	*48,2*
MUJERES	0	*0*	0	*0*	6	*9,3*	0	*0*	34	*53,1*

Tabla 56 HABILIDAD EDAD

	P3	%	P6	%	P7	%	P8	%	P10	%
18-34	0	*0*	0	*0*	4	*8,6*	0	*0*	25	*54,3*
35-64	0	*0*	0	*0*	7	*12,7*	0	*0*	31	*55,35*
65-80	0	*0*	0	*0*	1	*5,55*	0	*0*	5	*27,7*

Tabla 57. RAZONABILIDAD-SEXOS

	P3	%	P6	%	P7	%	P8	%	P10	%
HOMBRES	35	*62,5*	29	*51,76*	25	*44,6*	36	*64,2*	10	*17,8*
MUJERES	36	*56,2*	28	*43,75*	25	*39*	44	*68,7*	9	*14*

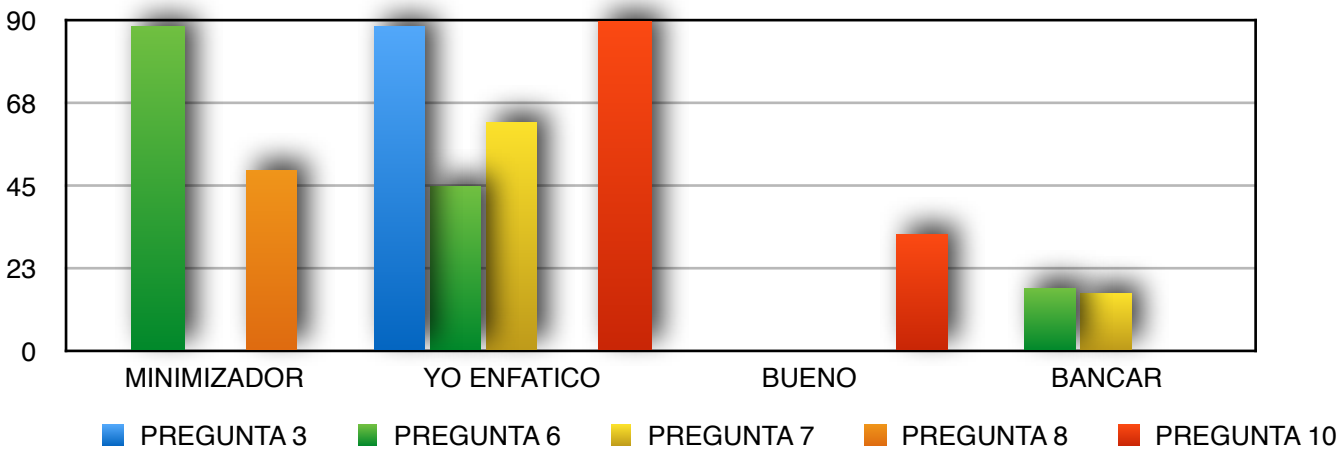
Tabla 58. RAZONABILIDAD EDAD

	P3	%	P6	%	P7	%	P8	%	P10	%
18-34	24	*52,17*	22	*47,8*	15	*32,6*	24	*63*	7	*15,2*
35-64	34	*61,8*	27	*49*	29	*52,7*	36	*64,2*	5	*8,9*
65-80	13	*72,2*	8	*44*	5	*27,1*	13	*72,2*	7	*16,6*

Notamos algunas diferencias. En la pregunta 3, hay una diferencia del 6,3% entre hombres y mujeres a favor del género masculino y aumenta más de 10% del segundo grupo etario al tercer grupo etario en la estrategia de *razonabilidad.* En la pregunta 6, hay una diferencia del 13% a favor del género masculino, de un 8% entre el tercer grupo etario y el segundo, y de un 11% entre el segundo y el primer grupo etario para la estrategia de *aceptabilidad.* En la pregunta 7, podemos destacar diferencias entre la 3° grupo etario y el 2° por un 10,7% y de este grupo con el primero de un 17,2% en la estrategia de *aceptabilidad;* hay diferencias también entre las grupos etarios que rondan el 25% en la estrategia de *razonabilidad.* En la pregunta 8, no percibimos ninguna diferencia sustancial. Para la pregunta 10, es notorio ver un 27% de diferencia entre el segundo grupo etario y el primero a favor del segundo en la estrategia de *habilidad*, y para la estrategia de *aceptabilidad* un

aumento del 15% entre el segundo grupo etario y el tercer grupo etario, y de 26,9 % entre el primer grupo etario y el tercero.

Gráfico 122. Estrategias de cortesía negativa. Actos comisivos



Por último, aparte de estas tres estrategias que representan condiciones previas del acto comisivo, registramos el uso de otras estrategias de cortesía como *minimizadores, el uso del yo enfático y estrategias léxicas*. La variedad de estrategias de cortesía negativa es mucho menor que en el caso del pedido, tal vez por tratarse de actos comisivos que son preminentemente de cortesía positiva. Sí encontramos algunos *minimizadores* como determinantes y pronombres indefinidos (*unos, un, algo de, alguien*). Es interesante ver la ocurrencia de estrategias particulares del español, es el caso del uso del pronombre personal de primera persona explícito con valor enfático.

Uso del yo enfático: en español, es frecuente la elición del pronombre personal en posición de sujeto a causa de que la descinencia verbal permite reconocer la persona que lleva a cabo la acción. No se coloca el pronombre en uso pleno, salvo que sea necesario para desambiguar o por contraste. Si se explicita el pronombre, es porque el hablante quiere o contraponerse con otros participantes de la conversación o enfatizar. En la segunda función, suele ser una estrategia de autoafirmación e indica autonomía del hablante con respecto a los otros participantes de la situación comunicativa. El uso

del *yo* no es meramente una opción gramatical, puesto que en español es marcado, de ahí que sea considerado una estrategia positiva de autoafirmación del sujeto hablante. No onbstante, el uso en exceso de esta estrategia es penalizado por los hablantes de la comunidad ("*habla siempre de yo", "y yo y yo y yo", "no seas yoista"*).

Veamos que el pronombre de primera persona en uso pleno en nuestra muestra está en cuatro de los cinco contextos dados; aparecen respuestas con el uso del pronombre de primera persona en posición enfática, en dos de las opciones pospuesto al verbo. En la pregunta 3, hay 88 informantes que seleccionan estas opciones, en la pregunta 6, 46; en la 7, 61 ; y en la 10, 90. Consideramos que este uso frecuente del sujeto pleno se da por el tipo de acto, ya que, aunque podría evitarse la colocación del pronombre sujeto, al ser parte del contenido proposicional que el hablante hará una acción en favor del oyente. Se espera que este marque su disposición enfatizando el sujeto de la acción verbal. Aun más cuando se anuncia como voluntario como en el ejemplo de la pregunta 10.

Las estrategias léxicas que hallamos son el uso del marcador deóntico[4] *bueno* como una forma de aceptación o no, que indica cierto grado de conformidad o disconformidad por parte del hablante, ocurre encabezando el par adyacente de lo que sería la respuesta. Es la situación de la pregunta 10 y vemos que acompaña las opciones que implícitamente o explícitamente expresan cierta reticencia a ofrecerse para cumplir la tarea a la que se ofrecen como voluntarios: *10d. Bueno, pero no puedo quedarme mucho tiempo extra después del horario. 10f. Bueno, si no queda otra, yo me ofrezco. 10g. Bueno, dale lo hago yo. 10h. Bueno, yo podría hacerlo.* Un tercio de los informantes (32 informantes) utilizo esta estrategia. ¿Cómo podemos interpretar esta contradicción? Es decir, por un lado el hablante se muestra como voluntario y se ofrece, pero, por otro, muestra que tiene cierta resistencia a hacerlo. Pues bien, la situación es frente a su grupo de colegas y pares, al ofrecerse a

[4] Según Zorraquino y Portolés, Lázaro (1999: §63.6.3), los marcadores de modalidad deóntica reflejan actitudes del hablante relacionadas con la voluntad o lo afectivo, pueden indicar que el hablante acepta o no lo que se infiere del fragmento precedente.

ayudar a su jefe el hablante se afirma su imagen en dirección con la jerarquía, separándose del grupo de pares, y mostrado *autonomía* frente a ellos. Para minimizar esto, el hablante debe mostrar que lo hace con reticencia, tal vez con un poco de rebeldía que asume al expresar esa resistencia, de esta manera salva en cierto grado su imagen frente al grupo de pares, se estaría ofreciendo a desgano.

Y la última estrategia léxica que encontramos es el uso del verbo *bancar.* Este verbo es del lunfardo (argot argentino-uruguayo), que según el *Diccionario Etimológico del Lunfardo* de Oscar Conde (1991), una de sus acepciones es *"prestar dinero, aguantar"* y otra es *"apoyar, sostener, ayudar"*. Es de registro coloquial y se utiliza entre familiares y amigos, este verbo cristaliza y representa el espíritu de solidaridad (Boretti, 2001). No solo indica financiar económicamente a una persona o ayudarla en una situación difícil, sino que también expresa que no se manifiesta algún grado de malestar por esto. Es una estrategia de cortesía que le asegura al oyente que tiene en el hablante un amigo incondicional, el grado de confianza para *bancar* a alguien es muy alto, solo la familia cercana y amigos muy próximos. Pero también es utilizado con frecuencia con la acepción de soportar una situación incómoda o una persona, o simplemente esperar: *"No me banco a la profesora"*, *"Bancame, cinco minutos que ya voy"*.

En nuestro cuestionario, lo utilizamos con la acepción de financiar en la pregunta 6 y con la acepción de ayudar en la pregunta 7. En ambas preguntas, un poco más de un 10% de los informantes seleccionó las opciones que contenían este verbo. Es posible que su nivel de frecuencia sea menor. Por otro lado, podríamos pensar que los informantes lo consideraron muy informal como para seleccionarlo en la situación real de ser entrevistados, así como también pocos seleccionaron las opciones que contenían c*he* o *boludo.* Estas fórmulas de apelación nominal son muy frecuentes en la ciudad de Buenos Aires en las generaciones más jóvenes. Sin embargo no fue tan seleccionada como esperábamos en las respuestas al cuestionario. Esto puede darse por cierta formalidad que subyace en la situación de contestar un cuestionario. Como nuestro objetivo es relevar más que la

frecuencia de uso, los recursos pragmalingüísticos con los que cuentan los hablantes de la comunidad de hablantes de Buenos Aires, para realizar actos de pedido y ofrecimiento, el hecho de haber registrado estas formas y que estas sean reconocidas por los informantes como posibles opciones para los contextos dados, hace que haya sido adecuado el uso de un cuestionario en nuestra investigación.

En suma, podemos relevar que hay estrategias lingüísticas que son particulares al idioma y a la cultura, lo que nos permite coincidir con la hipótesis de Diana Bravo que las estrategias de cortesía no son universales, tal como habían señalado Brown y Levinson sino culturales. Si bien, hay muchas estrategias que son compartidas de cultura a cultura. El uso de estratégico del sujeto expreso, es una estrategia de cortesía en lenguas que como el español, el italiano y el portugués que no poseen sujeto expreso obligatorio y su colocación depende de cuál es la intención del hablante en esa frase. El uso de marcadores discursivos como *bueno* indicando predisposiciones anímicas y no simplemente afirmaciones, depende no del ítem léxico en sí, sino de como los participantes pueden reconocer esas intenciones dentro de la situación dada, de cómo pueden reconocer implícitos culturales y valores socio-culturales. Por último, el aporte de las palabras originadas en el lunfardo fortalecen los rasgos identitarios y acentúan las características propias de la comunidad, pero también en este caso implican cierto grado de informalidad que puede darse solo en redes sociales estrechas/familiares.

6.3.6.Orientación de los actos comisivos

La última de las características de los actos comisivos que analizaremos es la orientación del acto comisivo. Esta característica se refiere a cuál de los participantes está comprometido en la realización del acto comisivo: puede ser que el hablante se comprometa a hacer una acción, que comprometa al oyente a hacerla en el beneficio de sí mismo o que ambos realicen la acción. En este sentido, si el hablante compromete al oyente a realizar un acto, ya sea él mismo o ya sea una acción en-

tre ambos. Podríamos pensar hay un aspecto en el que los actos comisivos se transforman en actos directivos o comisivos-directivos, por ejemplo:

a- *Siéntese, por favor.*

b- Tomémonos otra cerveza, dale.

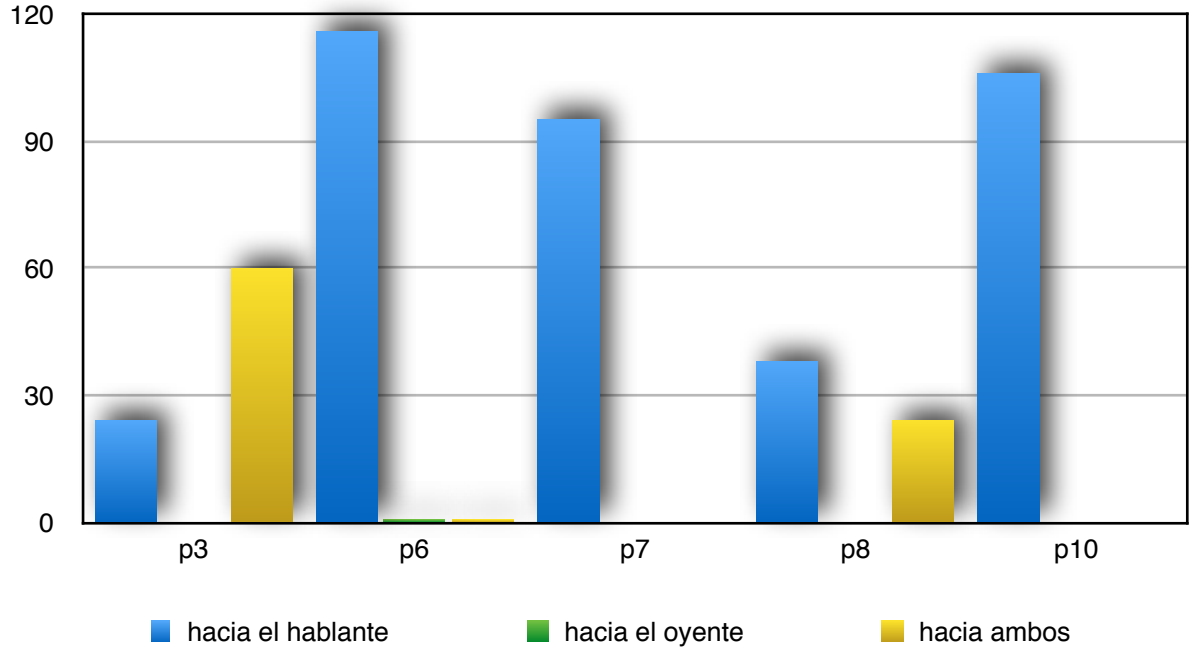
En *a,* el hablante invita al oyente a tomar asiento, acción que si el oyente está de acuerdo realizará; en *b,* el oyente se ve invitado a realizar una acción que no solo es en su beneficio, sino también en el del hablante, o sea que el contenido proposicional del acto es *H quiere que O haga un acción futura X*. Este podría ser el contenido proposicional de un acto directivo. Ahora bien, la diferencia entre uno y otro estaría constituida en el hecho de que el hablante piensa que la acción futura será realizada en beneficio del oyente y no de sí mismo. En otras palabras, es el deseo del oyente de que esa acción sea realizada, la diferencia entre un acto comisivo orientado hacia el oyente o hacia el hablante y el oyente y un acto directivo.

Además, es cierto que dentro de los actos comisivos los actos de ofrecimiento, por su contenido proposicional, suelen estar más orientados hacia el hablante que otros actos comisivos como los actos de invitación. Tendencia que podemos ver en los gráficos de los resultados de la encuesta. En las cinco preguntas el porcentaje más alto de las respuestas está orientado hacia el hablante, luego en las preguntas 3 y 8 hay un porcentaje orientado a ambos y es muy mínimo en la pregunta 6 el porcentaje orientado hacia el oyente (solo un informante). Los casos en que el hablante se ofrece a realizar la acción con el oyente son las opciones de mayor grado de solidaridad. Pues o se ofrece a acompañar al oyente e ir juntos a su destino o ofrece al grupo de pares en general que juntos tomen un café. Sin embargo, es claro que la tendencia habitual en el caso del ofrecimiento es la orientación hacia el hablante.

Es necesario aclarar que la orientación del acto de habla no siempre es coincidente con la orientación de las estrategias de cortesía, porque estas están orientadas a la aceptación del oyente aunque

algunas impliquen la focalización en el hablante o en el oyente.

Gráfico 123. Orientación de los actos comisivos.



6.3.7.Resumen

En síntesis, para el análisis de los actos de ofrecimiento utilizamos las mismas categorías que los actos exhortativos, por lo que fue inevitable comparar uno con otro. Esto nos permitió reflexionar en la idea de que los actos de habla comisivos pueden asimilarse en algunas situaciones a los exhortativos. De todas maneras, notamos que con respecto a la estructura estos varían mucho más y no pudimos encontrar un patrón estable. Su estructura puede ser nuclear, bipartita y tripartita en proporciones equiparables, y esto solo sucede en los actos de petición en el registro informal. Esta diversidad estructural es la que sugiere Haverkate (1994:128), aunque él halla una tendencia a la estructura bimembre. Para él, en el acto de ofrecimiento, no solo se hace explícito el ofrecimiento en sí como núcleo de la estructura, sino también alguna o algunas de sus tres condiciones previas, sin que haya un patrón marcado o normalizado, sino más bien está respondiendo a razones estratégicas. A pesar de que registramos que frecuentemente las condiciones previas para la realización del acto

de habla son representadas por frases que conforman un miembro de la estructura, estas pueden ser expresadas a través de otros recursos lingüísticos: morfológicos, léxicos, sintácticos y fonológicos. Por ejemplo: el uso de modo verbal imperativo para lograr persuadir al oyente de que acepte el ofrecimiento o el verbo *necesitar* para expresar la razón para hacer el ofrecimiento.

Como ya habíamos señalado antes en el caso de los actos de habla de petición, el comportamiento estratégico muchas veces depende de los implícitos argumentativos que los interlocutores actualizan al momento de la conversación. En el caso del ofrecimiento, pudimos observar claramente que implícitos, como por ejemplo, la *solidaridad entre los amigos y desconocidos*, o *evitar ser invasivo,* articulan las estrategias que consciente o inconscientemente los informantes seleccionan como corteses.

Con respecto a la direccionalidad de los actos comisivos, los ofrecimientos se enuncian explícitamente. No registramos respuestas implícitas o indirectas, es decir, que la totalidad de los actos registrados son directos. Se registra una reticencia a realizar actos de ofrecimiento de un 20,5% de las respuestas.

En el caso de la reticencia, es interesante notar que no conlleva simplemente la no realización del acto, cuyo porcentaje es muy bajo (1,5%). La mayoría da una excusa o realiza otro tipo de acto, como en la pregunta 3 que 36 informantes seleccionaron respuestas donde los actos son directivos (dan instrucciones de cómo llegar). En la pregunta 7, 31 informantes evaden hacer un ofrecimiento con excusas o no tomando en cuenta que hay un pedido indirecto en la situación dada. En la pregunta 8, 32 informantes no consideran que tienen que ofrecer, solo informan que van a tomar café. Y en la 10, 8 personas solo se excusan o rechazan directamente el pedido de su jefe. Esta es una diferencia con el acto exhortativo, donde el mayor porcentaje de la reticencia está dado simplemente por la no realización del pedido. Salvo la pregunta 4 donde la mayoría de los informantes opta por realizar un ofrecimiento. El acto de habla comisivo estaría actuando un elemento de cohesión social que

hace que los hablantes o bien se sientan obligados a ofrecerse voluntariamente o bien expresen alguna excusa. De esta manera, podríamos pensar que el acto de ofrecimiento es una respuesta a un pedido implícito del oyente que el hablante asume voluntariamente o no, pero que considera debe ser respondido. No responder a este podría ser considerado una descortesía, de ahí que las opciones como *uh…qué lástima* no haya sido seleccionada por ningún informante. En cambio, el acto de habla de pedido no responde a una situación que involucra a la necesidad del oyente, sino a un llamado a la voluntad de este. Por lo tanto, la solo omisión de su realización no produciría descortesía, incluso podría verse como la evitación de causar una molestia para el oyente. Podríamos decir que, en algunos casos, el acto de ofrecimiento aparecería como par adyacente de un pedido implícito o explícito que el oyente/hablante ha expresado indirectamente o no, pero que queda implícita su necesidad o beneficio.

Del análisis de la reticencia, también surgió el hecho de que en la pregunta 3, 36 de los informantes contestaron con un acto directivo, o sea dieron instrucciones para llegar, y el resto se ofreció a darlas. De esta manera, para el oyente cumplir con el ofrecimiento del hablante es seguir las instrucciones que este le da para alcanzar su destino, lo que hace que el ofrecimiento adquiera un carácter directivo, en tanto el oyente tiene que hacer lo que el hablante dice por su propio beneficio. Según Searle (1975:11), su orientación sería de las palabras al mundo y, además, requiere de la aceptación del oyente para su realización. Esto es muy evidente en la pregunta 3 al ofrecerse a dar instrucciones y sucede en las otras preguntas en mayor o menor medida. Hancher (1979:7) advierte que los actos comisivos, al igual que los directivos, se basan en el principio de cooperación, puesto que para que sea completado el acto es necesaria la participación del oyente, un ofrecimiento requiere una respuesta de parte el oyente.

Sin embargo, como en el caso de la pregunta 10, donde el ofrecimiento parte de un pedido explícito del jefe del trabajo, cuando el hablante se ofrece a realizar la tarea da por sentado que la aceptación

está dada. De ahí que la mayoría de los informantes solo haya respondido haciendo explícita su disponibilidad y no se hayan encontrado cláusulas de aceptabilidad. Podríamos pensar que en algunas situaciones es el oyente quien compromete al hablante a realizar el ofrecimiento. Esto coincide con la orientación del acto, dado que quien realizará la tarea ofrecida es el mismo hablante respondiendo de alguna manera al deseo del oyente. En otras palabras, podemos observar que hay situaciones donde se podría establecer un carácter directivo en los actos de habla comisivos, este grado de directividad varía según la orientación de la tarea del acto de habla (orientada al hablante, al oyente o a ambos). Según si el acto es planteado como respuesta a una necesidad explícita o implícita del oyente, se implicaría mayor o menor compromiso de este en la aceptación del ofrecimiento.

El acto de ofrecimiento es, en sí mismo, un acto que denota solidaridad pues el hablante se compromete en hacer algo en beneficio del oyente y lo hace como un acto voluntario. Por lo tanto, pudimos percibir que en los círculos semiformales y formales, como pares de trabajo o las relaciones de jerarquía en el trabajo, los informantes dieron respuestas que denotan mayor grado de *autonomía* y menor grado de *afiliación*. En los grupos de colegas de trabajo, los informantes prefirieron ofrecerse a trabajar horas extras por pedido del jefe para mejorar su imagen por sobre la de sus compañeros de trabajo y, cuando la tarea era ofrecer un café a sus compañeros fue muy alto el porcentaje de informantes (33%) que prefirió no realizar ningún tipo de ofrecimiento. Un grado menor de reticencia se registró en el caso de la relación jefe-empleado, pero las motivaciones para ofrecerse a realizar la tarea no eran simplemente solidarias, sino más bien tenía que ver con el interés personal, lo que marcaría mayor grado de *autonomía* y menor de *afiliación* con el grupo de pares. Esta tendencia al individualismo en las últimas décadas es señalada por Boretti (2001:89).

La pregunta 7 tuvo un alto porcentaje de reticencia (26,66%), en este caso debido a la complejidad de la tarea: cuidar de tres niños pequeños. Es bastante interesante notar que el contexto es familiar (amigos) y suele haber un mayor grado de solidaridad. Pero, en este caso, los hablantes evaluaron

que si eran hábiles o si estaban dispuestos a llevar a cabo una tarea que podría resultar molesta. Treinta y dos informantes se negaron a ofrecerse a cuidar niños, mientras que en la pregunta 6 solo 3 evadieron ofrecerse a prestar dinero. Pareciera que es más fácil *prestar dinero* que *cuidar niños*. Esto tiene que ver con una valoración social, en general, que no responde al género, se registra la misma cantidad de hombres (16) y de mujeres (16). También, la pregunta 7 es la que mayor cantidad de excusas ha producido (31 excusas en 118 actos realizados).

En relación con las estructuras sintácticas, según la frecuencia de uso encontramos primero las aseveraciones que funcionarían como respuestas a pedidos implícitos. En segundo lugar, el imperativo que aparece tanto en contextos formales como informales. En tercer lugar, están las interrogativas convencionalizadas con el verbo *querer* como verbo modal, estas se dan en contextos informales-familiares o semiformales con compañeros de trabajo. Y, por último, las estructuras condicionales con presente en la apódosis y presente en la prótasis, o presente en la apódosis e imperativo en la prótasis. Estas estructuras aparecen en contextos tanto formales como informales, pero con mayor frecuencia en los informales. Pueden funcionar como dispositivos por los cuales se estaría expresando las condiciones previas de realización del acto comisivo. Las interrogativas convencionalizadas tienen una doble función que depende del verbo modal que contengan: expresan por un lado un ofrecimiento, pero, por otro lado, pueden ser un dispositivo de aceptabilidad si se combinan con el verbo *querer* o un dispositivo de *razonabilidad,* con el verbo *necesitar.* Las aserciones pueden expresan la *razonabilidad* cuando se combinan con el verbo *poder*. Las estructuras condicionales se vinculan con la condición previa de *aceptabilidad*, así como el uso del modo imperativo.

Estas estrategias de cortesía se vinculan con las condiciones previas y es frecuente que aparezca al menos una en cada una de las respuestas dadas que contengan actos comisivos. Incluso es frecuente que se den dos estrategias en cada acto. Generalmente, son las condiciones previas de *aceptabilidad* y la de *razonabilidad*. Sin embargo, pueden co-ocurrir en un mismo acto las tres juntas. Mu-

chas veces la condición previa de *disponibilidad* aparece presupuesta, porque el hablante se ofrece a hacer algo que se supone puede hacer, a menos que el contexto de a entender que lo que debe expresar es su disponibilidad.

Ejemplo:

a- Yo puedo (10, a)

b- *Deje yo lo hago, no hay problema.* (10, b).

En el ejemplo *a* se expresa la condición de *disponibilidad* a través del verbo *poder.* Mientras que en el ejemplo *b* podemos observar que están representadas las tres condiciones: imperativo para la condición de *aceptabilidad, habilidad* con el verbo *hacer* y una cláusula que mitiga el esfuerzo que conlleva la realización de la tarea y contribuye con la condición de *razonabilidad*: *no hay problema.* No hallamos restricciones o patrones de comportamiento que nos indiquen que hay una tendencia por contexto formal e informal o por alguna variante demográfica.

Otras estrategias de cortesía específicas que relevamos en las respuestas fueron: uso de minimizadores (*un, unos, algo, alguien*), uso del *yo* enfático, estrategias léxicas con ítems como *bueno* y *bancar.* Las primeras estrategias son particulares de la lengua española, y, la última, el uso del verbo *bancar,* que es una estrategia particular del rioplatense.

Por último, la orientación de los actos comisivos. Notamos que hay una tendencia en los actos de ofrecimiento a que estén orientados hacia el hablante y, hacia el hablante y oyente juntos. Por la orientación sobre el oyente-hablante, también podríamos pensar que este tipo de actos comisivos tiene una naturaleza directiva.

6.4. *Pronombres y fórmulas de tratamiento en los actos de pedido y ofrecimiento*

Para iniciar el análisis de los pronombres de tratamiento en el español rioplatense de la ciudad de Buenos Aires, queremos brevemente recordar que nuestra perspectiva no es dialectología, sino

pragmalingüística. Relevamos la frecuencia de uso de pronombres y la formas nominales de tratamiento, también, vemos cómo estos elementos lingüísticos funcionan en términos interaccionales y estratégicos. Desde esta perspectiva, tenemos en cuenta quiénes los usan, con quiénes y para qué los usan.

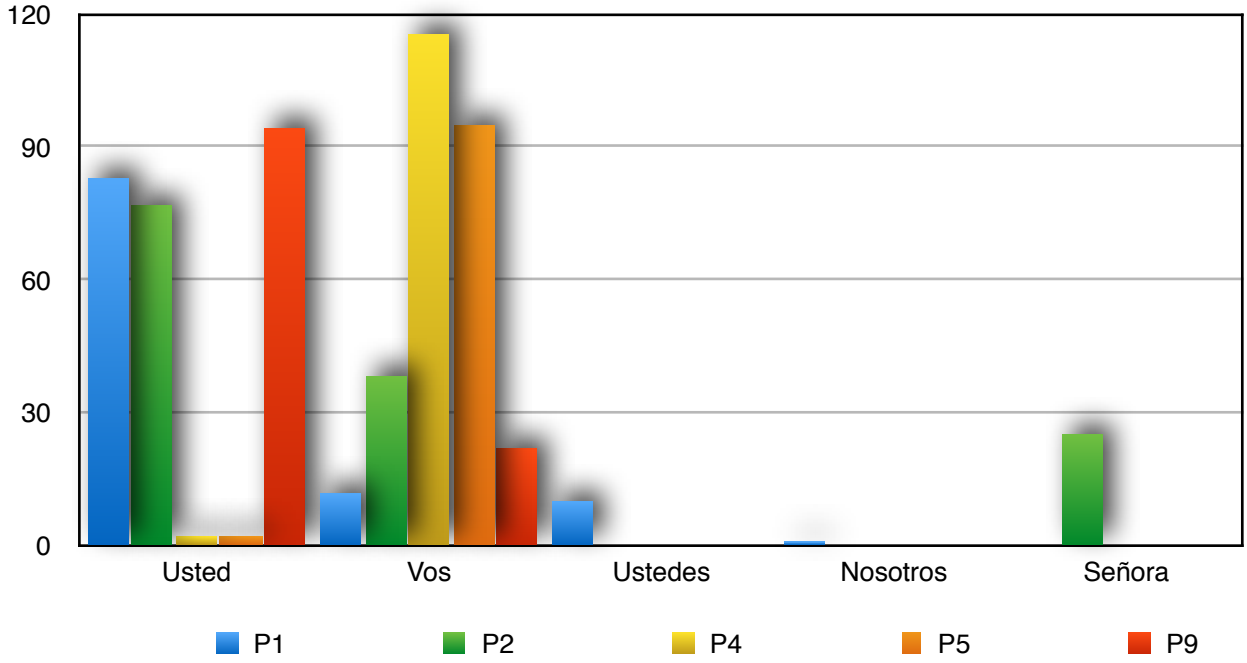
Además, nuestra hipótesis intenta describir si existe una combinación entre las opciones de pronombres y fórmulas nominales de tratamiento que utiliza el hablante y las opciones de recursos lingüísticos y estrategias sociopragmáticas. Esto se asemeja mucho a la descripción de los registros. El concepto del registro de un mensaje en un acto de habla es una selección de recursos lingüísticos y extralingüísticos dinámica y estratégica, no como una regularidad estable que podría indicar una norma de uso. El registro es un *continuum* desde la formalidad hasta la informalidad, es decir, que las situaciones proponen distintos grados de cortesía en este *continuum* (Briz, 2010:16). Por lo tanto, nuestro análisis no es de probabilidad, sino descriptivo de las distintas características que se dan en las situaciones propuestas. Estas pueden identificarse con registros más o menos formales o registros informales, pero no son representaciones puras de estos.

El análisis de los pronombres de tratamiento comenzará con una descripción de los resultados clasificada en los dos actos de habla: pedido y ofrecimiento. Luego, en segundo lugar, veremos los resultados organizados por los interlocutores que fueron determinados en los contextos dados en las preguntas del cuestionario definitivo. A partir de esta organización, expondremos particularidades surgidas en los resultados y observaremos si se relacionan o no con variables demográficas de edad y sexos. En tercer lugar, analizaremos cuestiones de uso de los pronombres como el uso pleno o elidido y las posiciones en la frase. En cuarto lugar, presentaremos las fórmulas de tratamiento aparecidas en el trabajo de campo e intentaremos observar si hay alguna tendencia que este relacionada con las variables demográficas. Por último, pondremos en relación las estrategias utilizadas en las

situaciones dadas con los pronombres de tratamiento y fórmulas de tratamiento a fin de establecer si hay algún de correlación o tendencia.

6.4.1.Pronombres y fórmulas de tratamiento en los actos de habla de pedido

Gráfico 124 - Pronombres y Fórmulas y Nominales de Tratamiento Pedidos



En el caso de los actos de petición, se dieron tres contextos formales (llamamos contextos formales a aquellos en los que los interlocutores son desconocidos adultos y adultos conocidos ,pero con una distancia social o jerárquica) y dos informales (aquellos contextos donde los interlocutores son conocidos., familiares y pares o desconocidos pero jóvenes, y hay una paridad social). Dos de los contextos formales son en el espacio público con interlocutores adultos desconocidos (preguntas 1 y 2), el tercero es un contexto académico con registro escrito y el adulto es conocido y tiene una distancia jerárquica con el hablante (pregunta 9: el hablante es un alumno/a y el destinatario un profesor/a). En los dos contextos familiares, los interlocutores que son amigos en el espacio privado (pregunta 4 y 5).

Observamos que hay un uso consistente del pronombre de tratamiento informal de segunda persona *vos* en las situaciones familiares (115 sobre 117 respuestas dadas en la preguntas 4 y en 5: 95 sobre 97 respuestas dadas). Solo dos informantes en cada caso optaron por utilizar *usted* (uno un hablante de origen boliviano y otro un argentino mayor de 70 años). Esto podría deberse a razones dialectales y cronolécticas en el segundo caso. En términos generales, podemos afirmar que en situaciones de intimidad y contacto cercano (amigos y familiares) se utiliza *vos* en general. También registramos el uso de la fórmula de tratamiento *che* y *boludo* entre amigos en la pregunta 4 (13 informantes).

En contraste, los casos de uso de *usted* no son tan consistentes, aunque tenemos que señalar que persiste su utilización en estos contextos formales, a pesar de que el uso de *usted* ha retrocedido frente a un uso incipiente de *vos* en estos contextos. En el caso de la primera pregunta donde el interlocutor es un hombre adulto desconocido, observamos que de las 106 respuestas dadas 83 seleccionaron *usted* como forma de tratamiento. Hay 12 informantes que seleccionaron *vos,* e incluimos respuestas con *ustedes* (10 informantes) y *nosotros* (inclusivo). Hay casi un 78% de uso de *usted* y un 11% de uso de *vos*.

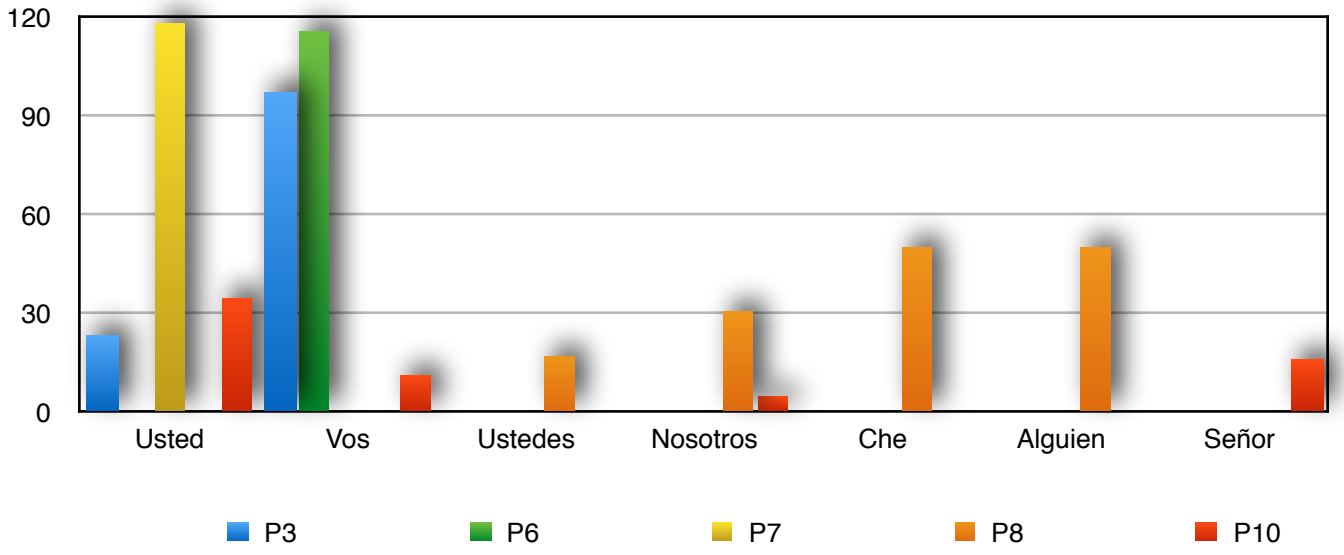
En el segundo caso, se repiten las variables de edad y grado de confianza, pero se cambia la variable de sexo del destinatario (mujer), y es interesante ver cómo varían estos porcentajes también y se agrega la fórmula nominal de tratamiento *señora*. De las 115 respuestas dadas, 77 seleccionaron *usted*, 25 de estos también eligieron opciones que incluían a *señora,* y 38 seleccionaron *vos*. O sea que el porcentaje de uso de *vos* en contextos formales paso de un 11% para un destinatario adulto masculino a un 34% con destinatario adulto femenino.

En el tercer caso, se agrega la variable de la jerarquía social, pero cambia la variable de la confianza, los resultados son de 94 informantes que seleccionaron *usted* y 22 optaron por *vos*, en este caso

aparecen fórmulas de tratamiento como *profesor*, *profe,* y también, el uso del nombre propio. El porcentaje del uso de *usted* es de un 81% y el de *vos* de un 19% en un contexto formal y académico. Estos resultados nos muestran que en el caso de los contextos formales el uso de los pronombres de tratamiento puede variar por factores de sexo y por mayor o menor confianza. Además de registrarse el uso de *vos* en los tres casos, pero con distintos porcentajes lo que nos hace pensar que podría estar motivado también por cuestiones generacionales y, excepcionalmente, por el nivel de escolarización

6.4.2.Pronombres y fórmulas de tratamiento en los actos de habla de ofrecimiento

GRÁFICO 125- Pronombres y Fórmulas de Tratamiento. Ofrecimientos.



Para los actos de habla de ofrecimiento, planteamos dos contextos familiares informales (preguntas 6 y 7), un contexto formal de trabajo en una situación de jerarquía (pregunta 10), otro semiformal con compañeros de trabajo en una situación de paridad social (pregunta 8) y otro informal con un joven desconocido en el espacio público (pregunta 3).

Como en los actos de habla de ofrecimiento, observamos el uso consistente de *vos* en situaciones de intimidad y familiaridad (116 sobre 116 respuestas en la pregunta 6 y 118 sobre 118 respuestas dadas en la pregunta 7). Singularmente, este porcentaje cambia en el caso del joven desconocido (pre-

gunta 3): el porcentaje de uso de *vos* (81%) es más alto que el de *usted* (19%). Podría pensarse que la aparición de *usted* en un contexto informal con un interlocutor joven, podría deberse al factor del desconocimiento y desconfianza entre los interlocutores.

En la situación semi-informal de la reunión de trabajo entre colegas, observamos que el pronombre de tratamiento de segunda persona plural es *ustedes* (17 informantes lo seleccionaron). No obstante, es mayor el número de informantes que seleccionó de la fórmula de tratamiento *che* (50 informantes) en su uso como referencia a un grupo de pares, *ustedes* (Boretti, 1992:21) e incluso *nosotros inclusivo* (31 informantes). Podríamos pensar que en este caso lo que varía es el grado de afiliación con el que el hablante se incluye o no entre su grupo de pares.

La situación formal y jerárquica (pregunta 10) que se provee para los contextos de actos de habla de ofrecimiento, los porcentajes son 69 % de selección del uso de *usted* y 22% de *vos*. Hay un uso de *nosotros inclusivo* de un 10%. Al parecer en este caso la jerarquía para algunos informantes no es percibida asimétricamente, sino que aquellos que utilizan *nosotros* claramente indican una paridad social con respecto a su jefe de trabajo. También, en este caso registramos el uso de la fórmula de tratamiento *señor*, que parecería estar iniciando jerarquía, más que edad, ya que no fue registrada en el contexto del adulto mayor de la pregunta 1.

Nuevamente observamos cierta diminución en el uso de *usted* en situaciones formales, en contraste al uso sistemático de *vos* en situaciones informales familiares. Pero notamos que también *vos* deja de ser absoluto cuando hay desconocimiento entre los interlocutores de igual o menor distancia social.

En suma, si tenemos en cuenta los resultados de los dos tipos de actos de habla estudiados, *vos* es el único pronombre que se utiliza en situaciones de intimidad y familiares, dentro de las que pueden aparecer también fórmulas de tratamiento como *che* y *boludo*. No obstante, en una situación de menor confianza, hay una variación del uso de *vos* (81%) frente al uso de *usted* (19%). Mientras que

en situaciones formales, los porcentajes de uso de *usted* son más relativos; pueden variar por grado de confianza, jerarquía y sexo (hombre adulto: 78%; mujer adulta: 66%, jefe: 69% y profesor: 81%). En estas situaciones, registramos el uso de *nosotros* inclusivo en situaciones jerárquicas, y fórmulas nominales de tratamiento formal como *señor, señora, profesor* y su forma apocopada más informal *profe*.

6.4.3.Pronombres y fórmulas de tratamiento según el destinatario

Tabla 59 PORCENTAJES fórmulas de tratamiento según destinatario

	ADULTO/ HOMBRE/ DESCONOCIDO	ADULTO/ MUJER/ DESCONOCIDA	JOVEN/ DESCONOCIDO	AMIGO/ HOMBRE	AMIGO/ MUJER	ADULTO/ HOMBRE/ CONOCIDO/ JEFE	ADULTO/ HOMBRE/ CONOCIDO/ PROFESOR	COLEGAS DE TRABAJO
SEÑORA	X	22	X	X	X	X	X	X
SEÑOR	X	X	X	X	X	33	X	X
CHE	X	X	X	11	X	X	X	43
BOLUDO	X	X	X	11	X	X	X	X
ALGUIEN	X	X	X	X	X	X	X	43
PROFE	X	X	X	X	X	X	7	X
PROFESOR	X	X	X	X	X	X	22,5	X
NOMBRE PROPIO	X	X	X	X	X	X	41,5	X

Tabla 60. PORCENTAJES pronombres de tratamiento según destinatario

	ADULTO/ HOMBRE/ DESCONOCIDO	ADULTO/ MUJER/ DESCONOCIDA	JOVEN/ DESCONOCIDO	AMIGO/ HOMBRE	AMIGO/ MUJER	ADULTO/ HOMBRE/ CONOCIDO/ JEFE	ADULTO/ HOMBRE/ CONOCIDO/ PROFESOR	COLEGAS DE TRABAJO
Vos	11	34	81	99,5	99,5	22	19	X
Usted	78	66	19	0,5	0,5	69	81	X
UstedES	10	X	X	X	X	X	X	14,16
NOSOTROS	1	X	X	X	X	10	X	25,84

En la tabla n° 60 tratamos de establecer el uso de los pronombres con respecto a los interlocutores planteados en los distintos contextos, pero esta vez sin atender a las clasificaciones de los actos de

habla para poder observar mejor las irregularidades o respuestas atípicas y analizarlas teniendo en cuenta las variables demográficas de los informantes.

Destinatarios adultos no conocidos: *hombre, adulto, desconocido:* el porcentaje más alto de uso es *usted* (78%), aunque registramos un porcentaje de uso de *vos* (11%). Los informantes que seleccionaron la respuesta que está expresada en *vos* son 8 hombres que pertenecen a los tres grupos etarios y 4 mujeres que pertenecen al segundo grupo etario entre los 35 y 64 años. Podríamos pensar que en este caso el uso de *vos* está motivado por cierta apreciación de paridad social, ya sea motivada por el género, ya sea por la edad en el caso de los hombres adultos. Esta apreciación de paridad social produce que los informantes piensen que la situación no requiere de un uso formal de las fórmulas de tratamiento, o que no consideren que sea necesario en un contexto público. También encontramos el uso de *ustedes* (10%) en un pedido indirecto como *Abran la ventanilla, me siento mal,* puesto que evita utilizar la segunda persona singular hacia un destinatario específico, la persona que esta frente al hablante. De este modo se presupone que se dirige a esa persona pero cualquier pasajero podría responder al pedido. Este tipo de estrategia se suele utilizar en los transportes públicos para hacer pedidos y no indicar expresamente la persona a la que está destinado, es una estrategia similar al uso del pronombre indefinido *alguien*.

En el caso de la /*mujer, adulta, desconocida*/ hay un 66% de uso de *usted* pero un 34% de uso de *vos*. Registramos que fueron 40 informantes que seleccionaron la opción con *vos* o escribieron una respuesta libre que donde utilizaban el *vos*; de estos 40, 17 son hombres y 23 son mujeres; de los 17 hombres, 10 pertenecen al primer grupo etario entre los 18 y 34 años; de las mujeres: 9 pertenecen al primer grupo etario, 9 al segundo y las otras 5 al tercero. En resumen, podemos pensar que en este caso la selección puede darse por factores etarios (19 informantes pertenecen al primer grupo etario) y de sexo: la mayoría son mujeres. Esto puede deberse a un uso extendido del pronombre *vos* en los grupos etarios más jóvenes, pero también al hecho de que muchas mujeres adultas prefie-

ren no ser tratadas de *usted* y, aun menos, de *señora*, puesto que es marca de edad. Para las mujeres adultas, se pueden tener en cuenta que no consideren que haya una distancia social entre ellas y su interlocutora mujer y adulta.

Destinatarios adultos con distancia jerárquica: El *hombre adulto conocido con más jerarquía*. Es el prototipo dado como destinatario en dos contextos: laboral y académico. En el caso del contexto laboral el uso de *usted* es del 69%, aquí se percibe otra vez una tendencia al uso de *vos* con un porcentaje del 22% e incluso de *nosotros* inclusivo con un porcentaje del 10%. Se puede inferir que en una situación también formal y jerárquica el uso de *vos* aumenta un 100% en comparación con el adulto desconocido. En realidad, son 11 los informantes que seleccionaron *vos*: 8 informantes del segundo grupo etario (4 mujeres y 4 hombres), un informante del tercer grupo etario y otros dos del primero. Por el perfil de los informantes del segundo grupo etario que eligieron utilizar *vos* con el jefe, nos damos cuenta que los 8 informantes tienen profesiones calificadas y estudios superiores. Es posible que no crean que haya una gran distancia jerárquica entre ellos y su interlocutor. Distinto es el caso de *nosotros* inclusivo en el que el nivel de escolarización de los informantes es más variado (1 informante con nivel primario, 2 con nivel secundario y 2 superior). La pregunta 10 estaba planteada para poder entender si en un contexto laboral los hablantes preferían solidarizarse con su jefe o con sus colegas de trabajo que en segundo plano serían receptores esta interacción. No hubo ningún dato que tuviera en cuenta pronombres que incluyeran a los otros participantes de la reunión y pares del hablante.

En el contexto académico, hallamos que el uso de *usted* (81%) es mayoritario pero no exclusivo, hay un 19% de los informantes que utiliza *vos*. Curiosamente, hay un 7% que si bien utiliza *usted* lo combina con una forma de tratamiento de mayor confianza en el ámbito académico que es *profe*. Asimismo, incluso cuando utilizan *usted* hay combinaciones con estrategias de cortesía informales o semi-formales.

Destinatarios conocidos con paridad social: en este caso, casi un 100% de los informantes eligió el pronombre de tratamiento *vos*, o sea que en estos contextos el uso de *vos* es regular y sistemático. Esto coincide con la hipótesis de Fontanella (1993) con respecto al uso sistemático y policéntrico (difundido en los estilos oral y escrito en todos los ámbitos de la cultura) de *vos* en la variedad ripolatense. La fórmula de tratamiento que se combina con el uso de *vos* en esta situación es *che* que puede ser utilizado tanto en segunda persona singular (se registra un 11% de selecciones en el contexto de *amigo adulto hombre*) como en plural (se registra un 43% en el contexto de *colegas de trabajo*). No registramos que se utilice entre *mujeres* y entre *hombre* y *mujer destinataria,* pero eso no significa que no se produzca. Es posible que la frecuencia de uso con *mujeres destinatarias* sea menor, debido a que no se registra ninguna respuesta ni dada ni libre en la que se haya seleccionado esta forma de tratamiento entre dos interlocutoras femeninas o entre un hablante masculino y una destinataria mujer.

Asimismo, el hecho que no se haya registrado en situaciones de disparidad social y desconocimiento o falta de confianza, no significa que *che* no se utilice entre interlocutores desconocidos. En nuestro cuestionario, no aparece un contexto situaciones que dé muestra de ciertos usos de *che* entre hablantes desconocidos para llamar la atención en el espacio público o para generar empatía en el caso de una petición.

Otra fórmula de tratamiento que se asocia con *vos* en contextos de igualdad social y confianza es *boludo.* Aunque no es considerado como educado, tampoco es considerado como peyorativo y mucho menos un insulto en esa colocación dentro de un contexto familiar, porque obviamente su connotación varía según la situación y la entonación. Esta forma se da entre amigos e indica mucha confianza, de otra forma podría ser tomado como un insulto simplemente. Ramírez Gelbes, Silvia y Andrea Estrada (2003) afirman que en la ciudad de Buenos Aires hay dos usos del ítem léxico *boludo:* vocativo *insultivo* (fórmula de tratamiento familiar que no connota agresión, sino extrema

confianza con el destinatario; pierde su capacidad injuriosa y puede utilizarse como una estrategia positiva de cortesía en contextos informales) y vocativo *insultativo* (conserva su capacidad injuriosa, connota una agresión al destinatario, es claramente descortés, se lo puede diferencias por su entonación y la situación de uso). Se registran 17 informantes que seleccionaron esta forma en su totalidad hombres entre 18 y 34 años. El destinatario que tenían en el contexto propuesto es otro *hombre adulto amigo*. Pensamos que los grupos de usuarios para esta forma de tratamiento serían hombres adultos del primer grupo etario, aunque su uso no es exclusivamente masculino.

En el caso de los colegas de trabajo, también registramos el uso de pronombres de tratamiento como *ustedes* (14,15%) y *nosotros* inclusivo (25,84%). Por último, aparece un uso de *alguien* (43%) en el trato con colegas de trabajo dentro de un grupo para hacer un ofrecimiento.

Destinatarios de temprana edad y desconocidos: *joven sin indicación de sexo.* Hay un 81% de uso de *vos* y un 19 % de uso de *usted*. El pronombre de tratamiento esperado es *vos*. Sin embargo, hay un porcentaje que utiliza *usted* (23 informantes: 12 hombres y 11 mujeres). De las mujeres que utilizan *usted,* hay 6 mujeres entre los 35-64 años y 5 entre los 18 a 34 años. En contraste, hay entre los hombres: 8 hombres de 35 a 64 años y 4 de 18 a 34 años. Podríamos deducir que la tendencia de uso se da entre los hombres y mujeres de 35 a 64 años. Esto resulta un poco extraño teniendo en cuenta que ellos tendrían una diferencia social de mayor edad con respecto al destinatario. No obstante, deciden tratarlo de *usted*, tal vez no por jerarquía de edad, sino para marcar distancia social. La distancia estaría dándose por el rasgo de menos confianza entre los participantes. En otras palabras los informantes que seleccionaron *usted* querrían marcar la falta de confianza utilizando *usted* no con rasgos de mayor edad, formalidad o jerarquía. No registramos en nuestro cuestionario otras formas de tratamiento para este destinatario, pero estamos seguros de que existen.

6.4.4.Forma de los pronombres de tratamiento (forma plena o tácita)

Tabla 61. uso de los pronombres de tratamiento en forma plena o tácita

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10
forma plena	0	8	27	1	1	0	2	13	0	0
tácita	111	84	93	104	102	101	116	54	34	32
total de respuestas	111	117	120	117	104	118	118	117	116	48

En este apartado, analizaremos si el uso de los pronombres de tratamiento puede ser en colocación plena, explícita, o tácita, implícita. Por los totales que arroja la tabla n°61, es clara la preponderancia del uso tácito de los pronombres de tratamiento. En tres de los contextos dados, se registran algunas selecciones de frases que contienen formas plenas de pronombres de tratamiento. En la pregunta 2, el pronombre es *usted* y está pospuesto, porque el modo verbal de la frase es imperativo. En la pregunta 3, el pronombre es *vos* también está pospuesto y, aunque la forma verbal es de presente del indicativo, la colocación pospuesta está en concordancia con un uso del rioplatense de la segunda persona presente del indicativo con valor de imperativo (*cuando me veas bajar, en la próxima bajás vos)* muy frecuente para dar instrucciones en contextos informales. En la pregunta 8, el pronombre es *ustedes*, en este caso la posición es antepuesta al verbo porque hay un contraste entre la primera persona y el grupo de colegas.

En conclusión, el uso de pronombres de tratamiento es mayoritariamente en forma tácita o implícita, salvo que se deba enfatizar por razones de contraste o como en el caso del imperativo por énfasis en la persona que deberá llevar acabo la acción.

6.4.5.Otras formas de tratamiento

Tabla 62 otras formas de tratamiento

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10
Señora	0	25	0	0	0	0	0	0	0	0
Señor	0	0	0	0	0	0	0	0	0	16
che	0	0	0	13	1	0	0	50	0	0
boludo	0	0	0	13	0	0	0	0	0	0
alguien	0	0	0	0	0	0	0	50	0	0
profe	0	0	0	0	0	0	0	0	8	0
profesor	0	0	0	0	0	0	0	0	26	0
nombre propio	0	0	0	0	0	0	0	0	48	0
TOTAL DE RESPUESTAS	111	117	120	117	104	118	118	117	116	48

En la muestra, registramos otras formas de tratamiento muy frecuentes en la ciudad de Buenos Aires. Aquí daremos cuenta de las que fueron utilizadas en el cuestionario y seleccionadas por los informantes:

Señor: para el tratamiento formal de respeto a destinatarios adultos masculinos, en nuestra muestra se utiliza con destinatarios cuya jerarquía está por encima del hablante. Podemos decir que conlleva el rasgo + poder, +distancia social. Registramos un 33,33% de uso en su contexto de aparición dentro del ámbito laboral.

Señora: se utiliza para dirigirse a una mujer adulta en un contexto formal. En nuestra muestra , ocurre en situaciones donde el interlocutor es desconocido y de mayor edad, por lo tanto, suponemos que en este caso está marcando respeto, pero también edad. Registramos un 21,36% de uso en el ámbito público.

Che: como explicamos anteriormente es una partícula vocativa que puede referirse a una segunda persona singular informal (*vos*) o a una segunda persona plural *(ustedes*), suele darse en contextos

de mucha confianza e informales. En nuestra muestra, registramos los dos usos referenciales: para la segunda persona singular un 11,11 %; y para la segunda persona plural un 42,73%. Esta diferencia no denota que haya un uso mayor con referencia a la segunda persona plural sobre la singular, son simplemente dos de las respuestas arrojadas en dos contextos distintos, no pueden ser tomadas como indices.

Boludo: es un vocativo que puede funcionar con valor *insultivo* o *insultativo*. Se caracteriza por ser una forma de tratamiento muy estereotipada en situaciones de familiaridad y confianza (Ramirez Geles y Estrada, 2003). En su uso *insultivo* es una estrategia de cortesía positiva que indica que el hablante tiene la suficiente confianza con el oyente como para utilizar este insulto sin que sea agresivo. Ocurre en nuestra muestra junto con *che* cuando los interlocutores son amigos. Es de notar que en nuestros datos los informantes que lo seleccionaron (11%) son hombres entre los 18-34 años.

Profesor: es un vocativo que se utiliza solo en el ámbito académico para dirigirse a los enseñantes, puede ser en la educación secundario o universitaria. Indica respeto y usualmente se combina con las formas de la tercera persona singular en consonancia con *usted*. Se registra en el contexto académico universitario con un porcentaje de selección del 22,41 %.

Profe: apocope de *profesor,* aunque sigue siendo una forma de tratamiento de respeto, es más familiar. Suele ser más utilizada en el ambiente académico de la educación secundaria, se registró con un 6,89 % de uso. Los informantes son del grupo etario entre los 18-24 años.

Uso del nombre propio: es una forma de tratamiento que recolectamos en el contexto de la pregunta 9, donde parece a veces acompañando al vocativo de *profesor* y otras solo, pero su aparición en este contexto se ve motivada por el hecho de que la interacción se da por un canal escrito en el género de carta-email. Registramos un porcentaje de uso de 41,37%. Más allá de la especificidad del género escrito, es posible que se de el uso de nombres propios en las interacciones orales. Pero por la naturaleza genérica de nuestro cuestionario no pudimos relevar muestras de ello.

Alguien: pronombre indefinido, que se utiliza como estrategia de desfocalización de la referencialidad del destinatario. Usualmente, se utiliza en el ámbito público o frente a pares para no hacer alusión a un destinatario en particular o para dar la opción a que uno de los presentes ocupe el lugar destinatario por voluntad propia. Fue seleccionada por un 50% de los informantes para referirse al grupo de colegas en el acto de ofrecimiento.

6.4.6. Distribución con respecto a los registros formal, semi-formal e informal

Quisiéramos añadir sobre el nivel de formalidad o informalidad de las frases utilizadas para realizar el pedido, el uso de *vos*, resulta significativo en la pregunta 9, porque es un contexto académico donde se esperaría un uso homogéneo de *usted*, por la distancia jerárquica y el contexto formal. Sin embargo, hay un 19% de los encuestados que opta por utilizar un pronombre de tratamiento informal. Entonces, tenemos que preguntarnos si estos hablantes perciben realmente o no la distancia social que existe entre un alumno y su profesor, si esta distancia es relativa en la actualidad, o si existen otras formas lingüísticas o paralingüísticas de marcar esos roles más allá de las fórmulas de tratamiento.

Notamos la siguiente distribución con respecto a los registros: 54% el registro es semi-formal: formas de tratamiento de *usted* con recursos lingüísticos informales en las estrategias de cortesía o formas de tratamiento de *vos* con recursos formales en las estrategias; el 20% es informal y un 26% es formal.

Tabla de datos entrecruzados

Tabla 63 Entrecruzamiento de datos

	MUJER/ ADULTA	HOMBRE/ ADULTO	JOVEN	COLEGAS	JEFE	PROFESOR	AMIGO	AMIGA
Vos	34%	11%	81%	-	22%	19%	99,15%	98,96%
Usted	66,95%	78,30%	19%	-	69%	81%	1,03%	-
RADC	91,74%	73,87%	85,5%	100%	33,01%	90,43%	82,72%	51,51%

Tabla 63 Entrecruzamiento de datos

	MUJER/ ADULTA	HOMBRE/ ADULTO	JOVEN	COLEGAS	JEFE	PROFESOR	AMIGO	AMIGA
RADN	8,25%	11,71%	14,45%	-	66,98%	9,5%	16,79%	19,28%
RADI	-	14,41%		-	-	-	-	29,16%
pre.conv	99,08	84,07	0	50%	4,16	50,86	75%/36,84%	94,89%/ 25%
aseveración	0,92%	4,42%	39,08%	50%	72,5%	49,13%	1,25%/ 21,80%	0/26,31%
imperativo	0	11,81	47,12	0	22,5%	0	2,5%/20,3%	17%/40,78%
estruc.cond	0	0	20,68	0	0,83	0	2,5/9,02%	0/7,89%
presente	30	5,6	50,60%	100%	57,54%	53	75%/76,72%	72,1%/ 68,88%
condicional	70	94,4	0	0	25,47%	47	25/0	27,9/0
nuclear	6,73	10,78	14,45	0	66,98	9,9	21,42%/ 9,67%	15,53%/ 69,31
bipartita	93,26	89,21	63,85	62,5	0	67,32	55,35%/ 27,41%	34,95%/ 9,09
tripartita	0	0	21,68	37,5	33,01	22,77	23,21%/ 62,9	49,51%/21,59
OTRAS FORMULAS	SEÑORA	Ustedes		Ustedes	SEÑOR	PROFESOR	BOLUDO	
		NOSOTROS		NOSOTROS	NOSOTROS	PROFE	CHE	
				CHE				
				ALGUIEN				

A partir de la clasificación por destinatarios podemos marcar una gradación de situaciones de mayor distancia social (por jerarquía o desconocimiento) a más familiaridad. Lo primero que observamos en esta clasificación es que no siempre responde a todos los criterios, de hecho, vemos que en dos de los destinatarios están representados los criterios de +edad y +desconocimiento; en el del joven, +desconocimiento,- edad, y; en el del jefe y el profesor, +jerarquía +conocimiento. Para elaborar este cuadro unimos los resultados de los dos actos de habla: pedido y ofrecimiento. Utilizamos las mismas categorías de análisis y la clasificación por destinatario. De la comparación de los resultados podemos inferir.

Los registros más formales se establecen entre hablantes y destinatarios que tienen rasgos de mayor distancia social, con mayor edad y desconocimiento (mujer y hombre adulto) o por jerarquía (pro-

fesor y jefe). En los informales, pueden variar la distancia social y ser más o menos próximos dependiendo del conocimiento previo, por ejemplo, con el joven el trato es informal. Pero hay factores que indican desconfianza en el las estrategias utilizadas motivadas por el desconocimiento de los interlocutores entre sí, en el trato con los colegas el trato es distante. Puesto que hay poco uso del pronombre *nosotros* inclusivo y se opta por la no referencialidad de la persona del destinatario, los tratos son cercanos solo en los contextos realmente familiares con amigos.

Mientras que en los contextos formales el porcentaje de las pronombres de tratamiento varía en el uso de *vos* (20% y 30%) y *usted* (entre un 80% y un 70%). En los contextos informales cercanos el uso de *vos* es casi total y mayoritario. Para los contextos informales no cercanos vuelve a aparecer la variación de tratamientos formales e informales (81% *vos*; 19% *usted*). También, se registra el uso de otros pronombres de tratamiento y fórmulas de tratamiento como *nosotros* inclusivo, *ustedes*, *señor*, *señora*, *profesor*, *profe* para los contextos formales; y *nosotros* inclusivo, *che*, *boludo*, *alguien*, para los contextos informales.

Para todos los contextos, la realización de los actos de habla es preminentemente completa y directa, pero los porcentajes de uso de estructuras nucleares aumentan, sobre todo, en el contexto informal cercano. En el mismo contexto familiar, registramos realizaciones del acto indirectas. Para la estructura del macro acto, notamos que hay mayor diversidad de estructuras nucleares, bipartitas y tripartitas en los actos de ofrecimiento sin depender de si el contexto es formal o informal. Las estructuras bipartitas son las más frecuentes en particular para los actos de pedido.

La misma diferencia sucede con respecto a las estrategias sintácticas entre los actos de pedido y ofrecimiento, mientras que los segundos presentan mayor muestra de estructuras sintácticas (interrogativas convencionalizadas, aseveraciones, frases imperativas, estructuras condicionales). En los actos de pedido las interrogativas convencionalizadas son la estrategia más frecuente sin diferenciación por contexto.

En la categoría de modalidad verbal, es notoria la diferencia de uso de los tiempos verbales según el contexto: hay un mayor uso del condicional simple en contextos formales y en los informales del presente del indicativo. El uso del imperativo no aparece marcado por registro, sí por acto de habla y se percibe un mayor uso en los actos de ofrecimiento. No notamos uso de otros tiempos verbales como el futuro o el pretérito imperfecto de cortesía.

Tabla 64 porcentajes de estrategias de cortesía negativa

Tipo de acto	Minimizador	Minimizacion de costo	Compromiso previo	dar opciones	deferencia	justificación
Pedido	26,98	17,41	17,55	6,21	59,43	49,95
ofrecimiento	19,5	0	0	0	0	59,14

En el caso de las estrategias de cortesía negativa, registramos mayor variedad y porcentaje de uso en los actos de pedido. Tal vez por ser una intromisión en el territorio del oyente y depender de su aceptación para la consecución del propósito. La estrategia de justificación aparece utilizada con mayor frecuencia tanto en los actos de pedido como en los de ofrecimiento, porque es una condición previa de realización la condición de *razonabilidad*. Los actos de ofrecimiento son, *a priori,* actos de cortesía positiva. Pero, como se impondría un compromiso al oyente al aceptar el favor e incurrir en una deuda futura, en algunos casos, aparece minimizado el costo de la realización del acto que conlleva el ofrecimiento. Y, en ese caso, se utilizan minimizadores. Por ejemplo: la situación del préstamo de dinero que la cantidad parece minimizada (*algunos pesos, unos pesos*). Para los actos de ofrecimiento, observamos mayor uso de estrategias relacionadas con las condiciones previas de realización (*aceptabiliadad, habilidad y razonabilidad*) y otras que parecen típicas de la cortesía hispano hablante como el uso del *yo* enfático o el marcador deóntico b*ueno*, y una específica de la cultura rioplatense el uso del verbo originado en el lunfardo *bancar* .

6.5. Resumen

A partir de las observaciones hechas en el análisis sobre los datos arrojados por nuestra muestra, podemos abstraer comportamientos sociopragmáticos generales para los actos de pedido y ofrecimiento en la comunidad de habla de la ciudad de Buenos Aires. Al describir estos comportamientos en términos estratégicos dentro de los registros formales, semiformales e informales, damos un paso hacia la comprensión de la actuación de los hablantes, que es y no aceptable para ellos. El análisis de los datos de nuestra encuesta cuantitativa nos proporcionó ciertas regularidades y tendencias, así como ciertos datos menos frecuentes que podrían ser interpretados como indicios de cambios en las tendencias generales. En este apartado daremos un resumen general de los comportamiento sociopragmáticos y expondremos las respuestas atípicas dadas por los informantes.

Los contextos situacionales y las relaciones entre los participantes de los actos de habla determinan los registros utilizados en ellos, no obstante, es posible que estos se modifiquen a partir de las representaciones que los hablantes tienen de su relación con su interlocutor y de las representaciones imaginarias que tengan de ellos entre sí. De forma que se puede establecer una correspondencia entre contextos de mayor distancia social y jerárquica y los registros formales, contextos de menor cercanía, paridad social y registros semi formales, y contextos familiares e informales, aunque estas correspondencias son solo abstracciones hipotéticas. En este sentido, tomamos las preguntas 1, 2, 9 y 10, que establecen contextos con mayor distancia social o jerárquica, para agrupar las características que describirían las estrategias sociopragmáticas y pronombres de tratamientos como los utilizados en el registro formal. Las preguntas 3 y 8, donde hay un interlocutor joven desconocido y compañeros de trabajo, como situaciones intermedias donde podría determinarse un registro semiformal o semi-informal. Y por último, las preguntas 4, 5, 6 y 7, donde los interlocutores son amigos y proponen un contexto familiar de registro informal.

Tabla 65 Características de los actos exhortativos y comisivos según el registro.

registro	formal		semiformal	informal	
acto	pedido	ofrecimiento	ofrecimiento	pedido	ofrecimiento
vos	17,2%		81%	98,55%	
usted	73,81%		19%	1,05%	
RADC	72,26%		92,75%	67,11%	
RADN	24,11%		7,22%	18,03%	
RAI	3,36%		0	14,58%	
nuclear	9%	36%	7,22%	18,03%	
bipartita	84%	34%	69,17%	31,7%	
tripartita	7%	30%	29,59%	39,30%	
interr.conv.	78%	4,16%	25%	84,94%	30,92%
imperati	18,15%	22,5%	23,56%	9,75%	30,54%
asever	3,93%	72,5%	44,54%	0,62%	24,05%
Est.cond	0%	0,83%	10,34%	1,25%	8,45%
presente	27,53%	57,54%	75,3%	73,55%	72,8%
cond.simple	70,46%	25,47%	0,56%	26,45%	0
imperat.	18,15%	22,5%	23,56%	9,74%	30,54%
Otros pronombres o formas	Ustedes nosotros señor/señora Profesor/profe		alguien nosotros ustedes che	che boludo	

Para el registro formal, percibimos las siguientes características dentro de los actos de pedido y ofrecimiento:

- preponderancia del uso del pronombre de tratamiento *usted* (73,81%), según el sexo o la jerarquía puede estar combinado con fórmulas de tratamiento nominales como *señora, señor, profesor, profe.* Hay un 17,2% de uso del pronombre de tratamiento *vos.*

- La realización de los actos tiene una fuerte tendencia a ser directa y completa o ampliada (72,26%), mientras que la realización directa nuclear es del 24,11%.
- El porcentaje de realización indirecta de los actos es muy bajo (3,36%) y comprende los actos de pedido solamente.
- Con respecto a la macroestructura, según el tipo de acto de habla, hay una preferencia por las estructuras bipartitas (84%) para los actos de habla exhortativos, siendo en estos muy baja la selección de estructuras nucleares (9%) y tripartitas (7%). En contraste, en los actos comisivos la selección de estructuras es más equitativa: 36% nuclear; 34% bipartitas; y 30% tripartitas.
- Para las estrategias sintácticas, también hay una marcada diferencia entre los actos de pedido y los de ofrecimiento. Los actos de pedido tienen una marcada tendencia a la realización con interrogativas convencionalizadas (78%), siendo mucho menor los porcentajes de otras estrategias sintácticas como imperativo (18,15%), aseveraciones (3,93%) y estructuras condicionales (0%). En los actos comisivos, los porcentajes para las estrategias sintácticas son: asertivas 72,5%, interrogativas convencionalizadas 4,16%, imperativo 22,5% y 0,83% de estructuras condicionales.
- En lo que respecta al modo verbal, el comportamiento vuelve a ser distinto entre ambos actos de habla. Los actos exhortativos tienen mayor uso del condicional simple (70,46%); en cambio, los actos comisivos del presente del indicativo (57,54%). Para el uso del modo imperativo, los actos de pedido tienen una frecuencia en contextos formales 18,15% y en los comisivos la frecuencia es más alta, no solo para el contexto formal, sino en general, 22,5%.

Para los contextos cuyo registro es semiformal solo tenemos características para los actos de ofrecimiento:

- hay un uso mayor del pronombre *vos* (81%) en contraste a *usted* (19%) para la segunda persona singular. Para la segunda persona plural, que serían los compañeros de trabajo, hallamos un uso de *ustedes* del 17%, es mayoritario el uso del pronombre indefinido *alguien (*42%*)* combinado

con la particular *che* para referirse al conjunto de los compañeros. También, se puede observar el uso del *nosotros* inclusivo (26%).

- Las realizaciones son directas y completas o ampliadas (92,75%), hay un uso muy bajo de realizaciones nucleares (7,22%) y ningún tipo de realización indirecta, esto tal vez coincida con que la descripción parte de los datos revelados para situaciones con actos de habla de ofrecimiento.
- Para la macroestructura, notamos un aumento de las estructuras tripartitas 29,59% en desmedro de las estructuras nucleares 7,22%. Las estructuras bipartitas siguen siendo preponderantes con un 63,17% de uso.
- Cambia con la tendencia de los actos de habla de ofrecimiento en el registro formal y las estrategias sintácticas son utilizadas de manera proporcional: interrogativas convencionalizadas 25%; aseverativas 44,54%; imperativas 23,56%; y estructuras condicionales 10,34% de frecuencia de uso.
- Para los tiempos verbales utilizados en los actos, hay un aumento muy marcado del uso del presente del indicativo (75,3%), el imperativo se mantiene en un 23,13% y la formulación de frases con el condicional simple es casi inexistente, es un 0,56%.

Para los contextos cuyo registro es informal, también diferentes comportamientos para los actos de pedido y ofrecimiento, sobre todo en las macroestructuras, estrategias sintácticas y los tiempos verbales.

- El uso del pronombre *vos* para la segunda persona singular es casi absoluto (98,55%), hay un mínimo uso de *usted* (1,05%) y esto puede deberse a la confluencia de otras variedades del español que coexisten en la ciudad.
- Existe una disminución de la realización directa y completa (67,11%), aunque esta sigue siendo la más frecuente en el uso. También, sorprendentemente disminuye el uso de estructuras nucleares a un 18,03% con respecto al porcentaje de uso en el registro formal.

- En las macroestructuras se percibe un aumento en el porcentaje de estructuras tripartitas (39, 30%), lo que podría darse por razones estratégicas. Las estructuras bipartitas tienen un porcentaje del 31,7% y las estructuras nucleares un 18,03%. La proporcionalidad del uso en las macroestructuras sería una de las diferencias significativas con respecto al registro formal.
- Hay que notar un porcentaje del 14,58 % de realizaciones indirectas no convencionalizadas en el registro informal, pero el hecho de que se haya dado ese porcentaje es circunstancial a nuestra muestra, ya que su uso es estratégico, no se podría considerar una característica del comportamiento sociopragmático regular para el registro informal.
- En las estructuras sintácticas, tenemos que otra vez dividir los comportamientos en los actos de habla de pedido y los de ofrecimiento. Los primeros tienen una mayoría de uso de las frases interrogativas convencionalizadas (84,94%) con mucho menor porcentaje de uso tienen las frases en imperativo (9,75%), las estructura condicionales (1,25%) y, por último, las frases aseverativas (0,62%). Los actos de habla de ofrecimiento tienen un uso más proporcional de las estrategias sintácticas, comportamiento que muestran en los otros dos registros. Las interrogativas convencionalizadas tienen un 30,92% de uso, las frases aseverativas un 24,05 % bastante menor al porcentaje de los registros formal y semiformal; hay un uso muy alto del imperativo con un 30,54%; las interrogativas convencionalizadas tienen un 30,92% de porcentaje de uso; las aseverativas un 24,45%; y las estructuras condicionales un 8,45%. Otra vez podemos observar en los actos comisivos y en el registro informal una proporcionalidad en el uso de las estrategias sintácticas.
- También, en los modos verbales, los comportamientos son distintos para cada acto de habla. Si bien ambos actos de habla tienen un similar porcentaje mayoritario de uso del presente del indicativo (73,55% para los exhortativos; 72,8% para los comisivos), los porcentajes varían en los otros modos verbales: el condicional se utiliza más en los actos exhortativos (26,45%) y el imperativo en los actos de ofrecimiento con un porcentaje de 30,54%. El uso del condicional

simple en los actos comisivos en el registro informal es nulo, y el uso del imperativo en los actos de pedido es de 9,74%.

Fuera de la clasificación de los comportamientos según los registros y actos de habla, nos encontramos con que las estrategias de cortesía negativa no siguen patrones vinculadas a los registros en sí, o a los actos de habla. Por ejemplo, se puede observar que la estrategia de *deferencia* se utiliza en los contextos cuyo acto de habla es exhortativo, aunque su uso no es regular y varía de contexto a contexto, sin que por eso encontremos un patrón estable por registros. Las estrategias de cortesía y, sobre todo, las que están vinculadas a las condiciones previas de realización del acto de habla, se vinculan con los implícitos argumentativos de cada situación y son planteadas estratégicamente. De todas formas, podemos decir, en grandes rasgos, que el uso de las estrategias de cortesía negativa es mucho menor en la variedad rioplatense del español que en otros idiomas. No hay estrategias que se utilicen en todos los contextos. Sí la estrategia de *justificación* aparece en muchos de los contextos propuestos con distintos porcentajes, pero en algunos es totalmente nulo su uso. Nos hace pensar que incluso al tratarse de un mismo acto de habla su uso varía por cuestiones argumentativas.

En principio, el uso de las estrategias de cortesía negativa se diferencia según el tipo de acto, luego por diferentes factores como la confianza, el propósito, la cercanía entre los hablantes. Pero como hemos observado en nuestro análisis, sobre todo, se vinculan con los implícitos argumentativos. Por eso, por ejemplo, las estrategias de *justificación* se mantienen en casi todos los contextos, salvo en aquellos donde expresar la verdadera razón por la cual se hace un pedido sería descortés. Otro ejemplo, es la estrategia de *deferencia* que es utilizada con distintos porcentajes en los contextos de actos de habla exhortativos, pero no se utiliza en los contextos de ofrecimiento. De todas maneras, registramos un mayor uso de estas estrategias en un contexto formal (expresión de *deferencia* 43,95% en el registro formal y 19,99% en el informal; *justificación* 57,57% en el registro formal y 27,61% en el informal), pero esto podría ser relativo a las situaciones seleccionadas para cada regis-

tro.

Tabla 66 Estrategias de cortesía negativa según el acto de habla.

Acto	minimizadores	mini.de costo	compromiso previo	dar opciones	deferencia	justificación
pedido	17,7	9,07	14,49	5,33	51,16	46,16
ofrecimiento	19,5	0	0	0	0	59,14
total sobre toda la muestra	12,86	4,53	7,24	2,66	25,58	52,65

Es notorio que hay más variedad de uso de estrategias de cortesía negativa (*minimizadores, minimización del costo, expresión de deferencia, justificación, dar opciones y compromiso previo*) en los actos de habla de pedido que en los actos comisivos (*justificación y minimizadores*). En los actos comisivos, la mayor parte de las estrategias están vinculadas a las condiciones previas de realización (*habilidad, disponibilidad y razonabilidad*). Hay una diferencia de uso en total entre los dos tipos de actos de un 10% (pedidos 23,98% y ofrecimiento 13,10%). En total, con respecto a toda la muestra, el porcentaje de uso de las estrategias negativas es muy bajo 17,58%.

Respuestas atípicas.

Ahora bien, para comprender mejor nuestra hipótesis sobre el avance del *voseo* en los contextos formales y a su vez el desplazamiento de las marcas de distancia social, falta de confianza y jerarquía hacia otros recursos o estrategias, por ejemplo, el tiempo verbal, debemos analizar también las irregularidades o las respuestas atípicas que dieron los informantes y que pueden, por su cantidad, ser consideradas como leves tendencias hacia un posible cambio del paradigma. Para empezar, un 18% de las respuestas totales no responden a los patrones descriptos como generales o tendencias mayoritarias. Los criterios para agrupar las respuestas atípicas no responden a las características principales de los tres registros seleccionados anteriormente, pero, principalmente, a la correlación entre las fórmulas de tratamiento y los modos verbales. Puesto que, como explicamos en el párrafo

anterior, las estrategias de cortesía negativa no son consideradas como características descriptivas dentro de los registros. En otras palabras, las respuestas seleccionadas como atípicas responden a los parámetros generales de realización y estrategias sintácticas correspondientes al registro y al acto de habla, incluso en términos de macroestructura. Pero no responden a las correlaciones esperadas según las tendencias, entre pronombre de tratamiento o fórmula nominal de tratamiento y tiempo verbal. Tomando estas características generales y los registros podemos agrupar las respuestas atípicas según las siguientes combinaciones:

- en el registro formal para destinatarios adultos y desconocidos: *usted*-presente del indicativo, *vos*-condicional simple, *vos*-presente del indicativo;
- registro semiformal para destinatarios jóvenes o pares en el trabajo: *usted*-presente del indicativo;
- en el registro informal para destinatarios amigos, *vos*-condicional simple y *usted*-condicional simple.

Las respuestas atípicas encontradas fueron las siguientes:

P1: destinatario hombre adulto desconocido

c- *Por favor, ¿me puede ceder/ me cede el asiento?*

d- ¿Me permite sentar que me voy a desmayar?

g- Por favor, necesito su asiento.

h- ¿Me dejarías sentar que me siento mal?

C.135 Perdón, me siento mal, ¿me puedo sentar?

C.61 Disculpe ¿Puedo abrir la ventanilla?

C.93 Disculpame, ¿No me dejarías sentarme que no me siento bien?

P2: destinataria mujer adulta desconocida.

b- Perdoná, ¿no me guardarías el lugar un segundo que voy al baño? Gracias.

f- ¿Me guarda el lugar que necesito ir al baño?

g- Señora, por favor, ¿me cuida el lugar? Voy rápido al baño y vuelvo.

h- Disculpame, ¿me podrías cuidar el lugar mientras voy al baño?

C.135 ¿Me cuidás el lugar que voy al baño? Vuelvo corriendo.

P3: destinatario joven desconocido

e- Voy para allá, yo le indico.

g- Yo le indico donde bajarse.

P4: destinatario amigo

a-¿Podrías comprarme unas cosas, por favor?

g-¿Te molestaría mucho pasar por el supermercado? Necesito comprar algunas cosas. Ya que salís…

h-¿Sería tan amable de comprar algunas cosas para comer?

P5: destinatario amigo o pareja del amigo

a-¿Podrías apagar el cigarrillo, por favor?

b- Al amigo: "Escuchame, ¿no le decís a tu señora si puede fumar afuera o abrir la ventana?

h- Disculpe, ¿sería tan amable de pedirle a su pareja que deje de fumar?

C.42 ¿Te molestaría si abro la ventana que me molesta el humo?

P9: destinatario profesor

a-Hola X ¿cómo estás? Espero que bien. Te escribo para hacerte un pedido.

d-Profe. ¿me haría el favor de recomendarme para un nuevo trabajo?

h-Hola XX ¿cómo estás? Perdón que te moleste pero estaría necesitando una carta de recomendación. ¿Me la podrías hacer, por favor?

i- Mirá ¿me podrías hacer el favor de redactarme una carta para solicitar empleo?

j- Miré, profesor, yo soy XX. Fui alumno suyo. Necesitaría una recomendación para un nuevo trabajo. ¿puede hacérmela?

P10: destinatario jefe

g-Bueno, dale lo hago yo.

Cantidad de selecciones de las respuestas atípicas

Tabla 67 Selecciones atípicas por registro

	FORMAL	SEMI-FORMAL	INFORMAL
Vos + presente	34 selecciones		
Vos + condicional simple	63 selecciones		24 selecciones
Usted + presente	60 selecciones	23 selecciones	
Usted + condicional	8 selecciones		4 selecciones

Tabla 68. Porcentajes de las selecciones atípicas

	FORMAL	SEMIFORMAL	INFORMAL
Vos + presente	7,08	0	0
Vos + condicional	13,12	0	5
Usted + presente	12,5	9,58	0
Usted + condicional	*1,66	0	0,83
TOTAL	34,37	9,58	5,83

*Son las selecciones que incluyen el vocativo *profe,* que es de registro informal.

Los cuadros muestran las selecciones de las respuestas atípicas relevadas anteriormente divididas en los tres registros. Los porcentajes están sacados sobre la base del total de las selecciones para los contextos de cada registro. Es claro que la divergencia se da mayormente en el registro formal (34,37%), donde se emplean las cuatro combinaciones registradas entre los tiempos verbales y los pronombres de tratamiento. Los otros porcentajes son mucho menores en los registros semi-informal (9,58%) e informal (5,83%). Las combinaciones de *vos* y condicional simple (13,12%) y *usted* y presente en el registro formal (12,5%) son las más frecuentes. La primera es preeminente en el

contexto de la pregunta 2, cuya destinataria es desconocida y mujer. Esta tendencia podría coincidir con la hipótesis de Rigatuso (1994) que sostiene que en el caso de las interlocutoras mujeres hay mayor muestra de afecto y puede darse un trato más informal.

No sería la misma explicación para la tendencia de la segunda combinación (*usted* y presente del indicativo), aunque también se dé en el contexto de la pregunta 2. Es mayoritario su uso en el contexto académico de la pregunta 9, como una combinación posible para hacer un pedido a un profesor. Esta opción más la combinación de *usted* con el vocativo *profe,* dan la idea de cierta tendencia a la informalidad en el tratamiento, tal vez motivada por el conocimiento mutuo y la confianza entre estudiante-profesor.

Teniendo en cuenta estos datos, hay una tendencia casi de un 35% en los contextos formales a graduar el registro, es decir, que o bien optan por un cambio de pronombres de tratamiento utilizando el *voseo,* o bien utilizan modos verbales típicos de los contextos informales para la formulación de los actos de habla. De esta manera, los hablantes indicarían que aún hay una tensión dentro de estos contextos. Aunque como marcan Boretti (1992), Fontanella (1968, 1993) y Rigatuso (1994) haya una tendencia a un trato más solidario y equilibrado en las interacciones con distancia social, la democratización del uso del *vos* no anula rasgos que siguen presentes como el desconocimiento, la distancia social por edad o jerarquía. Estos rasgos deben ser expresados por otros recursos, como, por ejemplo, el uso del condicional simple en contextos informales o con el pronombre de tratamiento *vos* en contextos formales. Así mismo, podemos pensar que los hablantes que en un contexto de jerarquía y confianza deciden optar por el uso del pronombre *usted,* pero familiarizan sus proposiciones con la utilización del presente, tratan de resolver la misma tensión entre el trato formal y la familiaridad que implica la confianza y el tiempo compartido.

En el contexto semiformal, se da una variabilidad del 9,58% por la combinación del *usted* más el presente del indicativo. Las razones de esta variabilidad tendrían dos causas: primero que el hablan-

te claramente quiere marcar distancia social y desconocimiento con el oyente y, por eso, utiliza *usted.* Y segundo, el uso del presente en este caso es la tendencia que se registra como en la media de las formulaciones de los ofrecimientos, cuya tendencia es a estar formulados en frases que utilizan el presente del indicativo (75,3%). Es decir que con respecto a los tiempos verbales utilizados estas frases atípicas continúan con los patrones de comportamiento del registro semi-formal e informal. También las tendencias de los actos comisivos en general (68,54%), pero utilizan un pronombre de tratamiento no prototipo (*usted*) para destinatarios desconocidos jóvenes, tendencia que habíamos registrado en todo la muestra con un total del 19%.

En el registro informal, las respuestas atípicas se dan con las combinaciones *usted*-condicional simple y *vos*-condicional simple. La primera combinación es casi desestimaba, ya que solo registra 4 selecciones. La segunda combinación, podría no darse por razones de variabilidad del registro o la relación entre los participantes, sino más bien por razones estratégicas que tienen que ver con la atenuación de la tarea o el pedido que se esta haciendo. Incluso con cierta ironía. El uso de este tiempo verbal cuando la tarea o el compromiso al que exhorta el hablante no es difícil de cumplir denota un excesivo uso de formalidad que puede ser interpretado como sarcasmo o disgusto.

7. CONCLUSIÓN

7. CONCLUSIÓN

Al principio de la investigación partimos de la hipótesis de que en el sistema de pronombres de tratamiento de la variedad rioplatense del español de la ciudad de Buenos Aires existe un desplazamiento del pronombre *vos* hacia contextos propios del pronombre de tratamiento formal *usted*. Coincidimos con Boretti (1992), Fontanella (1968, 1993), Rigatuso (1994, 2010) en que los pronombres de tratamientos se han desplazado en los contextos de relaciones asimétricas. En estos contextos formales, el uso sistemático de *usted* ha dado paso a un uso de *vos*. Esto podría indicar mayor equilibrio social y afiliación.

Este desplazamiento que se debería a un trato equilibrado y solidario, provoca además un cambio en el sistema de estrategias sociopragmáticas utilizadas en los actos de pedido y ofrecimiento, de modo que rasgos como desconocimiento, jerarquía y mayor edad fueran representados o no por recursos pragmalingüísticos por fuera del sistema pronominal de tratamiento. En otras palabras, queríamos observar si había una correlación entre las formas pronominales de tratamiento y las estrategias pragmalingüísticas utilizadas en los actos de pedido y ofrecimiento. Aun más, intentamos ver si en esta correlación había algún signo de cambio o variabilidad que nos permitiera corroborar nuestra hipótesis de que la generalización del *voseo* en los contextos formales conlleva una variación en las estrategias pragmáticas. Asimismo, quisimos investigar como los implícitos culturales motivan las estrategias de cortesía utilizadas en los actos de habla exhortativos y comisivos, y si había alguna diferencia en la frecuencia y variedad de estas en cada uno de ellos.

Para ello recurrimos a un método de recogida de los datos sociolingüístico, específicamente cuantitativo, con un enfoque sociopragmático, ya que la metodología de análisis sería pragmalingüística. Decidimos realizar un muestreo no probabilístico, puesto que consideramos que los datos que se obtendrían servirían para describir frecuencias y algunas tendencias, pero no para establecer alguna tendencia a futuro o comportamiento probable. Debido a sus naturaleza pragmática, esperábamos

describir comportamientos en las actuaciones de los hablantes dentro de los actos de habla, sin establecer posibles cambios sociolingüísticos o dialectales de elementos más discretos como podrían ser ítems fonéticos, morfológicos, etc. Preparamos dos cuestionarios: uno prospectivo, que piloteamos con 30 informantes, y de sus resultados elaboramos otro cuestionario definitivo de respuestas múltiples a situaciones interaccionales. Los criterios que seguimos para la elaboración del cuestionario fueron discrecionales, es decir, recolectar la mayor cantidad de datos posibles, en la menor cantidad de tiempo, con el fin de lograr resultados que mostraran ciertas regularidades. Queríamos tener a disposición la posibilidad de probar variables fijas sobre los pronombres de tratamiento, las estrategias de cortesía y los actos de habla.

Obviamente, el uso de un cuestionario escrito nos trajo ciertas limitaciones en la muestra, tales como un registro más formal y la idealización de los datos. También, tuvimos ciertas limitaciones con respecto a los informantes, que estaban divididos por cuotas edad, sexo y nivel de escolaridad. Para la variable de la edad partimos desde los 18 años, ya que las situaciones establecidas dentro del cuestionario evocaban conocimientos y hábitos de adultos (trabajo, cuidado de niños, espacios públicos como el banco, etc) hasta los 80 o más. En la variables sexo, decidimos utilizar las variables tradicionales binarias de hombre/mujer. Y para la escolaridad los tres niveles educativos, sin poder incluir a los iletrados por la naturaleza escrita del cuestionario. Otro problema surgió con las variables de escolaridad, nuestra muestra quedó sesgada, puesto que muchos informantes pertenecían a los niveles de educación superior y no pudimos cumplir con las cuotas de nivel primario y medio.

A partir de las observaciones hechas en el análisis sobre los datos arrojados por nuestra muestra, pudimos abstraer comportamientos sociopragmáticos generales para los actos de pedido y ofrecimiento en la comunidad de habla de la ciudad de Buenos Aires. Al describir estos comportamientos en términos estratégicos dentro de los registros formales, semiformales e informales, dimos un paso hacia la comprensión de la actuación de los hablantes, qué es y qué no es aceptable para ellos

pragmáticamente. El análisis de los datos de nuestra encuesta cuantitativa nos proporcionó ciertas regularidades y tendencias, así como ciertos datos atípicos que podrían ser interpretados como indicios de cambios en las tendencias generales, pero claramente nuestro análisis no ofrece el total de las estrategias sociopragmáticas, ni tampoco un elenco completo de formas de tratamiento nominales, con las que cuenta la variedad rioplatense para representar pedidos y ofrecimientos. Así como tampoco los porcentajes que pueden ser interpretados probabilísticamente. Tras el análisis de los datos los resultados son los siguientes:

En los contextos situacionales formales, el uso de *usted* ha retrocedido a un 73,81% dando paso a un uso de *vos* de más de un 20% para destinatarios adultos desconocidos, o con mayor jerarquía o en el ámbito académico. En contraste, en los contextos semiformales con destinatarios desconocidos jóvenes o entre pares en el ámbito laboral, se utiliza mayoritariamente el pronombre de segunda persona singular *vos* en un 81% y un 19% utiliza *usted*. En los contextos familiares, es casi absoluto el uso del *voseo*.

Registramos que todavía hay un uso de fórmulas de tratamiento nominales de respeto y deferencia como *señor*/ *señora*, *profesor*. *Señor* es utilizado más como tratamiento de respeto para indicar jerarquía y, a veces, edad cuando es muy avanzada. Mientras que *señora* se utiliza más frecuentemente para denotar edad y puede resultar un poco peyorativo en el caso de las mujeres de mediana edad. *Profesor* aparece en el ámbito académico como vocativo, y con menor frecuencia su forma apocopada *profe* que connota confianza y un trato más cercano e informal podría ser más utilizada entre los informantes jóvenes y de escolaridad media. Para los ámbitos de paridad social (compañeros de trabajo, amigos y familia), pudimos registrar formas de tratamiento como *che* y *boludo*. La primera que puede combinarse con las formas verbales de *vos* y de *ustedes* para la segunda persona plural, y la segunda que es un insulto con valor de vocativo que no resulta descortés para los hablantes, sino todo lo contrario, fortalece el vínculo de confianza entre amigos.

La realización de los actos de habla tanto exhortativos como comisivos en preeminentemente directa y completa o ampliada (62,39%). Hallamos un promedio de un 24% de uso de macroestructuras nucleares. Los actos de habla indirectos fueron seleccionados solo en los actos de habla exhortativos en un porcentaje de 14,58 %. Por las situaciones en que se utilizaron, podríamos decir que su uso es estratégico y no siempre tiene que ver con quedar bien con el interlocutor. Es posible que en ocasiones se utilice simplemente para evitar el conflicto directo y, que en contextos familiares, sean interpretados como una muestra de sarcasmo o ironía, o como un signo de disgusto.

El uso de las estrategias sintácticas varía según el acto de habla. Mientras en los actos exhoratitvos hay un uso muy frecuente de las interrogativas convencionalizadas (78%); en los actos comisivos es más diverso el uso de las estrategias sintácticas (Haverkate, 1994) y aumenta fuertemente el uso de la aseveración (47%), las frases imperativas (26,53%) y las estructuras condicionales (6,54%). Esto marcaría mayor autoafirmación en los actos de ofrecimiento, que en sí mismos son actos que autoafirman la imagen del hablante, y generalmente, son considerados positivos, puesto que fortalecen los vínculos entre los interlocutores, en contextos familiares más que en contextos de mayor distancia social.

El comportamiento de los tiempos verbales en el sistema de cortesía es distinto según el registro y según el acto de habla también. En el registro formal en actos de pedido, hay mayor uso del condicional simple. El presente del indicativo se utiliza más frecuentemente para los actos de habla comisivos y los actos de habla de pedido en registro semiformal e informal. En general, registramos un uso del 20% para el modo imperativo, la tendencia es un poco mayor en los actos de habla comisivos, y no notamos diferencias entre los registros. Hay que considerar que nuestro cuestionario no fue específicamente diseñado para medir el uso del imperativo, por lo que no incluimos contextos típicos de uso del imperativo, como urgencias o pedidos sencillos. En el caso de los actos de habla exhortativos, no registramos el uso de otros tiempos verbales que suelen utilizarse en el español como el imperfecto tanto del indicativo como del subjuntivo.

Tal como habíamos indicado en nuestra hipótesis inicial, el uso de estrategias de cortesía negativa está vinculado a el tipo de acto de habla, el propósito del acto y los implícitos culturales que se actualizan en el momento de la interacción, la confianza. Y no tan ligado a factores como distancia social entre los hablantes, o categorías como poder y solidaridad, si bien estos también pueden motivarlas. Fuera de la clasificación de los comportamientos según los registros y actos de habla, nos encontramos con que las estrategias de cortesía negativa no siguen patrones que se correspondan con los registros en sí, sino a los actos de habla. Por ejemplo, se puede observar que la estrategia de *deferencia* se utiliza en los contextos cuyo acto de habla es exhortativo, aunque su uso no es regular y varía de contexto a contexto, sin que por eso encontremos un patrón estable por registros. Las estrategias de cortesía y, sobre todo, las que representan las condiciones previas de realización del acto de habla, se vinculan con los implícitos argumentativos de cada situación. De todas formas, podemos decir, en grandes rasgos, que el uso de las estrategias de cortesía negativa es escaso en la variedad rioplatense del español. No hay estrategias que se utilicen en todos los contextos, sí la estrategia de *justificación* aparece en muchos de los contextos propuestos con distintos porcentajes, pero en otros es totalmente nulo su uso. Esto nos hace pensar que incluso al tratarse de un mismo acto de habla su uso varía por cuestiones argumentativas.

De todas formas, registramos un mayor uso de estas estrategias en un contexto formal (expresión de *deferencia* 43,95% en el registro formal y 19,99% en el informal; *justificación* 57,57% en el registro formal y 27,61% en el informal), pero esto podría ser relativo a las situaciones seleccionadas para cada registro. Hay más variedad de uso, los actos de pedidos 23,98% que en los de ofrecimiento 13,10%. Los primeros utilizan las estrategias de cortesía negativa: *minimizadores, minimización del costo, expresión de deferencia, justificación, dar opciones y compromiso previo*; los segundos: *justificación, minimizadores,* y la mayor parte de las estrategias están relacionadas con las condiciones previas de realización (*habilidad, disponibilidad y razonabilidad*). En total, con respecto a toda la

muestra, el porcentaje de uso de las estrategias negativas es muy bajo 17,58%.

Además de analizar las regularidades dadas, analizamos las respuestas atípicas, con el fin de poder establecer si nuestra hipótesis del desplazamiento de rasgos que estaban marcados por el uso de los pronombres hacia las estrategias pragmalingüísticas. Un 18% de las respuestas totales no responden a los patrones descriptos como generales o tendencias mayoritarias. Los criterios para agrupar las respuestas atípicas tienen que ver con las características principales de los tres registros y, en especial con la correlación entre las fórmulas de tratamiento y los modos verbales. En otras palabras, las respuestas seleccionadas como atípicas responden a los parámetros generales de realización y estrategias sintácticas correspondientes al registro y al acto de habla, incluso en términos de macroestructura. No obstante, no siguen las correlaciones esperadas según las tendencias de nuestra muestra, entre pronombre de tratamiento o fórmula nominal de tratamiento y tiempo verbal.

Casi el 35% de las repuestas atípicas se dan en las situaciones de registro formal. Encontramos combinaciones de *vos* y condicional simple (13,12%), y *usted* con presente del indicativo (12,5%). También, registramos más respuestas atípicas en los actos de pedido que en los comisivos, cuyo comportamiento con respecto a las estrategias sintácticas es más proporcional y menos marcado por registros. Con respecto a la ocurrencia de *vos* con condicional simple en el registro formal, notamos que es una tendencia entre interlocutoras mujeres, para no marcar diferencia de edad. La segunda ocurrencia es utilizada en la interacción con la mujer adulta, y también en el contexto académico en interacción con el profesor. En e contexto académico denotaría que aunque se mantenga el trato de cortesía de mayor distancia, *usted*, hay un conocimiento mutuo que se expresa con el uso del presente del indicativo. Incluso en algunas respuestas se llega a utilizar el apocope de *profesor*, *profe*, como muestra de afectuosidad, por sobre todo, cuando los informantes son jóvenes.

En esta perspectiva, podríamos decir que hay una tensión entre el trato solidario del *voseo* y los rasgos que indican mayor jerarquía, distancia social, edad y desconocimiento mutuo. Además, cuando el trato es marcadamente de distancia, también habrá una tensión con respecto a otros rasgos como

conocimiento mutuo, cotidianidad y otros rasgos gregarios que graduan la modalidad de la frase con el uso del presente o formas de tratamiento más afectuosas.

A partir de nuestro estudio, podemos concluir que la tendencia en la cortesía del español rioplatense en la ciudad de Buenos Aires es a una cortesía positiva de tipo solidaria y con paridad social, como ya habíamos visto en la bibliografía (Boretti [2000], Bravo [2002b], Briz [2018]). Esto es evidente en los contextos familiares donde hallamos mayor nivel de *afiliación*. Y también nos dimos cuenta de que hay un cambio con respecto al equilibrio social en los contextos de desconocimiento en el espacio público, pero en el ámbito laboral nuestra muestra indica que, si bien persisten formas de tratamiento inclusivo como *nosotros* o *vos*, la tendencia es a la *autonomía* y a la *autoafirmación* con respecto a los compañeros de trabajo. Tanto en el ámbito laboral como en el académico el hablante resulta ser más autónomo con respecto a su grupo de pares e intenta generar *afiliación* con su interlocutor de mayor jerarquía (jefe o profesor).

La afirmación de que la cortesía rioplatense tiene una tendencia a la cortesía positiva se basa en el hecho de que los actos de habla directos no resultan amenazantes, sino afiliativos, incluso favorecen la autoafirmación del sujeto. En nuestro estudio, hemos observado las siguientes características de la cortesía porteña que apoyan esta afirmación:

La tendencia a la realización directa y completa (62,39%) es más frecuente en el registro formal (72,26%). Para llegar a esta conclusión, hemos tenido que asumir que las frases interrogativas convencionalizadas no representan actos de habla indirectos, ya que tendrían una sola interpretación relevante. Se suma a este porcentaje el de realización de los actos directos y nucleares (24%), cuantitativamente mayor en los actos de habla comisivos, tal vez porque en nuestra muestra hay más contextos familiares para este tipo de acto de habla.

Hay poca frecuencia de uso de los actos indirectos de habla (14,58%), estos aparecen en los actos de habla exhortativos y con una leve tendencia a ser seleccionados por informantes mujeres. En los actos de ofrecimiento, se registra solo una selección . El doble sentido no indica mayor grado de

cortesía, sino podría interpretarse como disgusto o insinceridad en los contextos familiares. En contextos formales, se utilizan para no dar una referencia específica y evitar conflictos con desconocidos. Según Boretti (2000) en el sistema de cortesía del español del Rio de la Plata, se concede mayor valor a la expresión de sinceridad y solidaridad que al distanciamiento interaccional. De ahí, que los actos indirectos de habla no sean valorados como actos más corteses y sean poco frecuentes. Con respecto a los tipos de actos de habla, podemos reconocer las siguientes comportamientos. Los actos de ofrecimiento suelen ser frecuentes y sinceros, parte de la cortesía positiva y sirven para establecer vínculos entre los interactuantes en el sistema de cortesía porteño. A pesar de esto, hubo informantes que no quisieron ofrecer, expresando una evasiva (19,5%), pero no se negaron a responder, como en el caso de los actos de pedido que hay una reticencia del 16,09%. Entendimos que los actos de ofrecimiento pueden resultar invasivos para el territorio personal del oyente cuando la dirección de acción está orientada hacia el oyente o hacia el hablante y el oyente juntos. Entonces, los hablantes optan al menos por realizar otro tipo de acto de habla como excusas o dar instrucciones. Cuando la dirección de acción está orientada al oyente o a ambos participantes, los actos se transformarían en comisivos-directivos (Hanscher, 1979).

En este sentido, los actos comisivos podrían ser interpretados como ambiguos. Por un lado, ofrecen un beneficio al oyente y, por otro lado, este puede sentirse obligado a dar una respuesta o sentir que incurre en una deuda con el hablante. La misma realización del ofrecimiento puede ser una intromisión en el espacio personal del oyente. Para minimizar esta intromisión y para favorecer la aceptación de la acción futura que el hablante considera beneficiosa para el oyente, se utilizan estrategias provenientes de las condiciones previas de realización, en especial, la *aceptabilidad* (76,66%) y la *razonabilidad* (59,14%). La primera es expresada por el uso del verbo *querer* en interrogativas convencionalizadas o en la apódosis de las estructuras condicionales y el uso del modo imperativo. La estrategia de *razonabilidad* se expresa por cláusulas aseverativas cuya función es la justifica-

ción, y sobre todo, léxicamente con el verbo *necesitar*. La tercera estrategia es la *habilidad* (13,59%) expresada por el verbo *poder* y en el argot lunfardo de la ciudad de Buenos Aires por el verbo *bancar*.

De todos modos, los informantes se sienten obligados a dar una respuesta en los contextos de ofrecimiento, lo que se deduce del bajo porcentaje de reticencia: 1,5% y el alto porcentaje de realización de otros actos de habla en lugar del de ofrecimiento (19,5%). Esto se debe a que forman parte de las estrategias de afiliación propias del español, porque son pruebas de afecto y consideración.

Por otro lado, con respecto a los actos de habla de pedido, hay más frecuencia de uso de la estrategia sintáctica de la interrogación convencionalizada (69,09%), la que ya había marcado Le Pair (1996) en su estudio sobre el español. El uso del imperativo no resulta descortés o amenazante tanto en el registro formal como informal. De todas formas, notamos que el uso del modo imperativo aumenta en los actos comisivos, donde funciona como una estrategia de aceptabilidad del ofrecimiento. El hablante afirma su imagen, pero también intenta persuadir al oyente de forma directa mostrando confianza. De ahí que resulte una estrategia por un lado de *afiliación* y de *autonomía* por el otro.

Los actos de petición no son percibidos como amenazantes en la cortesía del español de la ciudad de Buenos Aires. La valoración positiva de la solidaridad hace que *hacer favores* y *hacer pedidos* en espacios públicos a desconocidos sea posible. No obstante, esto se ve graduado por factores como la posible invasión al espacio personal del oyente y los implícitos socioculturales que se actualicen al momento de la interacción. En los contextos de distancia social y desconocimiento, la reticencia a realizar pedidos podría deberse muchas veces con la idea de demostrar suficiencia y autoafirmarse no dependiendo del favor de los otros. Los hablantes sienten que por la valoración de solidaridad en el sistema de cortesía, hace que puedan hacer pedidos a desconocidos y tengan

confianza en que el oyente aceptará la realización de la tarea. De todas maneras, al no existir un vínculo de confianza minimizan sus pedidos.

En los contextos familiares de cercanía, los actos de petición no son amenazantes (incluso cuando contienen fórmulas nominales de tratamiento como insultos, por ejemplo, *boludo*) solo indican confianza. Estos se realizan siempre y cuando se respete la paridad y el equilibrio social, el hablante no puede quedar como demasiado interesado o el pedido no puede implicar un compromiso que coloque al oyente en una situación de disgusto. Esto queda claro en el contexto de la pregunta 4 con el nivel de la reticencia del 48%, donde un amigo debe pedirle a otro amigo que haga las compras en el supermercado por él, ya que llueve y no quiere salir. Casi la mitad de los informantes optaron por ofrecerse a acompañarlo en vez de hacer un pedido. La no realización también puede estar ligada a implícitos culturales como el derecho del oyente en su espacio privado. Por ejemplo, en el caso del pedido de dejar de fumar a la pareja de su amigo en su propia casa, la reticencia (21%) denota que los informantes no piden por respeto al derecho privado del oyente en su propia casa. En los dos casos, vemos que se prioriza en el contexto familiar la *afiliación* y la *armonía* frente a la *autonomía* del hablante.

La hipótesis de que la cortesía del español de la ciudad de Buenos Aires es positiva también se puede sostener por la baja frecuencia de uso de dispositivos de atenuación o estrategias de cortesía negativa, incluso la *deferencia* que podría considerarse como normativa. El uso no-normativo de los marcadores y mitigadores de *deferencia* estaría no solo relacionado con la distancia social entre los interlocutores y el registro, sino también con razones estratégicas ligadas al tipo de acto de habla y al propósito.

Las estrategias de cortesía en ambos actos de habla tienen un porcentaje relativamente bajo de uso 17,58%, entre ellos es más alto el uso de estrategias en los pedidos (23,98%) que en los ofrecimientos (13,10%). Esto se explicaría, por un lado, por ser mayor la cantidad e contextos formales en los pedidos que en los ofrecimientos dentro de nuestra muestra, lo que hace posible que haya más fre-

cuencia de uso en el registro formal que semiformal e informal; y por el otro lado, porque los pedidos, en cierto grado, son percibidos como una intromisión al territorio personal, sobre todo, en el espacio público. De todos modos, en general, es bajo el uso de dispositivos de cortesía negativa, lo que nos hace pensar que los hablantes no consideran que haya que atenuar sus pedidos u ofrecimientos, ni tampoco consideren una norma hacerlo.

Con todo, podemos apoyar las declaraciones de teóricos que consideran la cortesía del español como positiva (Haverkate, 1994) y que, en particular la cortesía del español rioplatense en la Argentina, es también de carácter positivo (Briz [2018], Boretti [2000, 2002], Bravo [2002b]). Ser directo y sincero manteniendo la autoestima y manteniéndose optimista con respecto a la respuesta del otro, parecerían ser las máximas que articulan la imagen sociocultural del porteño. *Hacer* y *pedir favores* son una forma de vincularse y demostrar interés y confianza, pero no siempre son correspondidos con acciones concretas. A esta tendencia afiliativa, se le contrapone, en algunos ámbitos, cierto individualismo que hace que los hablantes prefieran mantener su *autonomía* frente al grupo de pares o marquen su territorio personal frente a las necesidades del otro, incluso mostrar suficiencia para autoafirmarse en ámbitos no-familiares como el trabajo o el ámbito académico.

La tensión entre la *afiliación* y la *autonomía* puede percibirse en los cambios que se representan en las correlaciones entre los pronombres de tratamiento y las estrategias sintácticas o de cortesía. En el entramado de las proposiciones que forman parte de los actos de habla exhortativos y comisivos, podríamos visualizar que, aunque los hablantes no siempre planifiquen sus enunciados en términos de normatividad, tratan de expresar nociones interaccionales como confianza/desconfianza, cercanía, solidaridad, respeto al derecho del otro, incluso cuando va en contra de mi propio beneficio, respeto al equilibrio social, conocimiento mutuo, etc. Muchos factores afectan esta planificación más allá de la clasificación binaria entre poder y solidaridad.

Finalmente, queremos dar cuenta de los cambios observados en el sistema de uso de los pronombres de tratamiento, tomando como base de la comparación el artículo de Fontanella y Nait de 1968, que

realizan con un cuestionario escrito en la zona de Bahia Blanca, cuya variedad del español bonaerense comparte el mismo sistema pronominal de tratamiento con el español de la ciudad de Buenos Aires. Las autoras ya observaban un cambio en las generaciones más jóvenes similar a las regularidades que pudimos establecer a partir de los datos de nuestra muestra. Para estas autoras en los contextos familiares se tiende a una relación más solidaria y cercana donde se utiliza el *vos,* y con los familiares políticos solo se mantiene el *usted* con los suegros. Nosotros pudimos observar que el uso de *vos* es general en el ámbito familiar, salvo por casos de hablantes de otras variedades del español. Coincidimos en las relaciones con amigos en un uso de *vos* del 100%.

A finales de la década de la década del ’60 el trato en el trabajo dentro de las relaciones jerárquicas era alejado, con un 100% de uso de *usted.* Nosotros registramos un cambio de un 22% de uso de *vos* y un 69% de *usted,* incluso se utiliza el *nosotros* inclusivo en un 10%. Para las relaciones con los compañeros de trabajo, ellas observan un 85% de *vos* y un 15% mantiene el *usted.* Nuestra observación es que hay un uso del *ustedes* informal que se combina con *che* en su uso con la segunda persona plural y *nosotros* inclusivo.

Es muy interesante notar que mientras ellas en 1968 registraban un uso del *vos* del 45% en el contexto académico y de *usted* del 55%; nuestros resultados marcan una relación de 19% de uso de *vos* y 81% de *usted*. No estamos muy seguros de las razones de esta divergencia, sin embargo, podemos notar que hay cierto grado de informalidad en las estrategias sintácticas utilizadas que se combinan con *usted* y en el uso del vocativo *profe*.

Las autoras sostienen que con desconocidos el factor que va a variar el tratamiento es la edad; con desconocidos de mayor edad hay un uso de *usted* del 100% y con desconocidos de igual edad y sexo hay un 75% de uso de *vos* y un 25% de *usted*. Nuestra muestra arroja distintos porcentajes para los desconocidos de mayor edad, pero también por diferencia de sexo. Para los hombres desconocidos adultos, hay un porcentaje de uso de *vos* de 11% y de *usted* del 78,30%; y para la destinataria adulta, un 33% de uso de *vos* y un 66,95% de *usted*. Es decir, que el factor del sexo del destinatario

también influye en la selección de los pronombres de tratamiento para los adultos desconocidos, existiendo una tendencia entre las interlocutoras mujeres a utilizar *vos*. Resultado al que también llega Rigatuso (1994) en su estudio sobre la misma comunidad bahiense en la década del '90.

Entre los interlocutores desconocidos de la misma edad coincidimos en la tendencia a la utilización de *vos* (81%) y el retroceso del uso de *usted* (19%). Esta tendencia también es observada por Boretti (1992) que ve mayor frecuencia de uso de *vos* en los contextos con desconocidos, en particular con jóvenes y niños. Además, menciona un desplazamiento de *usted* en las relaciones de mayor distanciamiento social y un cambio de las formas de tratamiento a un uso más igualitario y generalizado del *voseo.*

En conclusión, podemos observar que este desplazamiento de *usted* en el registro formal y en relaciones de distanciamiento se da no solo con desconocidos, sino también con personas de mayor jerarquía. No obstante, se podría señalar que factores como el desconocimiento, la falta de confianza y el distanciamiento social estarían expresados por el uso de estrategias sintácticas y de cortesía estratégico normativa. Y en el caso de mantener el uso de *usted,* pueden darse por razones de cercanía como conocimiento mutuo y confianza, las estrategias sintácticas corresponden a registros semiformales e informales.

Por último, proponemos continuar con los estudios de las estrategias de cortesía en actos de habla de pedido y ofrecimiento focalizados en los actos de habla indirectos no convencionalizados, en tanto que pudimos observar que hay secuencias informativas que pueden funcionar como pedidos indirectos produciendo en el oyente un ofrecimiento como respuesta, y ofrecimientos-pedido que, en realidad, tratan de hacer surgir otro ofrecimiento como respuesta. Estas estrategias más complejas son frecuentes en contextos familiares con tareas y compromisos de alto costo. Pero para poder dar cuenta de estos comportamientos sería necesario un estudio cualitativo de conversaciones espontáneas.

8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ACEVEDO-HALVICK, Anna (2008), «¿Qué onda vos? ¿Cortés o descortés en la interacción verbal juvenil?», en *Actas del Tercer Coloquio Internacional del Programa EDICE. Cortesía y conversación: de lo escrito a lo oral,* Universidad de Valencia y Universidad Politécnica de Valencia, pp. 72-79.

ACUÑA, María Leonor & Andrea C. MENEGOTTO (1996), «Tratamiento de vos y de usted en el español de área mapuche», en Magdalena Viramonte de Ávalos (ed.), *La oralidad. Actas del VI Congreso Nacional de Lingüística,* San Miguel de Tucumán, Argentina, del 22 al 24 de mayo de 1996). San Miguel de Tucumán: Universidad Nacional de Tucumán, vol. I, 8-13.

ALBA DE DIEGO, Vidal (1995), «La cortesía en la petición de permiso», *Dicenda,* 13*,* pp.13-24.

ALBA-JUEZ, Laura (2008), «Sobre algunas estrategias y marcadores de cortesía en español peninsular y argentino. ¿Son los españoles y argentinos igualmente descorteses?», en *Actas del Tercer Coloquio Internacional del Programa EDICE. Cortesía y conversación: de lo escrito a lo oral,* Universidad de Valencia y Universidad Politécnica de Valencia, pp. 80-97.

ALONSO, Amado (1930), «Las abreviaciones de señor, señora en fórmulas de tratamiento», en Aurelio Espinosa, *Estudios sobre el español de Nuevo Méjico,* Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires, pp. 417-430.

ALONSO-RUFFÓLO, M. Soledad (1990), «Aspectos lingüísticos pragmáticos de la conversación de los adolescentes», *BILL* 9. 63-83.

ANSCOMBRE, Jean-Claude (1995), «Semántica y Léxico: Topoï, Estereotipos, y Frases Genéricas», en *Revista Española de Lingüística,* 25, 2. pp. 297-310.

ASQUERO VELASQUEZ, Julia (2013), «Análisis sincrónico del voseo chileno y rioplatense», *Forma y Función* vol. 27, n.o 2 julio-diciembre del 2014, Bogotá, Colombia, pp. 11-40.

AUSTIN, John L. (1990) *Como hacer cosas con palabras,* Conferencias II, III, VIII, IX, X, XI, Barcelona, Ed. Paidós.

BALLESTEROS MARTIN, Francisco José (2001), «La cortesía española frente a la cortesía inglesa. Estudio pragmalingüístico de las exhortaciones impositivas», *Estudios Ingleses de la Universidad Complutense 9*, Madrid, pp.71-207.

——(2002), «Mecanismos de atenuación en español e inglés. Implicaciones pragmáticas para la cortesía», *Círculo de Lingüística Aplicada a la Comunicación,* 11.https://webs.ucm.es/info/circulo/no11/index.htm

BARRENECHEA, A.M (ed) (1987), *El habla culta de la ciudad de Buenos Aires*, dos tomos, Bue nos Aires, Universidad de Buenos Aires, pp. 309 y 531.

BERTOLOTTI, Virginia (2010), «Notas sobre el che», *Lexis,* 34 (1), 57- 93. Disponible en: http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/lexis/article/view/1487/1433 [verificado el 01/12/2015].

——(2015), *'A mí de vos no me trata ni usted ni nadie'. Sistemas e historia de las formas de tratamiento en la lengua española en América.* México D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México / Montevideo: Universidad de la República (Uruguay).

BLUM KULKA, Shoshana (1987), «Indirectness and Politeness in Requests: same or different?», *Journal of Pragmatics,* 11, North Holland, pp. 131-146.

BLUM-KULKA, S y Elite OLSHTAIN (1989a), «Requests and Apologies: A Cross-Cultural Study of Speech Act Realization Patterns (CCSARP)», *Applied Linguistics, Vol. 5, N°3.* pp. 196-213.

——(1989b). «Playing it safe: The role of conventionality in indirectness», en Shoshana BLUM-KULKA, Juliane HOUSE, y Gabriele KASPER (eds), *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies*, Norwood: Ablex Publishing, pp. 37- 70..

——(1996) «Variaciones en la formulación de peticiones», *La competencia pragmática: elementos lingüísticos y psicosociales* / coord. por José F. Valencia, Miren Jasone Cenoz Iragui, 1996, ISBN 84-7585-814-7, págs. 179-194

BORETTI DE MACCHIA, Susana (1992), «El pronombre», en DONNI DE MIRANDE, N., *Estudios de la lengua en Santa Fe*. Publicación de la Provincia de Santa Fe, pp. 19-61. Boretti (1994)

—-(2000), «Cortesía lingüística e imagen social en el español coloquial de la Argentina», en *Revista Argentina de Lingüística,* N°16, pp. 77-107.

——(2002a), «Cortesía, imagen social y contextos socio-culturales en la variedad del español de Rosario, Argentina», en *Actas del Primer Coloquio del Programa EDICE. La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes,* Estocolmo: Universidad de Estocolmo – Programa EDICE, pp. 109-120.

——(2002b), «Tests de hábitos sociales y la investigación de la cortesía», en *Actas del Primer Coloquio del Programa EDICE. La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes,* Estocolmo: Universidad de Estocolmo – Programa EDICE, pp. 198-202.

——(2003), «Tests de hábitos sociales y la investigación de la cortesía», en Bravo D. (ed.) *Actas del Primer Coloquio del Programa EDICE. La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes,* Estocolmo: Universidad de Estocolmo – Programa EDICE, pp. 198-202.

——(2005). «¿Actividad de imagen o actividad de cortesía?», en *Actas del Segundo Coloquio Internacional del Programa EDICE. Actos de habla y cortesía en distintas variedades del español: perspectivas teóricas y metodológicas,* Universidad de Estocolmo y Universidad de Costa Rica-Programa EDICE, pp. 209-220.

BRAVO, Diana (1996), *La risa en el regateo: Estudio sobre el estio comunicativo de negociadores españoles y suecos*, Akademi Tryck AB, Stockholms Universitet.

——(1998a), «Perspectivas extrapersonales e interpersonales de análisis del discurso hablado, la atribución de significados sociales», en F J. Bustos et alii (eds.), *Lengua, discurso y texto,* vol. II, Visor-UCM, Madrid, pp. 1501-1514.

——(1998b), «¿Reírse juntos? un estudio de las imágenes sociales de hablantes españoles, mexicanos y suecos». en H. HAVERKATE, K.HENGEVELD Y G. MULLER, (eds), *Diálogos Hispánicos,* GA:Rodopi, pp. 315-364.

——(1999), «¿Imagen positiva vs. imagen negativa?: pragmática social y componentes del *face* ?», *Oralia,* 2, pp. 75-102.

——(2000a), «Risas y contrastes en los estilos comunicativos de negociadores españoles y mexicanos», *Signo y Seña,* 11*,* pp.135-165.

——(2000b), «Hacia una semiótica de la identidad social: Gestos en la manifestación de los ideales de la personalidad sociocultural en los discursos académicos», *Oralia. Análisis del discurso oral 3,* pp. 21-51.

——(2001). «Sobre la cortesía lingüística, estratégica y conversaciones en español», *Oralia,* 4, pp. 299-314.

——(2002a). «Actividad 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 hispanohablantes,* Estocolmo: Universidad de Estocolmo – Programa EDICE, pp. 98-108.

——(2002b). «Actos asertivos y cortesía. Imagen del rol en el discurso de académicos argentinos», en E. PLACENCIA y D. BRAVO (eds), Actos de habla y cortesía en español, Londres, LINCOM Studies in Pragmatics 5, pp. 141-174.

——(2003) «Actividades de cortesía, imagen social y contextos socio-culturales: una introducción», *Actas del Primer Coloquio Edice,* Estocolmo. pp 98-107

——(2004), «Tensión entre universalidad y relatividad en las teorías de la cortesía», en: D. BRAVO y A. BRIZ (eds.), *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*. Barcelona: Ariel, 15-3.

——(2005a), «Categorías, tipologías y aplicaciones. Hacia una redefinición de la cortesía comunicativa», en BRAVO, D. (ed.) *Estudio de la (des)cortesía en español. Categorías conceptuales y aplicaciones a corpora orales y escritos*, Estocolmo- Buenos Aires, Dunken, pp. 21-52.

——(2005b), *Cortesía lingüística y comunicativa en español*, Buenos Aires, Duncan.

——(2006), «Competencia en la pragmática sociocultural», *Actas del Coloquio Edice 2,* Universidad de Estocolmo-Universidad de Costa Rica. Costa Rica. pp. 363-374.

——(2010). «Pragmática sociocultural. La configuración de la imagen social como premisa sociocultural para la interpretación de la actividades de imagen verbales y no verbales», en *Actas del Cuarto Coloquio Internacional del Programa EDICE. (Des) cortesía en el Español. Espacios teóricos y metodológicos para su estudio,* Universidad degli studi Roma Tre y Universidad de Estocolmo, Programa EDICE, pp.19-46.

BRAVO, DIANA Y ANTONIO BRIZ (EDS.). 2004. *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español.* Barcelona: Ariel Lingüística. 397 pp.

BRIZ, Antonio (2002). «La estrategia atenuadora en la conversación cotidiana española», en *Actas del Primer Coloquio del Programa EDICE. La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes,* Estocolmo, Universidad de Estocolmo – Programa EDICE, pp. 17-46.

——(2004). «Cortesía verbal codificada y cortesía verbal interpretada», en BRAVO D. y A. BRIZ(eds), *Pragmática sociocultural. Estudios sobre el discurso de cortesía en español,* Barcelona, Ariel, pp. 67-93.

——(2010). «La cortesía al hablar español», en *III Jornadas de Formación de Profesores de E/LE en China*, Sinoele, pp. 1-22.

BROWN, Roger & Albert GILMAN (1960), «The pronouns of power and solidarity», en Thomas A. Sebeok (ed.), *Style in language*. Cambridge, MA: MIT Press, 253-276. [Reimpreso en Joshua A. Fishman (ed.), *Readings in the sociology of language,* La Haya: Mouton (1968), 252-275; en Pier Paolo Giglioli (ed.), *Language in social context*, Harmondsworth: Penguin, 252-282; en H. Laver & S. Hutcheson (eds.), *Communication in face to face interaction*, Harmondsworth: Penguin, 103-127]

BROWN, Penelope, y Stephen C. LEVINSON (1987)«Politeness: Some universals in language usage», *Studies in Interactional Sociolinguistics*, 4, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 311-323.

CAPDEVILA, Arturo (1940). *Babel y el castellano,* Buenos Aire, Losada., versión escaneada disponible en: https://archive.org/details/babelyelcastella00capduoft [verificado el 06/05/2016].

CARRASCO, Felix (2004), «El paradigma del voseo: correlación familiaridad cortesía. Perspectiva diacrónica», *Lexis* Vol. 28, N° *1-2.* pp. 261-272.

CARRICABURO, Norma (1997), «Las fórmulas de tratamiento en el español actual», *Cuadernos de Lengua Española*, 48. Madrid, Arco Libros.

——(1998), «Las fórmulas de tratamiento en el español actual», Comunicación presentada en las *Sextas Jornadas Nacionales sobre Normativa del Idioma Español,*Buenos Aires, del 7 al 8 de septiembre de 1998. Reproducido con permiso de la Fundación Litterae en http://www.elcastellano.org/artic/voseo.htm con el título "El voseo en la historia y en la lengua de hoy" [verificado el 28/04/2016].

CASTELLANO ASCENCIO, Milton Daniel (2012), «Cortesía verbal y formulas de tratamiento nominales en el habla de Medellin», *Lingüística y Literatura,* 62, 2012, 123-139.

CEPEDA, Gladys (2006), «La voz empática médica y las estrategias de cortesía verbal», *Estudios Filológicos* (Universidad Austral de Chile, Valdivia) 41, 55-69. Disponible en: http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=173414185005 [verificado el 06/02/2016].

CORDISO, Ariel (2002), «Afiliación y desafiliación: contextos socio-culturales en el análisis de la interrupción y de las consecuencias sociales dela interacción», en *Actas del Primer Coloquio del Programa EDICE. La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes*. Estocolmo: Universidad de Estocolmo – Programa EDICE, pp. 149-163.

——(2005), «Subjetividad y conformación de interacciones descorteses», en *Actas del Segundo Coloquio Internacional del Programa EDICE. Actos de habla y cortesía en distintas variedades del español: perspectivas teóricas y metodológicas,* Universidad de Estocolmo y Universidad de Costa Rica-Programa EDICE, pp. 181-208.

——(2008), «El monstruo en cuestión. Lugares de la descortesía y de la violencia comunicativa en un cruce epistolar entre una madre y las autoridades de una escuela de gestión privada en la Argentina», en *Actas del Tercer Coloquio Internacional del Programa EDICE. Cortesía y conversación: de lo escrito a lo oral,* Universidad de Valencia y Universidad Politécnica de Valencia, pp. 150-166.

CUBA VEGA, Dra Lidia Ester y CUBA, Jadira Miranda (2013), «De la teoría a la práctica. Formas de tratamiento. ¿Desconocimiento o descortesía verbal?», *Revista FAyL,* Departamento de Lingüística Hispánica. Facultad de Artes y Letras, Universidad de La Habana. La Habana, Cuba. Disponible en: http://www.monografias.com [verificado el 05/01/2017].

CUBO DE SEVERINO, Liliana (1985), «Las fórmulas de tratamiento pronominal de segunda persona singular en el habla de la ciudad de Mendoza», *Anales del Instituto de Lingüística,* (Universidad Nacional de Cuyo, Argentina) 12, 129-142.

——(1990), «Usos pronominales personales en el habla rural mendocina», *Anuario de Lingüística Hispánica* (Universidad de Valladolid, España) 6, 87-104.

——(2010), «La cortesía en la interacción especializada: la ponencia en los congresos», en *Actas del Cuarto Coloquio Internacional del Programa EDICE. (Des) cortesía en el Español. Espacios teóricos y metodológicos para su estudio,* Universidad degli studi Roma Tre y Universidad de Estocolmo, Programa EDICE, pp.637-654.

CURCÓ, Carmen (1998), «¿No me harías un favorcito? reflexiones entorno de la cortesía verbal en el español de México y el español peninsular», en HAVERKATE, Henk, Gils MULDER y Carolina FRAILE MALDONADO, *La pragmática lingüista del español. Recientes desarrollos. Diálogos hispánicos. 22,* Rodopi, Barcelona, pp. 129-171.

CURCÓ, Carmen & DE FINA, Anna (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 / María Elena Placencia (ed. lit.), Diana Bravo (ed. lit.), 2002, pp. 107-140.

CHODOROWSKA-PILCH, Marianna (1997), «On the polite function of¿ me entiendes? in Spanish», *Journal of Pragmatics vol. 28,* pp. 355-371.

——(2002), «Las ofertas y la cortesía en español peninsular», *Actos de habla y cortesía en español,* Lincom Europa, pp. 21-36.

——(2003), «Politeness: a metaphor grounded in metonymy», *Interaction and Cognition in Linguistics,* Peter Lang Hamburg, pp. 211-222.

DÍAZ PÉREZ, Francisco Javier (1999), «Una aproximación al uso de la metáfora en la publicidad británica y en la española desde la teoría de la relevancia», *Pragmalinguistica*, pp. 45-64.

DONNI DE MIRANDE, N. (1992), *Estudios de la lengua en Santa Fe,* Santa Fe, Publicación de la Provincia de Santa Fe.

DOUGLAS, Silvina (2008), «Cortesía y argumentación en los enunciadores que se disculpan», en *Actas del Tercer Coloquio Internacional del Programa EDICE. Cortesía y conversación: de lo escrito a lo oral,* Universidad de Valencia y Universidad Politécnica de Valencia, pp. 538-554.

DUCROT, Oswald (1984), *El decir y lo dicho,* Hacette, Buenos Aires. pp 133-147.

——(1994), «Argumentación y topoï argumentativos», *La Argumentación en la Lengua,* Gredos, Madrid. pp 63-83.

DURANTI, A (1992), «La etnografía del habla: hacia una lingüística de la praxis», en F. J. Newmeyer (ed.), *Panorama de la linguistica moderna de la Universidad e Cambridge, IV. El lenguaje: contexto socio-cultural.* Visor, Madrid, pp. 253-273.

ESPINOSA, M. Aurelio (1946), «Fórmulas de tratamiento [en Nuevo México, M.F.]», en Aurelio Espinosa, *Estudios sobre el español de Nuevo México,* parte II: morfología, Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires, 15-18.

ESTRADA, Andrea & Silvia RAMÍREZ GELBES (1997), «Estrategias de cortesía en el español de Buenos Aires: una propuesta metodológica», *Comunicación presentada en el Congreso de Enseñanza de Idiomas Extranjeros a Nivel Superior,* San Miguel de Tucumán, Argentina, del 22 al 26 de noviembre de 1997.

——(1999), «Vocativos insultivos: ¿una especie de halago?». Comunicación presentada en el XII *Congreso Internacional de la Asociación de Lingüística y Filología de América Latina* (ALFAL), Santiago de Chile, del 9 al 14 de agosto de 1999.

FAICLOUGH, Norman (1992), *Discourse and social change*. Cambridge: Polity, 1992. Pp. vii + 259.

FERNÁNDEZ, Mauro & Katharina GERHALTER (2017), «Pronombres de segunda persona y fórmulas de tratamiento en español: Una nueva bibliografía (1867 – 2016)», LinRed XIV, 160 págs. Disponible en: http://www.linred.es/informacion_pdf/LR_informacion20_20170219.pdf [verificado el 15/09/2020]

FERRER, María Cristina (2003). «El discurso de la cortesía en puestos de atención al público en Argentina», en Diana BRAVO (ed.), *Actas del Primer Coloquio del Programa EDICE. La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes,* Estocolmo, Universidad de Estocolmo – Programa EDICE, 315-331.

FERRER, María Cristina & Carmen SÁNCHEZ LANZA (2002), «Atención al público: ¿interacciones corteses?», *Español Actual,* 77/78, 99-108.

FONTANELLA DE WEINBERG, María Beatriz (1968), «El voseo en Buenos Aires: un problema histórico- lingüístico», *Cuadernos del Sur* (Universidad Nacional del Sur, Bahía Blanca, Argentina) 8/9, 174-179.

——(1970), «La evolución de los pronombres de tratamiento en el español bonaerense», *Thesaurus,* 25, pp. 12-22.

———-(1976), «Analogía y confluencia paradigmática en formas verbales de voseo», *Thesaurus: Boletín del Instituto Caro y Cuervo,* 31 (2), Bogotá, 249-272. Disponible en: http://cvc.cervantes.es/lengua/thesaurus/pdf/31/TH_31_002_041_0.pdf [verificado el 06/05/2016].

——(1977), «La constitución del paradigma pronominal del voseo», *Thesaurus: Boletín del Instituto Caro y Cuervo,* 32 (2), Bogotá, 227-241.

———-(1979a), «Algunos aspectos del voseo americano», en Rubén PAEZ PATIÑO & Vicente PÉREZ SILVA(eds.), *Homenaje a Fernando Antonio Martínez: Estudios de lingüística, filología, literatura e historia cultural,* Bogotá: Instituto Caro y Cuervo, 175-185.

——(1979b), «La oposición cantes/cantés en el español de Buenos Aires». *Thesaurus: Boletín del Instituto Caro y Cuervo,* 34 (1), Bogotá 72-83. Disponible en: http://cvc.cervantes.es/lengua/thesaurus/pdf/34/TH_34_123_080_0.pdf [verificado el 06/05/2016].

——(1982), *Aspectos del español hablado en el Río de la Plata durante los siglos XVI y XVII,* Bahía Blanca, Departamento de Humanidades, Universidad Nacional del Sur.

——(1989a), *El voseo bonaerense. Visión diacrónica,* Universidad Nacional del Sur, Bahía Blanca.

——(1989b), «Avances y rectificaciones en el estudio del voseo americano», *Tesaurus,* 54 (3), pp. 521-533.

——(1992), «Fusión de paradigmas, variación y cambio lingüístico. El caso del voseo», en María VaqueroVAQUERO & Amparo MORALES (eds.), *Homenaje a Humberto López Morales,* Madrid: Arco Libros, 185-194.

——(1993), «La generalización del voseo y la estandarización policéntrica del español bonaerense en el siglo XX», Cuadernos del Sur (Universidad Nacional del Sur, Bahía Blanca, Argentina) 23/24, 35-49.

——(1999), «Sistemas pronominales de tratamiento usados en el mundo hispánico», en Ignacio BOSQUE & Violeta DEMONTE (eds.), *Gramática descriptiva de la lengua española,* Madrid, Espasa, vol. I, 1399-1425. Disponible en: http://www.ugr.es/~dialectologia/docs/Sistemas-pronominales-de-tratamiento-usados-en-el-mundo-hispanico-MBFontanella.pdf [verificado el 06/05/2016].

FONTANELLA DE WEINBERG María Beatriz & Miriam NAJT (1968), «Los pronombres de tratamiento en el español de Bahía Blanca», en Héctor Eduardo CIOCCHINI & Josefa A. ZAMUDIO DE PREDAN (eds.), *Actas de la Quinta Asamblea Interuniversitaria de Filología y Literaturas Hispánicas.* Bahía Blanca: Universidad Nacional del Sur, 142-151.

FONTANELLA DE WEINBERG, Beatriz y Beatriz LAVANDERA (1975), «Variant or morpheme? Negative Commands in Buenos Aires Spanish», en *NWAVE*, GeorgeTown University, ms.

FRASER, B., 1980, «Conversational mitigation», en *Journal of Pragmatics*, IV-4, 341-350.

GARCÍA GREGOIRE, Edit y BARROSO de CASALEGNO, I (2004), «Cuestiones metodológicas en las investigaciones sobre voseo», *Anuario,* 6 - Fac. de Cs. Humanas - UNLPam pp. 225-234.

GARCIA NEGRONI, Maria Marta y RAMIREZ GELBES, Silvia (2010), «Acerca del voseo en los manuales escolares argentinos (1970-2004)», en Martin HUMMEL, Bettina KLUGE y Ma. Eugenia VÁSQUEZ LASLOP (eds), *Formas y fórmulas de tratamiento en el mundo hispánico* , México, Graz, El Colegio de México, Karl Franzens Universität, pp 1015-1032.

——(2003), «Politesse et alternance vos/tú en espagnol du Río de la Plata. Le cas du subjonctif Comunicación presentada en el coloquio Pronoms de 2 personne et formes d'adresse dans les langues d'Europe, París, del 7 al 8 de marzo de 2003, Publicación electrónica en el Centro Virtual Cervantes: http://cvc.cervantes.es/lengua/coloquio_paris/indice.htm [verificado el 10/05/ 2016].

GHEZZI, Maddalena & María Carmen SAMPEDRO MELLA (2015), «Influencia de la variable nivel sociocultural en el uso de las formas de tratamiento», *Pragmalingüística* (Universidad de Cádiz, España) 23, 61-78. Disponible en: http://revistas.uca.es/index.php/pragma/article/view/2168 [verificado el 01/06/2016].

GOFFMAN, Erving (1967), «Interaccional ritual», *Essays on face to face behavior*, Doubleday, New York.

GRANATO, Luisa (2002), «El lenguaje de estudiantes universitarios argentinos: interacción e imagen social», en *Actas del Primer Coloquio del Programa EDICE. La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes,* Estocolmo: Universidad de Estocolmo – Programa EDICE, pp. 164-171.

GU, Y. (1990). «Politeness in modern Chinese», *Journal of Pragmatics* 14, pp. 237-257.

GUMPERZ, J.J (1982). *Discourse strategies,* Cambridge University Press, Cambridge

HADHER HUSSEIN, Abbood Ad-Darraji, Thomas CHOW VOON FOO, SHAIK Abdul Malik Mohamed Ismail, ESBAH SHAKER Abdulah (2012),Offering as a Comissive and Directive Speech Act: Consequence for Cross-Cultural Communication», *International Journal of Scientific and Research Publications*, Volume 2, Issue 3, pp. 1-6.

HAENSCH, Günther y Reinhold WERNER(1993), *Nuevo diccionario de Americanismos t ii, Nuevo Diccionario de Argentinismos,* Santafé de Bogotá, Instituto Caro y Cuervo.

HANCHER, M., (1979): «The Classification of Cooperative Illocutionary Acts». In: Journal of Language in Society, 9, pp.1-14.

HAVERKATE, H. (1994). *La cortesia verbal. Estudio pragmalingüístico.* Gredos, Madrid.

——(1993). «Acerca de los actos de habla expresivos y comisivos en español», en Diálogos hispánicos,12, (Ejemplar dedicado a: Aproximaciones pragmalingüísticas al español), pp. 149-180.

——(1998a), «La pragmática de la cortesía en español», *Diálogos Hispánicos*, Rodopi, Amsterdam, pp. 173-210.

——(1998b). «La contextualización discursiva como factor determinante de la realización de habla interrogativo», *Diálogos hispánicos*, pp.173-210.

——(2004). «El análisis de la cortesía comunicativa, categorización pragmalingüística de la cultura española», en BRAVO D y A. BRIZ (eds), *Pragmática sociocultural. Estudios sobre el dis curso de cortesía en español,* Barcelona, Ariel, pp. 55-65.

HENRÍQUEZ UREÑA, Pedro (1976 [1921]). «Observaciones sobre el español en América», *Filología Española* (Consejo Superior de Investigaciones Científicas, España) 8, 357-390 [distribución geográfica del voseo en las pp. 389-390].

HERNANDEZ FLORES, N (1999). «Politeness ideology in Spanish Colloquial conversation», en: G. ANDERSEN (ed.), *Communicating Culture, Language and Cultural Contact,* 28, pp 29-40.

——(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.", *Aolborg Institut för Spray og Internationales Kulturstudier,* Aalborg Universitet, vol 37.

——(2003), «Cortesía y contextos socioculturales en la conversación de familiares y amigos», en *Actas del Primer Coloquio del Programa EDICE. La perspectiva no etnocentrista de la*

cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes, Estocolmo, Universidad de Estocolmo – Programa EDICE, pp. 121-127.

——(2012), «Forms of address», en José Ignacio HUALDE, Antxon OLARREA y Erin O'ROURKE (eds.), *The Handbook of Hispanic Lingustics,* Oxford, Blackwell, 247-262.

IGLESIAS RECUERO, Silvia (2007), «Politeness Studies on Peninsular Spanish», en PLACENCIA, Maria Elena y Carmen GARACIA FERNÁNDEZ (eds.), *Research on Politeness in the Spanish Speaking World,* Lawrence Erlabaum Associates, New Jersey.

JOHNSON, Mary Cathleen (2013), *The pragmatic alternation between two negative imperatives in Argentinian Spanish,* Tesis doctoral, Universidad Estatal de Ohio, Columbus, Estados Unidos. Disponible en: https://etd.ohiolink.edu

JOHNSON, Mary Cathleen & John GRINSTEAD (2011), «Variation between voseo and tuteo negative imperatives in Argentine Spanish», *University of Pennsylvania Working Papers in Linguistics,* 17 (2) (= Selected Papers from New Ways of Analayzing Variation (NWAV) 39, San Antonio, TX, Estados Unidos, del 4 al 6 de noviembre de 2010), pp. 99-104. Disponible en: http://repository.upenn.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1198&context=pwpl [verificado el 07/12/2015]

JONGE, Robert de & Dorien NIEUWENHUIJSEN (2009), «Formación del paradigma pronominal de las formas de tratamiento», en Concepción Company Company (dir.), *Sintaxis histórica de la lengua española,* Vol 2: La frase nominal, Ciudad de México, Fondo de Cultura Económica / Universidad Nacional Autónoma de México, pp.1593-1671.

KANY, Charles E. (1969). «El voseo», en *Sintaxis Hispanoamericana,* Madrid, Gredos, pp.77-121. [1a edición en inglés, 1945, Chicago University Press.] [Véanse también las pp. 122-129].

KAUL DE MARLANGEON, Silvia Beatriz (1995). «La fuerza de cortesía-descortesía y sus estrategias en el discurso tanguero de la década del '20», *RASAL Lingüística* 3, pp. 7-38. Disponible en: http://edice.org/sitio-web/7-descargas/ [verificado el 06/05/2016].

——(2005), «Descortesía intragrupal -crónica en la interacción coloquial de clase media-baja del español rioplatense», en *Actas del Segundo Coloquio Internacional del Programa EDICE. Actos de habla y cortesía en distintas variedades del español: perspectivas teóricas y metodológicas.* Universidad de Estocolmo y Universidad de Costa Rica-Programa EDICE, pp. 165-180.

——(2006), «Usos de *vos / usted* y cortesía verbal», Comunicación presentada en el congreso Formas y Fórmulas de Tratamiento en el Mundo Hispanohablante, Graz, Austria, del 11 al 13 de mayo de 2006.

——(2008), «Tipología del comportamiento verbal descortés en español», en *Actas del Tercer Coloquio Internacional del Programa EDICE. Cortesía y conversación: de lo escrito a lo oral,* Universidad de Valencia y Universidad Politécnica de Valencia, pp. 254-266.

——(2010a), «Voseo, ustedeo y cortesía verbal en folletos de propaganda argentinos», en Martin HUMMEL, Bettina KLUGE y Ma. Eugenia VÁSQUEZ LASLOP (eds), *Formas y fórmulas de tratamiento en el mundo hispánico* , México, Graz, El Colegio de México, Karl Franzens Universität, pp. 993-1011.

——(2010b), «Perspectiva tipológica de la descortesía verbal. Comparación entre algunas comunidades de práctica de descortesía del mundo hispanohablante», en *Actas del Cuarto Coloquio Internacional del Programa EDICE. (Des) cortesía en el Español. Espacios teóricos y metodológicos para su estudio,* Universidad degli studi Roma Tre y Universidad de Estocolmo, Programa EDICE, pp. 71-86.

——(2011), «*Voseo/ustedeo* argentinos: su variación pragmática intralingüe e intracultural», en Carmen GARCÍA & María Elena PLACENCIA (eds.), *Estudios de variación pragmática en español,* Buenos Aires, Dunken, pp. 217-241.

KEBRAT-ORECCHIONI, Catherine (1992), *Les interactions verbals. II,* Armand Colin, Paris.

LAKOFF, R (1973), «The logic of politeness, or minding your p's and q's», *Papers from regional Meeting,* Chicago Linguistic Society, IX, pp. 292-305.

LAPESA MELGAR, Rafael (1970), «Las formas verbales de segunda persona y los orígenes del voseo», en Carlos H. MAGIS et alii (eds.), *Actas del Tercer Congreso Internacional de Hispanistas* (Ciudad de México, del 26 al 31 de agosto de 1968), Ciudad de México, Colegio de México, 519-531. [Incluido en Estudios de morfoxintaxis histórica del español. Madrid: Gredos (2000), 682-697. Incluido también en El español moderno y contemporáneo. Barcelona: Crítica (1996), 253-268.] Disponible en: http://cvc.cervantes.es/literatura/aih/pdf/03/aih_03_1_060.pdf

——(1981) *Historia de la lengua española*, Madrid, Gredos.

LAVANDERA, Beatriz (1984), *Variación y Significado,* Buenos Aires, Hachette.

LABOV, William (1971), «The study of language in its social context», en Joshua A. FISHMAN(ed.) *Advances in the Sociology of Language*, Vol. 1, The Hague, The Netherlands: Mouton. pp. 152–216.

——(1972), *Sociolinguistic Patterns*, Philadelphia, University of Pennsylvania Press.

——(1983), *Modelos sociolingüísticos*, Madrid, Cátedra.

LEECH, G. N. (1983): *Principles of Pragmatics*, London, Longman.

LE PAIR, Rob (1996), «Spanish request strategies: A cross-cultural Analysis from an Intercultural perspective», *Language Sciences,* Vol. 18, n°3-4, pp. 651-670.

LÓPEZ GARCÍA, María José (2015), «Aprendan el *vosotros* para hablar con los españoles en su idioma: la identificación lingüística en Argentina como tensión entre el orgullo y la minusvaloración», *Historia y Memoria de la Educación* (Sociedad Española de Historia de

la Educación) 2, 97-124. Disponible en: http://revistas.uned.es/index.php/HMe/article/view/14234/13635

LORENZO-DUS, Nuria & BOU-FRANCH, Patricia (2003), «Gender and politeness: Spanish and British undergraduates' perceptions of appropriate requests», *Género, lenguaje y traducción*, Valencia, Universitat de Valencia/Dirección General de la Mujer. pp. 187-199.

MAO, L.M.R (1994), «Beyond politeness theory: "face" revisited and renewed», *Journal of Pragmatics,* 21, pp.451-486.

MÁRQUEZ REITER, Rosina (2002), «A contrastive study of conventional indirectness in Spanish. Evidence from Peninsular and Uruguayan Spanish», *Pragmatics,* Volume 12, Issue 2, pp. 135 - 151 DOI: https://doi.org/10.1075/prag.12.2.02mar.

MARTÍN ZORRAQUINO, M. A. y J. PORTOLÉS LÁZARO (1999), «Los marcadores del discurso», en I.BOSQUE y V. DEMONTE(dir.), *Gramática Descriptiva de la Lengua Española*.Tercera parte. Entre la oración y el discurso. Morfología, Madrid: Espasa Calpe, pp. 4051-4213.

MATSUMOTO, Y (1988), «Politeness in conversational universals: Observations from Japanese», *Multilingua,* 8, pp. 207-221.

MEDINA LÓPEZ, Javier (2005), «Variación sociolingüística en las formas de trato. El análisis probabilístico según los datos del español de Canarias», en Jorge Murillo Medrano (ed.), *Actas. II Coloquio Internacional del Programa EDICE*. Publicación electrónica patrocinada por EDICE y las universidades de Estocolmo y Costa Rica, 97-114. Disponible en: https://www.academia.edu [verificado el 03/05/2016].

MIRANDA, Lidia Raquel (2005), «Formas de cortesía en el habla de Santa Rosa», *Discurso, Teoría y Análisis* (Universidad Nacional Autónoma de México) 26, pp. 27-41. Disponible en: http://www.iis.unam.mx/pdfs/discurso26_completa.pdf

MÓCCERO, Leticia (2002), «Las selecciones pronominales como estrategias de cortesía». En Diana Bravo (ed.), *Actas del primer coloquio del programa EDICE: La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes,* Universidad de Estocolmo: Edición electrónica. Disponible en: http://www.su.se/polopoly_fs/1.135443.1369041503!/menu/standard/file/1coloquioEDICE.pdf [verificado el 03/05/2016].

MONTOLIO, Estrella (1993), «Sobre algunas estructuras condicionales regulativas en español», Diálogos hispánicos, 12, (Ejemplar dedicado a: Aproximaciones pragmalingüísticas al español), pp. 119-148

——(1999), «¡Si nunca he dicho que estuviera enamorada de él! Sobre construcciones independientes introducidas por si con valor replicativo», en *Oralia*: Análisis del discurso oral, 2, 1999, pp. 37-70.

FERNANDEZ MORENO, Francisco (1989), «Análisis sociolingüístico de actos de habla coloquiales (I y II)», *Español actual: Revista de español vivo*, 52, 1989, págs. 5-58

——(1990). *Metodología sociolingüística*, Madrid. Gredos.

MOYNA, Irene (1996), *The evolution of verbal voseo in Rio de la Plata Spanish: Evidence from plays and popular songs between 1880 and 1930,* Tesis de Maestría, Universidad e Florida.

NAVARRO, Tomas (1948), *Manual de Entonación española*, Nueva York, Hispanic Institute.

NOBLIA, Valentina (2008), «La construcción de la imagen en los chats», en *Actas del Tercer Coloquio Internacional del Programa EDICE. Cortesía y conversación: de lo escrito a lo oral,* Universidad de Valencia y Universidad Politécnica de Valencia, pp. 503-536.

NICHOLS, Chelsea Elleen (2009), *El conocimiento de normas pragmáticas en las peticiones electrónicas: Un estudio comparativo entre hablantes de español como lengua nativa, lengua heredada, y lengua extranjera,* Tesis de Maestría, University of Arizona.

NWOYE, O. G, (1992) «Linguistic politeness and social-cultural variations of the notion of face», *Journal of Pragmatics,* 18, pp. 309-328.

O'DRISCOLL, J (1996), «About face: a defense and elaboration of universal dualism», *Journal of Pragmatics,* 25, 1, p. 32.

PARDO, M. L. (2013), «El Análisis del Discurso: su origen y expansión Perspectivas teóricas y experimentales sobre el español en la Argentina», Madrid; pp. 473 - 487.

PIETTI, Guillermina (2002a). «La elaboración de tests de hábitos sociales para la enseñanza del español como lengua extranjera», en *Actas del Primer Coloquio del Programa EDICE. La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes*. Estocolmo: Universidad de Estocolmo – Programa EDICE, pp. 203-2011.

——(2002b), «La cortesía: un contenido funcional para los programas de español como lengua extranjera», en *Actas del Primer Coloquio del Programa EDICE. La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes,* Estocolmo, Universidad de Estocolmo – Programa EDICE, pp. 355-365.

PLACENCIA, María Elena (1996), «Politeness in Ecuadorian Spanish», *Multilingua,* 15, 1, 13-34.

——(1998), «Pragmatic variation: Ecuadorian Spanish vs Peninsular Spanish», en: *Spanish Applied Linguistics* 2*,* pp.71-106.

——(2010), «El estudio de formas de tratamiento en Colombia y Ecuador» en Martin HUMMEL, Bettina KLUGE y Ma. Eugenia VÁSQUEZ LASLOP (eds), *Formas y fórmulas de tratamiento en el mundo hispánico* , México, Graz, El Colegio de México, Karl Franzens Universität, pp. 341-373.

RAMÍREZ GELBES, Silvia & Andrea ESTRADA (2003), «Vocativos 'insultivos' vs. vocativos 'insultativos': el caso de *boludo*», *Anuario de Estudios Filológicos* (Universidad de Extremadura, Cáceres, España) 36, pp. 335-353. Disponible en: https://www.academia.edu [verificado el 06/05/2016].

RIGATUSO, Elizabeth M. (1986), «Fórmulas del español bonaerense de mediados del siglo XIX», en Beatriz FONTANELLA DE WEINBERG *et al.* (dirs.) *Aspectos del español de la Argentina II,* Bahia Blanca, Universidad Nacional del Sur, p.274.

——(1992a), *Lengua, historia y sociedad. Evolución de las fórmulas de tratamiento del español bonaerense (1830–1930),* Bahía Blanca, Universidad Nacional del Sur. [Derivado de la tesis doctoral.]

——(1992b), «Un aspecto sociohistórico del español bonaerense: las fórmulas de tratamiento en el vínculo filial», *Revista Argentina de Lingüística* (Universidad Nacional de Cuyo, Argentina) 8 (1/2), pp.72-103.

——-(1993a), «Fórmulas de tratamiento y sociedad en el Buenos Aires de mediados del siglo XIX. Tratamientos generales», en María Beatriz FONTANELLA DE WEINBERG, Patricia VALLEJOS DE LLOBET & Yolanda HIPPERDINGER (eds.), *Estudios sobre el español de la Argentina II,* Bahía Blanca, Universidad Nacional del Sur, pp.51-96.

——(1993b), «Las fórmulas de tratamiento en la relación amorosa del español bonaerense: una visión diacrónica (1830–1930)», *Anuario de Lingüística Hispánica* (Universidad de Valladolid, España) 9, pp.257-287.

——-(1994a), «Familia y tratamientos: aspectos de la evolución de las fórmulas de tratamiento en el español bonaerense (1800–1930)». En María Beatriz FONTANELLA DE WEINBERG (ed.), *El español en el nuevo mundo: estudios sobre historia lingüística hispanoamericana,* Washington, DC: Organización de Estados Americanos (OEA), pp. 73-90. Disponible en: http://www.educoas.org/Portal/ bdigital/contenido/interamer/interamer_30/index.aspx?culture=en [verificado el 10/05/2016].

——(1994b), *Fórmulas de tratamiento y familia en el español bonaerense actual*. Bahía Blanca, Universidad Nacional del Sur.

——(1996), «Extensiones semánticas en el sistema de tratamientos del español bonaerense: términos de parentesco», en Elizabeth M. RIGATUSO (ed.), *Estudios sobre el español de la Argentina IV. In memoriam Dra. María Beatriz Fontanella de Weinberg,* Bahía Blanca, Departamento de Humanidades, Universidad Nacional del Sur, pp. 53-109.

——(2000), «Señora (...) ¿No tenés más chico? Un aspecto de la pragmática de las fórmulas de tratamiento en español bonaerense», *Revista Argentina de Lingüística* (Universidad Nacional de Cuyo, Argentina) 16, pp. 293-344. Disponible en: http://www3.cricyt.edu.ar/ral/vols/v16/rigatuso.pdf

——(2005). «Las fórmulas de tratamiento del español bonaerense desde la perspectiva de la sociolingüística histórica: factores y procesos en la dinámica del cambio», *Analecta Malacitana, 28,* pp. 77-100.

——(2012), «De dialectología, sociolingüística y pragmática. El español de la Argentina y su(s) sistema(s) de tratamiento(s): tendencias y variación», *Conferencia invitada en el V Congreso Internacional de Letras: Transformaciones Culturales, Debates de la Teoría, la Crítica y la Lingüística*, Buenos Aires, del 27 de noviembre al 1 de diciembre de 2012. Resumen disponible en: http://www.conicet.gob.ar/new_scp/detalle.php?keywords=&id=22561&congresos=yes&detalles=yes &congr_id=2330942

RIGATUSO, Elizabeth M. & Susana H. BORETTI DE MACCHIA (2004), «La investigación de la cortesía en el español de la Argentina. Estado de la cuestión», en Diana BRAVO & Antonio BRIZ (eds.), *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*. Barcelona: Ariel, pp. 137-167.

ROJAS MAYER, Elena Malvina (1991), «El voseo en el español de América», en Cesár HERNÁNDEZ ALONSO (ed.), *Historia y presente del español de América.* Valladolid: Junta de Castilla y León, pp.143-165.

——(1996), «Acerca de algunas fórmulas de tratamiento español», en Elena Malvina ROJAS MAYER, *Interacción y cambio en la lengua española. Guía para su estudio (Cuadernos de Interacción Lingüística. Comunicación y Sociedad),* San Miguel de Tucumán, Universidad de Tucumán.

——(1998), *El diálogo en el español de América: estudio pragmalingüístico,* Madrid, Iberoamérica.

——(1999), «La función deíctica de las formas de tratamiento en Español», en Elena ROJAS MAYER(ed.), *Actas del VIII Congreso Internacional de la Asociación de Lingüística y Filología de América Latina* (ALFAL, San Miguel de Tucumán, Argentina, del 8 al 12 de septiembre de 1987) San Miguel de Tucumán, Universidad Nacional de Tucumán, pp. 159-165.

RONA, José Pedro (1967), *Geografía y morfología del voseo,* Porto Alegre, Pontificia Universidad Católica de Rio Grande del Sur. [Revisión de la tesis doctoral del autor en la misma universidad.

ROSENBLAT, Ángel (1946a), «Notas de morfología dialectal». En Aurelio ESPINOSA, *Estudios sobre el español de Nuevo México. Parte II: Morfología*, Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires, pp. 103-394.

——(1946b), «Formas de tratamiento», en Aurelio ESPINOSA, *Estudios sobre el español de Nuevo México. Parte II: Morfología,* Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires pp. 122-130.

____(1962), «Origen e historia del *che* argentino», *Filología* (Universidad de Buenos Aires) 8, pp. 325-401.

RUIZ DE ZAROBE, Leyre (2000-2001), «Estrategias de invitación en español e imagen social de los hablantes: Un estudio empírico», *Pragmalinguistica*, Nº 8-9, pp. 261-278.

SÁNCHEZ LANZA, Carmen (2002), «El discurso de la cortesía en puestos de atención al público en Argentina (instituciones públicas y de bienestar social)», en *Actas del Primer Coloquio del Programa EDICE. La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes,* Estocolmo, Universidad de Estocolmo –Programa EDICE, pp. 332-345.

SEARLE, J. R. (1969), *Speech acts: An essay in the philosophy of language,* Cambridge, Cambridge University Press.

——(1975), «Indirect speech acts», en P. COLE y J. MORGAN (eds.), *Syntax and semantics, Vol. 3: Speech acts*, New York, Academic Press, pp. 59-82.

——(1976), «A classification of illocutionary acts», *Language in Society* 5 (1), pp. 1-23.

——(1979), *Expression & Meanings*, Cambridge, Cambridge University Press.

——(1994), «Actos de habla», en *Ensayos de filosofía del lenguaje,* Trad. Ediciones Cátedra, Planeta -De Agostini, Barcelona.

SIRACUSA, María Isabel (1973), «Morfología verbal del voseo en el habla culta de Buenos Aires». *Filología (Universidad de Buenos Aires)* 16 (172), pp. 201-213. [Reproducido en Juan Lope Blanch (ed.), Estudios sobre el español hablado en las principales ciudades de América Latina. Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México, 383-393 (1977)].

SPERBER, D y D. WILSON (1994), *Relevancia,* Madrid, Visor.

TISCORNIA, Eleuterio (1930), *La lengua de "Martin Fierro"*, Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires.

VALDÉS VILLANUEVA, Luis M L. (1991), *La búsqueda del significado, Lecturas de Filosofía del Lenguaje,* "Austin: Emisiones realizativas"; "Searle: ¿Qué es un acto de habla?", Tecnos, Universidad de Murcia, pp. 410 a 448.

VÁZQUEZ-ORTA, Ignacio (1995), «A contrastive study of politeness phenomena in England and Spain», *Applied and Interdisciplinary Papers*, Volumen 267, pp. 11-36.

VIDAL DE BATTINI, Beatriz (1967), *El español de la Argentina*. Buenos Aires: Consejo Nacional de Educación.

WEBER DE KURLAT, Frida (1941), «Fórmulas de tratamiento en la lengua de Buenos Aires». *Revista de Filología Hispánica* (Universidad de Buenos Aires & Hispanic Institute, Nueva York) 3 (2), pp.105-139.

——(1966–1967), «Fórmulas de cortesía en la lengua de Buenos Aires», *Filología* (Universidad de Buenos Aires) 12, pp.137-192.

WEINERMAN, Catalina (1976), *Sociolingüística de la forma pronominal,* México D.F, Trillas.

WIERZBICKA, Anna (1999), *Emotions across languages cultures. Diversity and Universals*, Cambridge, Cambridge University Press.

——(2003). *Cross-cultural pragmatics. The Semantics of Human Interaction,* Mouton de Gruyter, Berlin.

WILSON, D Y D. SPERBER (2002), «Relevance theory», *UCL Working Papers in Linguistic,* 14, 249-287.

YATES, Allison Brooke (2015), «Pragmatic variation in service encounters in Buenos Aires, Argentina», Indiana University Working Papers in Linguistics 15 (1), pp.128-158. Disponible en: https://www.indiana.edu/ ~iulcwp/wp/article/view/15-05/199

9. APÉNDICE

Cuestionario Prospectivo

Encuesta

Esta encuesta es sobre la cortesía en el español de la ciudad de Buenos Aires. Se realiza en el marco de un trabajo de investigación para una tesis de doctorado. La encuesta es anónima. Está constituida por dos páginas y su completamiento tiene una duración aproximada de 30 minutos. Le ruego conteste con la mayor naturalidad e individualmente.

Haga un círculo en lo que corresponda y complete con sus datos.

Edad:

18-24 25-29 30-34 35-39 40-44 45-49
50-54 55-59 60-64 65-69 70-74 75-79
80-90

Sexo: mujer 1 hombre 2

Lugar de nacimiento:_____

Lugar de residencia:

_____

¿Cuántos años hace que vive ahí?:

Estudios: primarios 1 secundarios 2 universitarios 3

Profesión:_____

_____

Lea las siguientes situaciones y escriba lo que diría en cada situación. Le ruego que su respuesta sea lo más cercana a lo que habría dicho en una situación natural.

1. Usted está en el colectivo parado y apretado por la cantidad de pasajeros que están viajando como usted. En frente suyo hay un hombre adulto sentado. Usted comienza a sentirse mal, como si fuera a desmayarse. ¿Qué diría?

   _____
   _____

   _____
   _____

   ¿Por qué?_____

2. Usted está en la cola del banco hace más de una hora para realizar un trámite que solo puede hacerlo por la caja. Detrás de usted hay una mujer adulta. Usted tiene ganas de ir al baño, pero no quiere perder su lugar en la fila. ¿Qué diría?

   _____
   _____
   _____

   ¿Por qué?_____

3. Usted necesita una carta de recomendación para conseguir un nuevo trabajo. Quiere pedírsela a uno/una de sus profesores que es una persona que lo conoce pero no ve hace más o menos 2 años. ¿Qué diría?

_____
_____
_____

¿Por qué?_____

3. Usted está en su casa con un amigo. Llueve y hace mucho frío. Usted tiene la heladera vacía y necesitaría comprar algunos alimentos, pero no quiere salir afuera. Su amigo dice que va a salir a comprar cigarrillos. ¿Qué diría?

_____
_____
_____

¿Por qué?_____

4. Usted odia el olor a cigarrillo. Va a cenar a la casa de un amigo/a y su pareja comienza a fumar al momento de la sobremesa. ¿Qué diría?

_____
_____
_____

¿Por qué?_____

5. Usted está reunido trabajando con un grupo de compañeros en la oficina. Para despejarse, quiere salir a comprar un café, pero no quiere que el resto de sus compañeros piense que quiere evadirse del trabajo. ¿Qué diría?

_____
_____
_____

¿Por qué?_____

6. Un amigo suyo le cuenta que hace tres meses que no tiene trabajo y no le queda más plata para pagar la comida y los gastos de la casa. ¿Qué diría?

_____
_____
_____

¿Por qué?_____

7. Una amiga tuya tiene 3 hijos pequeños. Ella y su pareja quieren salir el sábado por la noche a festejar su aniversario, pero no tienen a nadie que les cuide a sus hijos. Se lo comenta a usted. ¿Qué diría?

_____
_____
_____

¿Por qué?_____

8. Usted está en el colectivo y un/a chico/a le pregunta por una dirección. La dirección es cerca de su parada y usted podría acompañarlo/a. ¿Qué diría?

Resultados véase la metodologia apartado de resultados al cuestionario prospectivo.
Cuestionario definitivo

Encuesta

Esta encuesta es para un estudio en el marco de una investigación de doctorado. Es anónima. Está constituida por seis páginas y su completamiento tiene una duración aproximada de 15 minutos. Le ruego conteste con la mayor naturalidad e individualmente.

Haga un circulo en lo que corresponda y complete con sus datos.
Edad:
18-24 25-29 30-34 35-39 40-44 45-49 50-54 55-59 60-64 65-69 70-74 75-79 80-90
Sexo: mujer 1 hombre 2
Lugar de nacimiento:_____ Lugar de residencia: _____
¿Cuántos años hace que vive ahí?:
Estudios: primarios 1 secundarios 2 superiores 3
Profesión:_____

Lea las siguientes situaciones y elija la opción que usted diría en cada situación, márquela con una X . Le ruego que su respuesta sea natural, también puede optar por escribir otra opción.

1. **Usted está en el colectivo parado y apretado por la cantidad de pasajeros que están viajando como usted. En frente suyo hay un hombre adulto sentado. Usted comienza a sentirse mal, como si fuera a desmayarse.**

   a. ¿Podría darme el asiento, por favor?
   b. Discúlpeme, por favor, ¿podría darme/ceder el asiento que me siento mal/me estoy por desmayar?voy
   c. Por favor, ¿me puede ceder/ me cede el asiento?
   d. ¿Me permite sentar que me voy a desmayar?
   e. Disculpe, me bajó la presión ¿le molestaría darme el asiento, por favor?
   f. Abran la ventanilla, me siento mal.
   g. Por favor, necesito su asiento.
   h. ¿Me dejarías sentar que me siento mal?
   i. Otra:_____

2. **Usted está en la cola del banco hace más de una hora para realizar un trámite que solo puede hacerlo por la caja. Detrás de usted hay una mujer adulta. Usted tiene ganas de ir al baño, pero no quiere perder su lugar en la fila. ¿Qué diría?**

   a. Si quiere, pase usted.
   b. Perdoná, ¿no me guardarías el lugar un segundo que voy al baño? Gracias.
   c. ¿Sería tan amable de cuidarme el lugar?
   d. Disculpe, ¿podría guardarme el lugar? Necesito ir al baño.
   e. ¿Me podría cuidar el lugar?
   f. ¿Me guarda el lugar que necesito ir al baño?
   g. Señora, por favor, ¿me cuida el lugar? Voy rápido al baño y vuelvo.
   h. Disculpame, ¿me podrías cuidar el lugar mientras voy al baño?
   i. Otra: _____

3. **Usted está en el colectivo y un/a chico/a le pregunta por una dirección. La dirección es cerca de su parada y usted podria acompañarlo/a. ¿Qué diria?**

    a. Tenés que tomar esta calle y ahí está.

    b. Bajate donde me bajo que te indico.

    c. Mirá, es donde yo me bajo. Seguime hasta la esquina que te muestro para dónde es.

    d. Es cerca de donde bajo yo. Si querés te indico o mejor bajate conmigo, te acompaño.

    e. Voy para allá, yo le indico.

    f. Esperá a que llegue a la parada y te acompaño.

    g. Yo le indico donde bajarse.

    h. Mirá, yo bajo en la parada anterior, cuando me veas bajar en la próxima bajás vos.

    i. Sí, si yo te acompaño, vamos.

    j. Otra:_____

4. **Usted está en su casa con un amigo. Llueve y hace mucho frío. Usted tiene la heladera vacía y necesitaria comprar algunos alimentos, pero no quiere salir afuera. Su amigo dice que va a salir a comprar cigarrillos. ¿Qué diria?**

    a. ¿Podrías comprarme unas cosas, por favor?

    b. Che, ya que estás ¿te puedo pedir si traés una leche y yerba?

    c. ¿Me hacés un favor? Ya que salís ¿me comprás algunas cosas?

    d. Te acompaño y de paso compro unas cosas que me faltan.

    e. Ya que vas ¿Por qué no traés algo para comer? Te doy la plata.

    f. Si salís a comprar cigarrillos, también comprá algo de comer.

    g. ¿Te molestaría mucho pasar por el supermercado? Necesito comprar algunas cosas. Ya que salis…

    h. ¿Sería tan amable de ir a comprar algunas cosas para comer?

    i. Otra:_____

5. **Usted odia el olor a cigarrillo. Va a cenar a la casa de un amigo/a y su pareja comienza a fumar al momento de la sobremesa. ¿Qué diria?**

    a. ¿Podrías apagar el cigarrillo, por favor?

    b. Al amigo: "Escuchame, ¿no le decís a tu señora si puede fumar afuera o abrir la ventana?

    c. ¿Podés fumar afuera o cerca de una ventana?

    d. Disculpame, soy alérgico/a al cigarrillo ¿te molestaría apagarlo o fumar en otro lado?

    e. Se levanta y se va.

    f. ¿Te molesta si abro la ventana?

    g. ¿Sabés que la mayor parte de los cánceres de pulmón son por los productos cancerígenos y otras mierdas que colocan en los cigarrillos?

e. Che, me voy a comprar un café ¿Alguien más quiere?

f. ¿Podemos hacer una pausa? Nos tomamos un café, despejamos la mente, y volvemos al laburo con más ímpetu.

g. Perdonen pero tengo ganas de tomar un café. Enseguida vuelvo. No es que quiera esquivar el trabajo.

h. Otra:_____

6.

9. Usted necesita una carta de recomendación para conseguir un nuevo trabajo. Quiere pedírsela a uno/ una de sus profesores que es una persona que lo conoce pero no ve hace más o menos 2 años. ¿Qué diría?

a. Hola X ¿cómo estás? Espero que bien. Te escribo para hacerte un pedido.

b. ¡Hola tanto tiempo! ¡qué bueno verte! ¿puedo pedirte un favor?

c. Disculpe que lo moleste, pero necesitaría un favor por cuestiones laborales.

d. Profe. ¿me haría el favor de recomendarme para un nuevo trabajo?

e. Hola, soy X fui su alumna/o en el curso Y. ¿Le puedo pedir un favor? ¿Escribiría para mí una carta de recomendación?

f. Profesor, ¿puede hacerla por mí, ya que me conoce bien? Sería un favor solamente.

g. ¿Podría tener la amabilidad de firmarme una carta de recomendación, ya que necesito conseguir empleo?

h. Hola XX ¿cómo estás? Perdón que te moleste pero estaría necesitando una carta de recflomendación. ¿Me la podrías hacer, por favor?

i. Mirá ¿me podrías hacer el favor de redactarme una carta para solicitar empleo?

7.

j. Miré, profesor, yo soy XX. Fui alumno/a suyo/a. Necesitaría una recomendación para un nuevo trabajo. ¿puede hacérmela?

k. Otra:_____

10. Usted está en una reunión de trabajo, su jefe pide un voluntario para hacer una tarea extra que no va a pagar e implica quedarse fuera del horario de trabajo por unas semanas. Nadie se ofrece, pero usted quiere ofrecerse para mejorar su imagen frente a su jefe. ¿Qué diría?

a. Yo puedo.

b. Deje yo lo hago, no hay problema.

c. Señor, yo podría quedarme y realizar la tarea. ¿Le parece?

d. Bueno, pero no puedo quedarme mucho tiempo extra después del horario.

e. Me encantaría ofrecerme, pero tengo otros compromisos.

f. Bueno, si no queda otra yo me ofrezco.

g. Bueno, dale lo hago yo.

8.

h. Bueno, yo podría hacerlo.

i. Sí me prendo, cuando arrancamos.

j. Otra:_____

Gracias por tomarse el tiempo de completar la encuesta. Le dejo mi contacto: melusindaida@gmail.com

Resultados

Tabla 1-1

Numero de encuestado	Genero	Edad	Nivel de Estudios	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10
C1	1	j	&	A	B	B	B	D	E	F	A	J	B
C2	1	j	§	B	B	A	F	C	E	E	F	J	B
C3	1	k	§	G	D	C	E	D	I	E	G	E	B
C4	1	i	#	E	B	A	G	D	E	E	F	C	A
C5	0	l	&	B	F	E	D	F	G	D	G	J	B
C6	0	k	&	G	D	C	G	H	I	G	A	G	A
C7	0	k	#	B	B	D	E	I	C	F	F	J	J
C8	0	b	#	I	I	C	D	I	C	F	A	C	A
C9	1	h	#	E	C	B	D	F	I	D	E	G	A
C10	1	a	§	E	D	G	G	D	C	D	E	E	C
C11	0	a	§	E	H	B	E	F	C	D	F	E	D
C12	0	c	§	A	B	B	A	F	A	F	F	E	H
C13	0	e	#	D	F	H	E	F	E	I	E	C	A
C14	1	a	§	I	B	C	E	C	A	D	F	J	C

C15	1	d	#	B	B	B	A	F	E	I	C	C	H
C17	0	e	#	B	G	D	B	I	C	F	A	C	A
C18	1	b	#	E	I	G	B	F	I	J	F	E	C
C20	1	c	§	B	G	B	D	F	G	F	A	J	E
C21	0	c	&	I	B	B	D	I	F	F	E	A	D
C22	0	f	#	B	B	B	D	F	F	E	C	D	G
C23	0	d	#	E	G	E	G	D	E	D	F	J	A
C25	1	d	#	F	A	G	A	F	A	D	A	C	E
C26	1	f	#	E	B	B	C	F	A	D	E	H	H
C27	0	c	#	F	G	B	E	I	D	C	E	C	D
C28	0	f	#	E	G	D	C	F	A	D	E	H	G
C29	1	c	#	I	B	J	D	F	A	G	E	C	H
C30	1	i	#	I	G	C	D	I	F	I	F	E	C
C31	1	e	#	E	A	C	D	F	G	D	F	J	G
C33	1	b	§	I	B	C	I	I	J	F	E	K	A

C34	1	e	#	E	E	H	D	F	A	D	A	J	A
C35	1	e	#	B	G	H	D	D	J	G	C	J	A
C36	1	j	#	B	D	D					F	J	A
C37	1	a	§	B	D	G	D	C	A	H	F	J	A
C38	1	g	#	H	H	H	D	F	A	D	G	J	A
C39	1	a	§	E	B	C	D	A	F	D	E	H	A
C40	1	c	#	E	D	B	C	I	A	F	A	E	A
C41	1	f	#	B	D	C	B	E	F	A	E	E	A
C42	1	a	#	E	B	A	D	I	E	E	E	E	A
C43	0	e	§	E	G	H	D	F	C	F	E	E	A
C44	0	d	#	H	H	H	D	I	C	J	E	E	A
C45	0	d	§	H	D	D	D	F	E	D	C	D	A
C46	0	a	&	F	H	B	B	F	E	F	E	D	A
C47	0	f	#	E	C	D	C	B	E	D	F	C	A
C48	0	g	§	H	G	C	A	I	B	F	E	C	A

C49	0	a	#	E	D	D	D	D	I	D	E	C	A
C50	1	g	#	B	D	C	A	F	F	D	E	C	A
C51	1	a	§	E	H	H	D	C	E	G	C	C	A
C52	0	a	&	H	D	B	I	I	F	C	A	B	A
C53	1	b	#	I	B	C	C	F	E	A	A	A	A
C54	0	a	§	B	B	A	D	I	E	H	E	A	A
C55	0	a	§	E	H	H	D	C	E	G	F	A	A
C56	0	b	#	A	G	E	G	A	F	C	F	H	B
C57	1	a	§	I	A	C	D	B	C	C	E	E	B
C58	1	f	#	E	G	D	B	F	E	G	E	E	B
C59	0	a	§	E	A	H	D	F	C	D	F	E	B
C60	1	h	§	E	B	H	D	F	F	E	F	E	B
C61	0	d	§	I	F	B	D	A	A	F	F	C	B
C62	1	l	#	H	B	C	D	F	F	I	F	C	B
C63	0	g	§	A	C	G	G	C	A	D	A	C	B

C64	0	b	§	G	B	G	D	A	B	A	A	A	B
C65	1	b	#	E	D	H	D	F	E	E	E	K	C
C67	0	g	#	E	G	G	D	D	E	J	F	J	C
C68	1	k	§	F	B	E	C	F	E	F	E	H	C
C70	1	b	#	H	I	A	C	I	A	I	E	H	C
C71	0	k	§	B	C	A	D	F	I	D	E	E	C
C72	0	j	#	B	D	D	A	D	E	E	F	E	C
C73	0	g	#	B	D	D	D	F	E	I	E	E	C
C76	1	a	#	B	D	D	C	D	F	F	A	C	C
C77	0	c	#	E	G	E	D	E	C	E	C	A	C
C78	1	g	§	B	D	H	C	F	E	J	F	J	D
C79	0	l	#	E	B	C	D	F	G	G	F	J	D
C80	1	k	#	I	G	H	D	D	F	F	E	G	D
C81	1	c	#	E	D	B	B	F	G	D	F	E	D
C82	0	h	§	C	D	B	C	B	F	D	E	D	D

C83	1	a	§	D	B	A	B	B	B	C	E	C	D
C84	0	b	&	H	B	E	D	F	A	C	E	C	D
C86	1	d	#	F	D	C	E	F	G	F	E	J	E
C87	1	c	#	E	G	D	C	D	F	F	C	D	E
C88	1	b	§	E	I	A	E	F	A	I	C	E	E
C90	0	f	#	A	D	B	C	D	F	G	C	C	E
C91	1	f	#	E	H	E	H	H	J	D	C	G	E
C93	0	c	#	I	B	H	B	F	E	E	A	E	F
C95	0	h	#	F	D	D	D	D	E	D	E	J	G
C96	0	b	#	E	D	H	D	F	F	F	E	E	G
C100	0	b	#	H	H	H	B	F	C	I	E	J	H
C101	0	b	#	F	G	B	D	E	F	E	C	H	H
C108	0	h	#	A	G	G	H	F	E	D	E	E	H
C109	1	c	§	F	G	C	D	F	E	D	E	E	H

C110	0	e	#	H	D	H	F	F	J	I	E	E	H
C112	1	d	#	E	D	E	D	F	C	E	C	J	I
C115	0	b	&	I	D	H	G	F	C	D	C	I	I
C116	0	e	§	E	H	D	D	F	I	F	E	H	I
C117	0	d	#	E	D	I	E	F	A	D	E	G	I
C118	1	a	§	E	A	D	D	I	E	D	A	D	I
C120	1	g	#	I	D	H	I	I	J	J	H	K	J
C121	0	g	#	I	B	B	D	I	E	D	G	J	J
C122	1	f	§	F	D	E	D	F	F	J	A	E	J
C123	0	j	#	B	B	E	D	E	F	G	H	B	J
C124	0	c	#	I	I	H	B	F	C	D	H	A	J
C125	1	d	#	E	B	H	C	F	A	F	E	E	G

C126	1	d	#	E	F	C	B	B	B	G	E	E	C
C127	1	l	§	F	F	C	E	F	I	E	F	G	B
C128	1	i	#	E	D	D	E	D	F	E	F	H	G
C129	1	j	§	F	A	G	D	D	J	E	E	K	G
C130	1	i	§	F	H	D	D	F	F	F	F	C	G
C131	1	h	#	I	I	D	C	D	E	E	F	E	C
C132	1	l	#	B	D	H	C	D	G	D	E	J	D
C135	1	e	#	I	I	H	B	F	A	D	A	K	A
C136	1	i	#	B	G	B	E	I	A	D	H	H	A
C137	1	b	§	E	G	H	E	C	G	F	E	D	B
C138	0	i	#	B	C	H	D	I	G	I	E	J	H
C139	0	j	#	B	G	B	E	D	F	D	E	B	B

C140	1	c	#	B	B	H	D	I	C	D	H	K	E
C141	0	c	§	B	A	A	C	E	F	I	F	D	B
C142	1	h	#	G	E	B	E	F	J	D	E	C	A
C143	1	g	#	H	B	H	C	F	G	F	E	J	H
C144	0	i	§	E	I	E	I	A	C	A	H	K	A
C145	0	i	&	F	A	G	D	C	F	B	B	K	B
C146	0	e	#	I	G	E	D	I	C	D	A	C	J
C147	1	h	#	B	G	G	D	F	A	I	F	H	C