

**AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES PARA LA CONSULTA, LA
REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL
TEXTO COMPLETO**

Puerto Colombia, **24 de junio de 2021**

Señores

DEPARTAMENTO DE BIBLIOTECAS

Universidad del Atlántico

Puerto Colombia

Asunto: Autorización Trabajo de Grado

Cordial saludo,

Yo, **ALDO STIVENS CHARRIS PINO**, identificado con **C.C. No. 1.143.119.763** de **Barranquilla**, autor del trabajo de grado titulado **ESTUDIO DE LAS RELACIONES SOLICITATIVAS Y SUS IMPLICACIONES EN LA CONSTRUCCIÓN DEL ETHOS DE HABLANTES BARRANQUILLEROS** presentado y aprobado en el año **2019** como requisito para optar al título Profesional de **MAGÍSTER EN LINGÜÍSTICA**; autorizo al Departamento de Bibliotecas de la Universidad del Atlántico para que, con fines académicos, la producción académica, literaria, intelectual de la Universidad del Atlántico sea divulgada a nivel nacional e internacional a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

- Los usuarios del Departamento de Bibliotecas de la Universidad del Atlántico pueden consultar el contenido de este trabajo de grado en la página Web institucional, en el Repositorio Digital y en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad del Atlántico.
- Permitir consulta, reproducción y citación a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, ya sea en formato CD-ROM o digital desde Internet, Intranet, etc., y en general para cualquier formato conocido o por conocer.

Esto de conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, "Los derechos morales sobre el trabajo son propiedad de los autores", los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.

Atentamente,



Firma

ALDO STIVENS CHARRIS PINO

C.C. No. 1.143.119.763 de BARRANQUILLA



Universidad
del Atlántico

CÓDIGO: FOR-DO-110

VERSIÓN: 01

FECHA: 02/DIC/2020

DECLARACIÓN DE AUSENCIA DE PLAGIO EN TRABAJO ACADÉMICO PARA GRADO

Este documento debe ser diligenciado de manera clara y completa, sin tachaduras o enmendaduras y las firmas consignadas deben corresponder al (los) autor (es) identificado en el mismo.

Puerto Colombia, **24 de junio de 2021**

Una vez obtenido el visto bueno del director del trabajo y los evaluadores, presento al **Departamento de Bibliotecas** el resultado académico de mi formación profesional o posgradual. Asimismo, declaro y entiendo lo siguiente:

- El trabajo académico es original y se realizó sin violar o usurpar derechos de autor de terceros, en consecuencia, la obra es de mi exclusiva autoría y detento la titularidad sobre la misma.
- Asumo total responsabilidad por el contenido del trabajo académico.
- Eximo a la Universidad del Atlántico, quien actúa como un tercero de buena fe, contra cualquier daño o perjuicio originado en la reclamación de los derechos de este documento, por parte de terceros.
- Las fuentes citadas han sido debidamente referenciadas en el mismo.
- El (los) autor (es) declara (n) que conoce (n) lo consignado en el trabajo académico debido a que contribuyeron en su elaboración y aprobaron esta versión adjunta.

Título del trabajo académico:	ESTUDIO DE LAS RELACIONES SOLICITATIVAS Y SUS IMPLICACIONES EN LA CONSTRUCCIÓN DEL ETHOS DE HABLANTES BARRANQUILLEROS.
Programa académico:	MAESTRÍA EN LINGÜÍSTICA

Firma de Autor 1:							
Nombres y Apellidos:	ALDO STIVENS CHARRIS PINO						
Documento de Identificación:	CC	X	CE		PA	Número:	1.143.119.763
Nacionalidad:	COLOMBIANO				Lugar de residencia:	Barranquilla	
Dirección de residencia:	Carrera 41#65-75						
Teléfono:	3727686			Celular:	3167475193		

FORMULARIO DESCRIPTIVO DEL TRABAJO DE GRADO

TÍTULO COMPLETO DEL TRABAJO DE GRADO	ESTUDIO DE LAS RELACIONES SOLICITATIVAS Y SUS IMPLICACIONES EN LA CONSTRUCCIÓN DEL ETHOS DE HABLANTES BARRANQUILLEROS
AUTOR(A) (ES)	ALDO STIVENS CHARRIS PINO
DIRECTOR (A)	JULIO ALFONSO ESCAMILLA MORALES
CO-DIRECTOR (A)	NA
JURADOS	EFRAÍN ENRIQUE MORALES ESCORCIA JOSEFA MARÍA SAMPER SUÁREZ
TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR AL TÍTULO DE	MAGÍSTER EN LINGÜÍSTICA
PROGRAMA	MAESTRÍA EN LINGÜÍSTICA
PREGRADO / POSTGRADO	POSTGRADO
FACULTAD	CIENCIAS HUMANAS
SEDE INSTITUCIONAL	SEDE NORTE
AÑO DE PRESENTACIÓN DEL TRABAJO DE GRADO	2019
NÚMERO DE PÁGINAS	91
TIPO DE ILUSTRACIONES	TABLAS Y GRÁFICOS
MATERIAL ANEXO (VÍDEO, AUDIO, MULTIMEDIA O PRODUCCIÓN ELECTRÓNICA)	NA
PREMIO O RECONOCIMIENTO	APOYO ECONOMICO RECIBIDO EN CONVOCATORIA, MERITORIA.



**ESTUDIO DE LAS RELACIONES SOLICITATIVAS Y SUS IMPLICACIONES EN LA
CONSTRUCCIÓN DEL ETHOS DE HABLANTES BARRANQUILLEROS**

ALDO STIVENS CHARRIS PINO
TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR AL TITULO DE MAGÍSTER EN LINGÜÍSTICA

PROGRAMA DE MAESTRÍA EN LINGÜÍSTICA
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS
UNIVERSIDAD DEL ATLÁNTICO
PUERTO COLOMBIA
2019



**ESTUDIO DE LAS RELACIONES SOLICITATIVAS Y SUS IMPLICACIONES EN LA
CONSTRUCCIÓN DEL ETHOS DE HABLANTES BARRANQUILLEROS**

ALDO STIVENS CHARRIS PINO
TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR AL TITULO DE MAGÍSTER EN LINGÜÍSTICA
PROGRAMA DE MAESTRÍA EN LINGÜÍSTICA

JULIO ALFONSO ESCAMILLA MORALES
DOCTOR

PROGRAMA DE MAESTRÍA EN LINGÜÍSTICA
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS
UNIVERSIDAD DEL ATLÁNTICO
PUERTO COLOMBIA

2019

NOTA DE ACEPTACION

MERITORIA

DIRECTOR(A)

JULIO ESCAMILLA MORALES

JURADO(A)S

EFRAÍN MORALES ESCORCIA

JOSEFA M. SAMPER SUÁREZ

AGRADECIMIENTOS

A mis padres, Rafael y Ana; al grupo de investigación Nuevo Cadis, en cabeza del profesor Julio Escamilla, mil gracias por todo el apoyo recibido.

ESTUDIO DE LAS RELACIONES SOLICITATIVAS Y SUS IMPLICACIONES EN LA CONSTRUCCIÓN DEL ETHOS DE HABLANTES BARRANQUILLEROS

RESUMEN

Este trabajo intenta explicar la expresión de la petición y la solicitud de información en hablantes barranquilleros a partir de la prueba piloto del proyecto COSOPRAG-COL que desarrollan en conjunto la Universidad de Estocolmo y la Universidad del Atlántico. Básicamente se trata de un análisis que detalla la forma en que los barranquilleros expresan estas dos modalidades desde el plano enunciativo y cómo subyacen ciertos elementos socioculturales mediante el acto de comunicación. La primera parte contiene la descripción y planteamiento del problema, los objetivos trazados, la presentación de antecedentes y la metodología aplicada. En esta sección se presenta un bosquejo del proyecto y se caracteriza a la población objeto de estudio. La segunda parte expone los conceptos claves y los fundamentos teóricos de autores como Searle (1969), Charaudeau (1992), Kerbrat-Orecchioni (1997 [1980] & 2002) y Hernández Flores (2002 & 2013). En líneas generales, lo que se ve reflejado en las muestras es que los hablantes tratan de construir contextos e interlocutores "ideales" y dejan entrever sus actitudes frecuentes en situaciones reales de comunicación. Dentro del plano ético es importante destacar rasgos relacionados con comportamientos empáticos y la manifestación (consciente o no) de algunos estereotipos de género.

PALABRAS CLAVE: COSOPRAG, enunciación, ethos, empatía, estereotipos de género.

ABSTRACT

This paper attempts to explain how locals in Barranquilla verbally request information, as part of the pilot project of COSOPRAG-COL jointly developed by Stockholm University and the Universidad del Atlántico. It is basically an analysis detailing how barranquilleros express these two modes from the enunciative plane and how certain underlying socio-cultural elements through the act of communication. The first part contains the description and statement of the problem, the objectives, the presentation of background and methodology applied. This section provides an outline of the project is presented and characterizes the study population. The second part presents the key concepts and theoretical foundations of authors like Searle (1969), Charaudeau (1992), Kerbrat-Orecchioni (1997 [1980] & 2002) and Hernandez Flores (2002 & 2013). In general, what is reflected in the samples is that speakers try to build contexts and interlocutors "ideal" and hint at their common attitudes in real communication situations. Inside the plane of the ethos it is important to note related to empathic behavior traits and the manifestation (consciously or not) of some gender stereotype.

KEY WORDS: COSOPRAG, enunciation, ethos, empathy, gender stereotypes.

CONTENIDO

Introducción	1
1. Planteamiento del Problema	4
2. Objetivos.....	7
3. Antecedentes.....	8
3.1. Antecedentes internacionales	8
3.2. Antecedentes nacionales	12
3.3. Antecedentes locales.....	13
4. Marco Teórico – Conceptual	15
4.1. Los Test de Hábitos Socioculturales	15
4.2. Actos de Habla.....	17
4.2.1. <i>Actos Directivos</i>	20
4.2.2. <i>Actos de Habla Indirectos</i>	20
4.3. La Enunciación	21
4.3.1. <i>Modalidades Enunciativas</i>	24
4.3.1.1. La Interpelación.....	25
4.3.1.2. La Solicitud de Información.....	25
4.3.1.3. La Petición (solicitud de hacer).....	26
4.4. Actividad de imagen	26
4.4.1. <i>La imagen social según Goffman</i>	26
4.5. El ethos	30
5. Marco Metodológico	34
5.1. Estudios Pragmáticos sobre Actitudes y Comportamientos Sociales (COSOPRAG)	34
5.2. Población y Muestra	36
5.3. Instrumentos y Categorías de Análisis.....	40
6. Análisis de los Datos	41
6.1. Aspectos enunciativos de las relaciones solicitativas.....	41
6.2. Actividad de Imagen: Cortesía, Descortesía y Autoimagen	53
7. El Ethos del Barranquillero.....	70
7.1. Empatía y Estereotipos: las Claves del Ethos Barranquillero	71
7.1.1. <i>La Empatía</i>	71
7.1.2. <i>Los Estereotipos de Género</i>	73
8. Discusión	75

9. Conclusiones	78
10. Referencias.....	81

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. <i>Información general de la población</i>	37
Tabla 2. <i>Preguntas seleccionadas del test de hábitos</i>	39
Tabla 3. <i>Datos sobre la solicitud de información a desconocidos según el sexo</i>	54
Tabla 4. <i>Datos sobre la petición a compañeros de trabajo o estudios según el sexo</i>	61
Tabla 5. <i>Datos sobre la solicitud de información a la madre según el sexo</i>	65
Tabla 6. <i>Datos sobre la solicitud de información a la madre según la edad</i>	65

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1. <i>Características de la población según las categorías sociales.</i>	38
Gráfico 2. Situaciones de solicitud de información a personas desconocidas.	45
Gráfico 3. <i>Situaciones de petición de favores.</i>	50
Gráfico 4. <i>Petición de consejos (situaciones).</i>	51
Gráfico 5. <i>Personas a las que se les piden favores.</i>	52
Gráfico 6. Datos solicitud de información a desconocidos por edades.	55
Gráfico 7. Datos sobre la solicitud de información a conocidos según el sexo.	57
Gráfico 8. <i>Datos sobre la petición de guardar un secreto según el sexo.</i>	62
Gráfico 9. Datos sobre la petición al padre según el sexo.	67

Introducción

Esta investigación trata de explicar la manera en que la configuración de las relaciones solicitativas y sus implicaciones en términos de actividad de imagen permiten la construcción del ethos discursivo de algunos hablantes barranquilleros. Para ello, se acudió a los resultados de la prueba piloto del proyecto COSOPRAG-COL, un test de hábitos socio-pragmáticos “con una serie de situaciones comunicativas que consideran distintas variables socioculturales” (Programa EDICE, 2014). Este test de hábitos fue desarrollado en conjunto por la Universidad de Estocolmo y la Universidad del Atlántico a través del programa EDICE y el grupo de investigación Círculo de Análisis del Discurso (Cadis) respectivamente.

En resumen, lo que aquí se ofrece es un análisis semiolingüístico de dichas situaciones, específicamente las asociadas a las modalidades de solicitud de información y petición. Del mismo modo se busca describir los mecanismos de producción de estas relaciones solicitativas, además de analizar sus alcances en torno a la actividad de imagen. La articulación de las condiciones de producción de dichas modalidades y la actividad de imagen realizada por los hablantes posibilita construir el ethos discursivo de los participantes del test. *Grosso modo*, lo anterior constituye una forma de determinar patrones de comportamiento asociados a la manifestación de la (des)cortesía y la autoimagen en algunos contextos donde se desenvuelven los encuestados barranquilleros cotidianamente.

Para hacer posible este estudio se tomaron en consideración los postulados del análisis del discurso, ya que es importante examinar los alcances esta disciplina para descubrir las múltiples manifestaciones discursivas que se encuentran inmersas en el plano social, sin importar cuál fuera el canal de comunicación empleado para transmitir un

acto de enunciación. Con relación al análisis del discurso como herramienta de análisis, Calsamiglia y Tusón (1999) afirman que:

El análisis del discurso es un instrumento que permite entender las prácticas discursivas que se producen en todas las esferas de la vida social en las que el uso de la palabra -oral y escrita- forma parte de las actividades que en ellas se desarrollan (p.26).

De esta manera, lo oral y lo escrito se convierten en mecanismos de comunicación que le permiten al sujeto hablante revelar de manera explícita o implícita su intención comunicativa hacia los interlocutores del acto de lenguaje. Atendiendo estos planteamientos, este trabajo presenta los resultados que surgieron de la necesidad de caracterizar los aspectos enunciativos más relevantes de las relaciones solicitativas y sus implicaciones en actividad de imagen a partir de los datos de la prueba piloto de COSOPRAG. Esto con el propósito de explicar la manera en que se integran las anteriores categorías para hacer posible la construcción del ethos discursivo de los encuestados.

Por otra parte, en relación con las bases teóricas de este trabajo, se destacan los postulados de Austin (1962), Searle (1994 [1964]) y van Dijk (1996) para el estudio de los actos de habla; Benveniste (1981) y Charaudeau (1992) en materia de enunciación; Hernández Flores (2013) y su interpretación a propósito de Goffman (1967) y el trabajo de imagen. También se incluyen los respectivos trabajos de Amossy (1999 & 2010), Maingueneau (2002) y Kerbrat-Orecchioni (2002) para abordar el tema del ethos. Posteriormente, dentro del análisis de los datos, se describen las condiciones de producción de la solicitud de información y la petición, y se analizan sus implicaciones en términos de actividad de imagen (cortesía, descortesía y autoimagen), para luego plantear una construcción etótica de los hablantes.

En este orden de ideas, en la parte final se exponen los resultados de acuerdo con la formulación del problema. Se explica la manera en que se articulan las relaciones solicitativas y la actividad de imagen para construir el ethos discursivo de los barranquilleros encuestados. Asimismo, se dan a conocer algunos rasgos distintivos de los hablantes, como la empatía y los estereotipos de género, los cuales permiten comprender ciertos comportamientos relacionados con la manifestación de la cortesía.

1. Planteamiento del Problema

A partir de los datos recolectados mediante una encuesta piloto acerca de hábitos comunicativos y sociales se busca explicar cómo las relaciones solicitativas permiten construir el ethos de los hablantes barranquilleros encuestados. El corpus utilizado hace parte del proyecto de investigación COSOPRAG del programa de Estudios sobre el Discurso de la Cortesía en Español EDICE, desarrollado en conjunto por la Universidad de Estocolmo y la Universidad del Atlántico. Más adelante se ampliará la información respecto a dicho proyecto en la sección que trata sobre el diseño metodológico.

De acuerdo con el rastreo bibliográfico realizado, son pocas las investigaciones que se centran en determinar la forma en que la expresión de actos enunciativos, específicamente la solicitud de información y la petición, permiten construir el ethos de los hablantes, por lo menos en lengua española. Son pocos también los estudios científicos sobre actividad de imagen basados en los resultados de un test de hábitos socioculturales. La mayoría de esos estudios se centran en analizar datos concretos tomados de situaciones de intercambio. Del mismo modo, los trabajos sobre ethos están fundamentados, generalmente, en la caracterización de la influencia de un sujeto, regularmente vinculado a la actividad política, mediante un discurso predominantemente persuasivo.

De la anterior limitación surge la necesidad de llevar a cabo una investigación que brinde un aporte significativo a la línea del análisis del discurso y se constituya como referente de futuros trabajos enfocados al estudio de la (des)cortesía y actividad de imagen en español. Ahora bien, la (des)cortesía y el ethos son temas que han ocupado un lugar especial en los estudios sociopragmáticos y discursivos durante los últimos años, tanto en lengua española como en otras lenguas. Esto hace viable un trabajo que permita conocer las dimensiones discursivas de la solicitud de información y la petición en

hablantes barranquilleros, pues se trata de dos modalidades enunciativas que revelan el comportamiento de un sujeto que pretende mejorar su condición ante una situación que él considera desfavorable para sí mismo. De igual forma, tales modalidades pueden ser vistas en función de las implicaciones que tienen en la actividad de imagen de los hablantes y en la construcción de su ethos, en este particular caso, como barranquilleros o caribeños. En algunos trabajos, como los de Escamilla Morales, J., Morales Escorcía, E. & Torres Roncallo, L. (2006) y Escamilla Morales, J., Henry Vega & Morales Escorcía (2008), por ejemplo, se ha señalado la tendencia de los costeños a reforzar su comportamiento discursivo a través de una postura diferenciadora de otras regiones del país en relación con la cortesía. Los habitantes de la Costa Caribe de Colombia rechazan la idea de la formalidad excesiva de la cortesía lingüística por considerarla una actitud hipócrita y falsa. Además, una de las características del hombre costeño es ser directo a la hora de expresarse, por lo que no anda con rodeos cuando pregunta o pide algo. En consecuencia, esta investigación pretende confirmar o desestimar tales imaginarios socioculturales. Ahora bien, como la información usada en este estudio proviene de un test que indaga sobre la manera en que se actúa en situaciones de intercambio, es apenas obvio que cada uno de los participantes trate de mostrar en sus respuestas una imagen de sí mismos acorde con lo que se espera de una persona respetuosa y cortés.

De acuerdo con lo anterior, es relevante desarrollar un trabajo que intente precisar los rasgos culturales que hacen parte de la identidad de un determinado grupo social. Por ello, la idea de construir el ethos discursivo de los hablantes barranquilleros a partir de sus respuestas al test de hábitos se torna una propuesta oportuna. Asimismo, brinda otra perspectiva que permite ampliar las consideraciones sobre las prácticas sociales de una comunidad de habla.

La presente investigación significa, pues, un punto de partida en relación con uno de los objetivos trazados en el proyecto COSOPRAG, que es “diseñar un modelo de registro de comportamientos sociopragmáticos que permita desarrollar categorías aptas para estudiar la producción lingüística proveniente de distintas variantes del español” (Programa EDICE, 2014). Por tanto, podría decirse que los resultados de este estudio son consecuentes con la aspiración de COSOPRAG de ofrecer nuevas miradas en los estudios del lenguaje, en general, y de la actividad de imagen, en particular, en las distintas variantes del español.

A la luz de lo anteriormente expuesto es conveniente formular la siguiente pregunta de investigación: ¿Cómo la configuración de las relaciones solicitativas y la actividad de imagen permiten la construcción del ethos discursivo de los hablantes barranquilleros encuestados en la prueba piloto de COSOPRAG?

Del mismo modo, con el propósito de esclarecer completamente la pregunta problema, se busca resolver los siguientes interrogantes:

¿En qué condiciones sociodiscursivas los hablantes barranquilleros plantean solicitudes de información y peticiones?

¿Cuáles son las implicaciones de estas modalidades en términos de cortesía, descortesía y autoimagen, como actividad de imagen?

¿De qué manera las relaciones solicitativas y sus implicaciones en términos de actividad de imagen soportan la construcción del ethos discursivo de los hablantes barranquilleros?

2. Objetivos

2.1. General:

- Explicar cómo se articulan las relaciones solicitativas y la actividad de imagen en la construcción del ethos discursivo de los hablantes barranquilleros encuestados.

2.2. Específicos:

- Describir las condiciones de producción discursiva de la solicitud de información y la petición de los hablantes barranquilleros.
- Analizar las implicaciones de estas modalidades enunciativas en términos de cortesía, descortesía y autoimagen.
- Construir el ethos discursivo de los hablantes barranquilleros a partir de las relaciones solicitativas y sus implicaciones en términos de actividad de imagen.

3. Antecedentes

Los trabajos internacionales, comienzan por los relacionados con actos directivos y las modalidades de la petición y la solicitud de información. Luego se ubican aquellos que sirven como referentes desde el punto de vista metodológico; finalmente los que se centran en el estudio del ethos. En última instancia se disponen los antecedentes nacionales y locales, los cuales tratan, principalmente, el tema de la cortesía en relación con los actos de habla y las modalidades antes mencionadas.

3.1. Antecedentes internacionales

En el trabajo titulado *¡Ay señor por favor!': usos de por favor que exceden al mandato y a la petición cortés en la conversación española*, Bernal (2006) analiza la función del marcador conversacional “por favor” en relación con la petición y el mandato (orden) en hablantes españoles. A través de esta investigación, la autora plantea tres situaciones que van más allá de la concepción de otros autores sobre el uso del “por favor” como forma de mitigar la fuerza ilocutiva. Estas situaciones son: 1) manifestar desacuerdo o molestia con el interlocutor; 2) expresar solidaridad con el interlocutor al aludir a una tercera persona ausente en la conversación; y 3) reforzar la exhortación mediante el tono. Su importancia radica en que brinda pautas para entender algunas formas de cortesía (atenuación o intensificación) que emplean los hablantes en torno a la petición, una de las modalidades que se abordan en el presente trabajo.

La cortesía en las peticiones (Alba de Diego, 1994) es un trabajo que analiza los procedimientos lingüísticos usados en las peticiones para imprimirles rasgos de cortesía. Alba de Diego deja de lado las variables sociales, de sexo, edad y las relaciones de distancia y acercamiento de los hablantes para centrarse estrictamente en los componentes lingüísticos de las peticiones, con el fin de mostrar y detallar la forma en que se configuran estos actos de habla y determinar los elementos de cortesía que allí se

manifiestan. El autor concluye su estudio expresando que, para obtener una petición con cualidades de cortesía, el hablante debe disminuir cualquier rasgo de poder o autoridad sobre el interlocutor. Esto se presenta al usar formas interrogativas, formas hipotéticas y declarativas, principalmente.

Efectos de categorización de actos verbales: los directivos 'pedir', 'ordenar' y 'preguntar' del castellano de Chile, tesis doctoral de Muñoz Tobar (2004), plantea desde la perspectiva de la lingüística cognitiva un desarrollo de la categorización de ciertos actos verbales a lo largo del tiempo. La autora chilena describe tres categorías de actos verbales: petición, orden y pregunta mediante una base de paradigmas de clasificación prototípica, a partir de las teorías de Searle y Lakoff. Esta perspectiva metalingüística de investigación no se interesa por las implicaciones de la cortesía en dichos actos de habla, sino que intenta explicar una taxonomía estándar de uso de estos actos en situaciones de comunicación específicas.

En relación con los test de hábitos es necesario referenciar el trabajo de Murillo Medrano (2005), *Significados de la cortesía lingüística a partir de la aplicación de un test de hábitos sociales*, en el que expone las diferentes apreciaciones que tienen los costarricenses sobre la cortesía, su uso verbal y su forma estratégica dentro de la comunicación. A través de una encuesta piloto, el autor busca examinar los datos obtenidos para establecer patrones de comportamiento y la forma en que los hablantes manifiestan la cortesía frente a situaciones cotidianas de comunicación. Vale la pena tener en cuenta que este proyecto hace parte de un estudio más amplio sobre las manifestaciones lingüísticas de la cortesía en Costa Rica. Esta investigación constituye un aporte fundamental en el ámbito metodológico, pues relaciona varias de las categorías que se pretenden abordar (cortesía, petición y solicitud de información) mediante una herramienta de recolección de información (test de hábitos sociales) que permite enfrentar

a los hablantes a escenarios hipotéticos de comunicación para conocer las dimensiones de su ser-hacer lingüístico.

En la misma línea del trabajo anterior, aparece otra investigación de Murillo Medrano (2008) titulada *Sobre la metodología de investigación en estudios sobre el discurso de la cortesía: a propósito del empleo de cuestionarios de hábitos sociales*. En este estudio, el autor expone una reflexión sobre la metodología empleada en estudios sobre cortesía lingüística a partir de la implementación de test de hábitos sociales. Además, enfatiza en la importancia y la pertinencia de un marco teórico coherente con los tipos de investigación que se pretendan realizar alrededor del fenómeno de la cortesía en español, destacando dos vertientes basadas en la pragmática: la sociopragmática y la pragmlingüística. De este modo, plantea el impacto del diseño metodológico de acuerdo con el propósito del investigador, pues la sociopragmática se encarga de recolectar datos con fines empíricos desde un punto de vista descriptivo. Por su parte, la pragmlingüística se interesa más en la teorización mediante modelos específicos de interacciones comunicativas. El trabajo de Murillo Medrano adquiere una función orientadora desde el punto de vista de la metodología que se debe implementar en una investigación, pues entrega pautas precisas sobre qué analizar y cómo hacerlo.

La investigación de Bernal (2008) titulada *El test de hábitos sociales aplicado al estudio de la descortesía*, entrega resultados parciales acerca del estudio de la descortesía en contextos específicos de España. Este trabajo evidencia la manera en que se aplica un cuestionario de hábitos sociales y, a través de datos preliminares, genera hipótesis acerca del comportamiento lingüístico de los hablantes ante situaciones determinadas de comunicación. La intención de la autora es develar las formas y estrategias de los hablantes del área metropolitana de Valencia y algunos hablantes de Andalucía en torno a la descortesía mediante un análisis contrastivo. Vale la pena recalcar

el carácter provisional de los resultados, lo cual contribuye al proceso de investigación de manera que se puedan detectar fallas e identificar fortalezas.

Los test de hábitos sociales y su uso en el estudio de la cortesía: una introducción (Hernández Flores, 2003). La autora plantea en este capítulo la relevancia marcada que toman los cuestionarios de hábitos sociales para abordar estudios concretos sobre el fenómeno de la (des)cortesía. Para Hernández Flores es imprescindible que los test se adapten a los requerimientos y las características de la comunidad sociolingüística objeto de estudio, ya que la cortesía es una práctica que toma y presenta usos variados en cada cultura. Por tanto, el impacto de los test de hábitos radica en la manera que puedan generar estudios comparativos que intenten enriquecer una visión más amplia de las prácticas comunicativas de una determinada comunidad. Por otra parte, a partir de las dimensiones que abarca la *imagen social* del hablante, los cuestionarios también entregan resultados importantes para establecer patrones de comportamiento y actuación alrededor de las prácticas sociales cotidianas.

A la luz de los trabajos de Hernández Flores (2003), Murillo Medrano (2005 y 2008) y Bernal (2008), podemos destacar una gran contribución al modelo metodológico de esta investigación, puesto que comprenden el tema de los cuestionarios de hábitos sociales como instrumentos útiles que han permitido un acercamiento plausible al fenómeno de la (des)cortesía en distintas comunidades. Lo anterior es, básicamente, lo que se pretende abarcar con el presente trabajo, aplicado al contexto social y comunicativo de los hablantes de la ciudad de Barraquilla.

The fijian ethos [El ethos del fijiano] (Ravuvu, 1987), es uno de los estudios etnológicos más influyentes sobre los fijianos, que se centra en describir las tradiciones sociales y religiosas de este pueblo. Con esta investigación, la autora, desde su experiencia como líder política y académica, intenta resaltar las costumbres indígenas de

los fijianos para construir un modelo de representación o un tipo de ethos de los miembros de esta cultura, con el fin de establecer un acercamiento étnico a los polinesios. Esto en la medida en que, geográficamente, se sitúa a Fiyi dentro de la región Melanesia del Pacífico sur. Por sus características, es factible afirmar que el trabajo de Ravuvu es de tipo reivindicativo, el cual vale la pena tener en cuenta por su concepción de la imagen como uno de los elementos que componen la identidad social de un determinado grupo, en este caso de los fijianos.

Otro estudio de carácter cultural es el de Lau & Kuan (1988), llamado *The ethos of the Hong Kong Chinese* [El ethos del chino de Hong Kong]. Este trabajo pretende esbozar algunos conflictos de identidad que se dieron entre los habitantes de Hong Kong durante los años 80, cuando este territorio aún era colonia británica. Los autores parten de una problemática política de carácter sociohistórica para tratar de aclarar la identidad del ciudadano de Hong Kong y la manera en que se produce a partir del análisis de una serie de valores sociales que lo caracterizan. Para ello, se apoyan en un instrumento de recolección de información (encuesta) que, según la descripción que brinda el libro, fue un modelo piloto. Con respecto a la metodología que emplea y sus alcances, esta investigación puede catalogarse de enfoque social y guarda poca relación con lo que se busca explicar en esta tesis. Sin embargo, su utilidad radica, al igual que el trabajo sobre el ethos fijiano, en el estudio de los rasgos sociales como elementos que definen la identidad de un grupo social. Esto puede brindar algunos detalles en relación con el análisis de la cortesía en hablantes barranquilleros.

3.2. Antecedentes nacionales

Análisis de la cortesía verbal en los actos de habla entre estudiantes y docentes de la educación básica, en torno a la adquisición del conocimiento (Urquijo Gutiérrez, J. & Valencia Álvarez, R., 2012), monografía realizada por dos estudiantes de Licenciatura en

Español y Literatura de la Universidad Tecnológica de Pereira, se interesa en las implicaciones de los actos de habla y la cortesía en el ámbito de la educación. Para ello, se centraron en analizar las formas de cortesía verbal empleadas por estudiantes de noveno grado de un colegio de Pereira en situaciones de intercambio académico con sus profesores. Basados en una metodología de investigación-acción, el trabajo permitió a los autores fortalecer las competencias comunicativas de los estudiantes y sugerir a los maestros secuencias didácticas que mejoren la interacción social y los procesos educativos. La relevancia de dicha monografía reside en el tratamiento de dos categorías de análisis, como son los actos de habla y la cortesía, las cuales hacen parte de la presente investigación. Además, existe cierta afinidad en el acercamiento teórico planteado, ya que incluye algunos postulados de autoras como Bravo y Kerbrat-Orecchioni, que también son contempladas para este estudio.

3.3. Antecedentes locales

La expresión de la cortesía en algunas conversaciones telefónicas de carácter institucional en la ciudad de Cartagena, Colombia. Un aporte a los estudios contrastivos, es un trabajo elaborado por Escamilla Morales, Morales Escorcia & Torres Roncallo (2006). En esta investigación, los autores presentan una explicación semiolingüística a partir del análisis de la solicitud de información y la petición y su relación con la cortesía en el contexto de varias conversaciones telefónicas. Principalmente, pretenden determinar los marcadores lingüísticos y semióticos de cortesía en relaciones solicitativas entre clientes y empleados de una ferretería en la ciudad de Cartagena mediante conversaciones telefónicas institucionales. Este estudio es significativo para el presente trabajo debido a la relación que existe con los modelos metodológicos y teóricos que emplea para analizar las relaciones solicitativas. Asimismo, entrega una experiencia enriquecedora si se tiene en cuenta que su corpus se centra en hablantes de la ciudad de

Cartagena, lo que supone, por cuestiones de cercanía geográfica, podría generar modelos interesantes en materia de comparación con los hablantes barranquilleros y la construcción del *ethos* discursivo.

Otro trabajo sobre las relaciones solicitativas es *Solicitud de información y petición en contextos universitarios*, de la autoría de Escamilla Morales, Henry Vega & Morales Escorcia (2008). En esta investigación se busca explicar las formas de (des) cortesía que se manifiestan a través de los actos alocutivos en interacciones verbales informales. Los autores centran su análisis en la manera en que los estudiantes universitarios de Barranquilla se valen de marcas lingüísticas y semióticas para pedir algo y solicitar información a su interlocutor en esas interacciones. Dicho estudio representa un punto de partida en materia de *ethos*, pues muchas de las actitudes que manifiestan los jóvenes universitarios barranquilleros constituyen, a grandes rasgos, el comportamiento discursivo habitual de los hablantes costeños.

Los anteriores referentes constituyen un punto de partida para poder desarrollar esta investigación. Asimismo, cada uno de ellos brinda distintas pautas para poder analizar las categorías que se toman en consideración en este trabajo. Desde el punto de vista teórico y metodológico son enriquecedores y sugerentes. No obstante, son limitados aquellos que apuntan directamente a explicar cómo se configuran las relaciones solicitativas y la cortesía en la construcción del *ethos* de un grupo social. Por tanto, esta tesis puede considerarse pertinente en torno a las distintas categorías que pretende integrar. Además, se convierte en derrotero de futuras investigaciones que se interesen, principalmente, en abordar los problemas de la cortesía y la imagen.

4. Marco Teórico – Conceptual

En esta sección se presentan los planteamientos de base que conforman el soporte teórico de la investigación. Inicialmente se realiza una descripción de los test de hábitos sociales. Consecutivamente, se abordará el concepto de actos de habla a partir de lo que proponen Austin (1962), Searle (1994 [1964]) y van Dijk (1996), para darle paso al tema de la enunciación, propuesto por Benveniste (1981) y desarrollado por Charaudeau (1992). Luego, se explicará lo relacionado con la actividad de imagen a la luz de lo expuesto por Hernández Flores (2013) y otros autores. Posteriormente se hablará del ethos y su implicación en la construcción social de la identidad mediante los postulados de Amossy (1999 & 2010), Maingueneau (2002) y Kerbrat-Orecchioni (2002).

4.1. Los Test de Hábitos Socioculturales

Para Hernández Flores (2003), “los test o encuestas de hábitos sociales son formularios, normalmente escritos, que contienen preguntas relativas a asuntos sobre comportamiento social que interesan al investigador” (p. 187). Del mismo modo, la autora se refiere a dos tipos de preguntas que se emplean en los test de hábitos sociales: unas están encaminadas en conocer las apreciaciones de los hablantes alrededor de la cortesía y su uso; otras, por su parte, intentan ahondar en la manera como los hablantes se desenvuelven en ciertas situaciones de comunicación, por lo que su categorización se da a través de distintos actos (preguntar, sugerir, pedir, etc.). Es importante resaltar las consideraciones de Hernández Flores sobre las respuestas que otorgan los informantes en los test, las cuales no constituyen necesariamente la expresión de estos en una situación real de comunicación. Sin embargo, la autora destaca la importancia de dichos datos para “conocer el contexto sociocultural en el que se desarrollan las interacciones” (p. 187).

Con respecto a la utilidad de los test de hábitos en torno al estudio de la cortesía en diferentes culturas, Boretti (2003) anota lo siguiente:

El test de hábitos sociales es un instrumento valioso para la investigación de la cortesía. Por ello, creemos que la elaboración de un test modelo, dejando un margen de libertad al investigador, es un buen medio para conocer con más precisión los contextos culturales no solo en estudios dentro de la cultura, sino también en los interculturales (p. 198).

Esto quiere decir que un test de hábitos sociales es una herramienta pertinente para los estudios de la cortesía en contextos determinados, pues su concepción como fenómeno universal acarrea un sinnúmero de dificultades para los investigadores. Por ejemplo, intentar explicar manifestaciones que solo pueden ser entendidas dentro del marco cultural de una comunidad de habla, en este particular caso la de hablantes barranquilleros. Asimismo, esa libertad a la que se refiere Boretti corresponde al conocimiento que posee el investigador sobre las prácticas comunicativas y culturales de una comunidad, lo cual le otorga cierta autonomía para plantear el test de acuerdo con sus necesidades y los requerimientos que demande el estudio de la cortesía en un grupo social.

Por otro lado, Kasper (2000) compara los test (o cuestionarios, como los denomina) con los métodos de recolección de datos en conversaciones. A partir de esto, manifiesta una serie de dificultades que se pueden presentar con la aplicación de los test debido al carácter restringido de las preguntas, pues se pueden dejar de lado algunas características pragmáticas o paralingüísticas que solo se pueden obtener en situaciones de intercambio (p. 80). Sin embargo, no desconoce que el cuestionario es uno de los métodos más usados para los estudios pragmáticos del lenguaje. Asimismo, clasifica tres tipos de cuestionarios: de producción, selección múltiple y escala de calificación.

Los cuestionarios de producción, por ejemplo, son descritos por Kasper de la siguiente manera:

Items in a production questionnaire include a situational description and a brief dialogue with one turn as an open slot. The specified context is designed to constrain the open turn so that a specific communicative act is elicited. Item formats used in different studies vary in a number of ways (ibíd.). [Los elementos de un cuestionario de producción incluyen una descripción situacional y un breve diálogo con un turno como un espacio abierto. El contexto especificado está diseñado para restringir el turno abierto de modo que se produzca un acto comunicativo específico. Los formatos de los elementos utilizados en diferentes estudios varían de distintas maneras.]

Esta última parte indica una subclasificación de los cuestionarios de producción: los que proponen construir o terminar un diálogo y los que se restringen a requerir o permitir una respuesta verbal. Por ende, de acuerdo con las características de la prueba de COSOPRAG-COL que se aplicó para obtener los insumos que alimentan este trabajo, podría decirse que se trata de un test o cuestionario de requerimiento de respuesta verbal relacionada con actos de comunicación específicos. Dicho cuestionario permitió analizar la forma en que los hablantes se desenvuelven en situaciones a las que se verían expuestos en su vida cotidiana.

4.2. Actos de Habla

Una de las principales características de los actos de habla es su función pragmática. El ser humano posee la capacidad para comunicarse mediante un código determinado por convenciones regidas por un conjunto de parámetros de distinto orden (fonéticos, morfológicos, sintácticos, etc.) que regulan su uso. Sin embargo, no basta con la internalización y el uso adecuado de estas reglas para que se pueda dar un proceso de comunicación satisfactorio; hay que tomar en cuenta los elementos de la situación de

comunicación. De hecho, autores como Benveniste (1981), Kerbrat-Orecchioni (1997 [1980]) y Charaudeau (1992) plantean que el fenómeno de la enunciación va más allá de una perspectiva meramente gramatical. Para estos tres autores, el enunciado debe mostrar de manera imprescindible el vínculo entre el hablante y su contexto. Esto, en otras palabras, es lo que interesa a la pragmática. Por consiguiente, lo que se busca analizar a la luz de los actos de habla (o actos locutivos, según Charaudeau) es el hacer de un individuo mediante el uso de la lengua. En el particular caso de este trabajo, tratar de explicar la conciencia del “deber ser” y el “deber hacer” de los hablantes barranquilleros frente a situaciones de comunicación inducidas en la prueba piloto de COSOPRAG-COL, en referencia a dos actos precisos: solicitud de información y petición (solicitud de hacer).

La propuesta filosófica de Austin (1962) sobre los actos de habla nace a partir de su reflexión acerca del uso del lenguaje. Para este autor, no todas las oraciones son enunciados, y no todos los enunciados implican únicamente decir algo, sino que la manifestación misma de estos se acerca más al poder de la expresión: cómo realizar una acción a través del proceso de enunciación. A este respecto, comenta Searle (1994) que “la producción o emisión de una oración-instancia bajo ciertas condiciones constituye un acto de habla, y los actos de habla son las unidades básicas o mínimas de la comunicación lingüística” (p. 26). En este sentido, el acto de habla queda establecido como la unidad de análisis de la pragmática del lenguaje. Además se considera que posee un valor agregado por encima de la oración y que (según esta perspectiva) es una versión enriquecida del enunciado a partir de ciertas circunstancias funcionales. Esto se refuerza con base en lo planteado por Escandell (1993), quien manifiesta que “las oraciones (en cuanto a unidades abstractas, no realizadas) no pueden ser las unidades básicas de la comunicación humana, porque carecen de la dimensión fundamental para

ello: no han sido producidas” (p. 73). Esto se entiende a través del carácter inconcreto de las oraciones, condición que netamente le resta su funcionalidad frente al acto de habla, que claramente opera bajo la dimensión de unas reglas y principios, además de las actitudes asumidas por el hablante en la instancia misma de producción.

Por otra parte, van Dijk (1996) considera que un acto de habla es “la clase específica de acción que realizamos cuando producimos una emisión” (p. 58). Este autor manifiesta que las oraciones no deben ser analizadas de forma aislada, sino como elementos constitutivos de un discurso. Por lo tanto, afirma que emitir oraciones depende de un contexto, el cual está determinado por una situación de comunicación que permite a estas emisiones obtener diversas funcionalidades de acuerdo con las interacciones sociales que se presenten (Ibíd.).

Esta perspectiva de van Dijk es congruente con la de Austin y Searle, quienes contemplaban los actos de habla como formas de acción a través del uso de la palabra. Del mismo modo, la terminología empleada por los filósofos ingleses continúa vigente en los planteamientos de van Dijk. Tal es el caso de palabras como “adecuación”, “condiciones” y “consecuencias” para determinar la producción de los actos de acuerdo con su efectividad, circunstancias y repercusiones, respectivamente. Sin embargo, en el caso de las “condiciones”, van Dijk claramente las articula al contexto comunicativo (o lo que él llama *contexto pragmático*) para poder definir la naturaleza de los actos sin dejar de lado la actuación de los hablantes. Por tanto, sugiere que, en el caso de las preguntas, el contexto presenta una situación en la que el hablante quiere saber algo que, supone, el oyente sabe o conoce. Asimismo, plantea el contexto para los actos injuntivos (órdenes, peticiones, amenazas), en los que el hablante requiere u ordena a un oyente hacer algo.

Si bien es cierto que los planteamientos de van Dijk constituyen una adaptación de la teoría de Austin y Searle, desarrollados desde un ámbito lingüístico a través de la

pragmática, resulta claro observar que dichos planteamientos son analizados de forma desarticulada, ya que las interacciones y funciones sociales de los actos de habla están desligadas de la interpretación de los mismos por parte de los participantes. Es decir, el análisis de los actos de habla desde la perspectiva de van Dijk no es del todo integral, pues deja de lado las condiciones sicosociales, las cuales son imprescindibles dentro de lo que se pretende abarcar en este trabajo. Más adelante se dará solución a esta dificultad al examinar la teoría de Charaudeau y sus modalidades enunciativas.

4.2.1. Actos Directivos

Dentro de su clasificación de actos ilocucionarios, Searle (1994) habla de los actos directivos, una categoría independiente en su inventario de cinco tipos de actos de habla. Según este autor, los actos directivos consisten en intentos de un hablante para que el oyente realice una acción futura. La intensidad de estos puede variar, pues dependiendo del grado de la intención (invitar, sugerir, ordenar), el acto directivo adquiere otro matiz. No obstante, más allá de este grado de intensidad, el contenido proposicional de los actos directivos siempre será que un hablante logre que un oyente haga algo que este quiere. Asimismo, Searle asocia una lista de verbos con este tipo de actos: *ordenar, solicitar, preguntar, desear, invitar, sugerir, pedir, permitir, asesorar...*

4.2.2. Actos de Habla Indirectos

Al referirse a la fuerza ilocucionaria de un acto de habla, relacionada directamente con la forma en que se explicita, Searle (1994) planteó la ambigüedad que se presenta en los casos de las peticiones (actos de habla directos), lo cual puede desencadenar “giros inesperados” que afectan los procesos de cortesía. Esta reflexión alrededor de la explicitación como indicador de fuerza ilocucionaria en ciertos casos, tales como las peticiones, llevó al reconocimiento de los actos de habla indirectos. A este respecto, y

partiendo de las nociones de Searle, Escandell (1993) propone la siguiente conceptualización:

[...] es obvio que no todas las oraciones interrogativas se usan para preguntar, como también lo es que no todos los imperativos realizan el acto ilocutivo de mandar, ni todas las oraciones declarativas tienen la fuerza de las aserciones. Hay muchos usos en los que el hablante quiere decir algo ligeramente distinto de lo que realmente expresa: estos usos reciben el nombre de *actos de habla indirectos* (p. 83).

En un acto de habla indirecto, se supone, no se indica con claridad una petición, orden o pregunta, por lo que se necesita un entendimiento notable por parte del oyente para echar mano de las condiciones pragmáticas (el contexto, en este caso) y comprender el acto emitido por el hablante. En líneas generales, la ambigüedad reside en la estructura gramatical del acto, pero en lo que respecta a lo que se denomina acto perlocucionario, el oyente está en la capacidad de interpretar que no se trata estrictamente de un acto aparentemente determinado. Este tipo de actos ilocucionarios (como lo indica Searle) inciden muchas veces como formas de solapamiento o atenuación en situaciones de intercambio, con el fin de que el hablante no sea visto como descortés ante su oyente.

4.3. La Enunciación

Tras abordar el tema de los actos de habla, es imperativo ocuparse de las teorías de la enunciación. Aunque muchos autores tratan este fenómeno, nos enfocaremos solamente en los postulados de Benveniste (1981), Ducrot (1984), Kerbrat-Orecchioni (1997 [1980]) y Charaudeau (1992).

Primeramente, Benveniste (1981) asocia el acto de enunciación al proceso mediante el cual un individuo se apropia del “aparato formal de la lengua” para expresar su situación de locutor (p. 82). A partir de esto, se puede entender que la enunciación

viene a ser para Benveniste un acto lingüístico que permite al sujeto valerse de las múltiples manifestaciones de la lengua para poner en funcionamiento su competencia comunicativa y, por ende, su rol dentro del proceso de comunicación. Asimismo, cabe aludir que Benveniste aborda el estudio de la enunciación tomando como referente enunciativo el diálogo. Este hecho ratifica la presencia de dos seres o protagonistas que intercambian formas lingüísticas en una situación convencional, lo cual presupone que un individuo reconoce su rol y actúa de acuerdo a este (p.88). De acuerdo con lo anterior, es importante afirmar que el concepto que presenta Benveniste marca un precedente para el estudio de la enunciación, así como uno de los planteamientos más precisos para entender las prácticas discursivas. Este concepto será retomado y desarrollado de manera más amplia por Charaudeau posteriormente.

Por otra parte, la definición que plantea Ducrot (1984) se acerca más al momento de producción del enunciado. De este modo, el autor concibe la enunciación como “el momento histórico que constituye, por sí misma, la aparición de un enunciado. Dicho de otra manera, es el hecho de que una oración haya sido realizada” (p.135). La concepción de este autor otorga dinamismo a la oración, pues ella funciona como esa unidad gramatical que posee una estructura coherente, significado y sentido. Ahora bien, se entiende que la alusión a la oración implica cierto aislamiento de lo que comprenden la situación de comunicación y la intención en el acto enunciativo. Se parte de este presupuesto, ya que la oración no supe ciertas expectativas pragmáticas en el proceso de comunicación que sí son tenidas en cuenta desde el punto de vista del análisis semiolingüístico del discurso.

A diferencia de Benveniste, pareciera que Ducrot restringe el carácter dialógico del lenguaje en su teoría por la forma como concibe el rol de los participantes. A pesar de redefinir a los sujetos que participan en el acto de enunciación como alocutario y auditor

(p.136), resta protagonismo a este último confiriéndole un estatus de simple oyente del primero. No obstante, debe considerarse esto solo como un “defecto conceptual”, pues Ducrot no deja de reconocer la interlocución del proceso de comunicación. De tal manera que el papel asumido inicialmente por uno de los sujetos (alocutario) deberá ser ocupado en un momento determinado por el otro (auditor).

Para Kerbrat-Orecchioni (1997), la enunciación pasa a ser un fenómeno permeado por la subjetividad. Es decir, que todo enunciado está personalizado por el sujeto que lo emite. Según esta autora, la enunciación debería ser definida como:

[...] la búsqueda de los procedimientos lingüísticos (shifters, modalizadores, términos evaluativos, etc.) con los cuales el locutor imprime su marca al enunciado, se inscribe en el mensaje (implícita o explícitamente) y se sitúa en relación a él (problema de la “distancia enunciativa”) (p. 43).

De acuerdo con lo dicho, esta autora plantea que la enunciación son todas las manifestaciones lingüísticas inherentes al acto que realiza el locutor para revelar su posición en la situación comunicativa. Esto, al mismo tiempo, se relaciona con su finalidad o propósito discursivo; lo cual transcurre en un tiempo, lugar y situación determinados, donde locutor e interlocutor interactúan.

Por su parte, Charaudeau (1992)¹ plantea lo siguiente en cuanto a la enunciación:

[...] est un phénomène complexe qui témoigne de la façon dont le sujet parlant «s'approprie la langue» pour l'organiser en discours. Et dans ce processus d'appropriation le sujet parlant est amené à se situer par rapport à son *interlocuteur*, par rapport au *monde qui l'entoure*, et par rapport à *ce qu'il dit* (p. 572). [Es un fenómeno complejo que da cuenta de la manera cómo el sujeto hablante “se apropia de la lengua” para organizarla en discurso.

¹ Para efectos aclaratorios, todas las citas correspondientes a esta referencia hacen parte del texto original, pero se emplea la traducción realizada, con fines estrictamente académicos, por el profesor Julio Escamilla Morales.

En este proceso de apropiación el sujeto hablante es llevado a ponerse en relación con su *interlocutor, con el mundo que lo rodea y con lo que dice.*]

Como se expuso con anterioridad, la definición de Charaudeau parte del concepto de Benveniste y lo profundiza, sobre todo en la inclusión del término “discurso” como forma de organización comunicativa y sus respectivas variantes, de acuerdo con la posición del locutor y la intención de su acto de enunciación. Por tanto, Charaudeau sitúa al locutor en una esfera multidimensional en la que no solo interactúa frente a su interlocutor, sino que expresa su visión del mundo y asume una posición crítica con respecto a lo que él mismo dice.

De acuerdo con la finalidad del hablante, Charaudeau (1992) ha propuesto organizar el discurso en ciertos modos que dependen de la situación y la puesta en escena comunicativas. Esto con la intención de categorizar los diferentes enunciados del locutor. A continuación se verá cómo Charaudeau también retoma la teoría de los actos de habla para delimitar y especificar los propósitos del sujeto hablante de acuerdo con su acto de enunciación.

4.3.1. Modalidades Enunciativas

Antes de hacer referencia a las modalidades enunciativas es necesario tratar el concepto de modalización. Esta es definida por Charaudeau (1992) como una categoría conceptual a la que corresponden los medios de expresión que permiten explicitar o no las diferentes posiciones del sujeto en su propósito de enunciación (pp. 573-574). La modalización es, entonces, la inscripción del sujeto en el acto locutivo que produce su posicionamiento con respecto al interlocutor, a sí mismo (punto de vista) o a lo que dice un tercero. Dicha inscripción se evidencia en las modalidades enunciativas, una serie de subcategorías que componen los actos locutivos. En este orden de ideas, los *actos alocutivos* son aquellos

que proponen una relación entre un locutor y un interlocutor y la manera en que estos se encuentran comprometidos en el acto de comunicación. Los *actos elocutivos*, por su parte, plantean el posicionamiento del locutor frente a lo que enuncia. En este caso, el interlocutor no hace parte de la dinámica de comunicación, sino que es visto simplemente como un oyente pasivo de dicho acto. En tercer orden aparecen los *actos delocutivos*, que son aquellos donde los sujetos están aparentemente desvinculados del acto de enunciación, el cual se impone por la fuerza misma de su contenido, hasta el punto de parecer enunciado por sí solo. En esta sección solo se abordan las modalidades alocutivas, específicamente la interpelación, la solicitud de información y la petición, por ser las de mayor interés para el desarrollo de esta investigación.

4.3.1.1. La Interpelación. Si se analizan modalidades como la solicitud de información y petición, no se puede dejar de obviar la interpelación, ya que esta se transforma en el enlace que usa el locutor para acercarse a su interlocutor, con el propósito de pedirle que haga algo o preguntarle acerca de una información que no conoce. De este modo, la interpelación está íntimamente relacionada con las modalidades que se pretende estudiar. Charaudeau (1992) define la interpelación como una modalidad en la que el locutor “*pose dans son énoncé l’identité d’une personne humaine*” [señala en su enunciado la identidad de un ser humano], además, mediante esta “*discrimine la personne parmi un ensemble d’interlocuteurs possibles en désignant par un terme d’identification plus o moins spécifique*” [discrimina a la persona en un conjunto de posibles interlocutores, designándolo con una expresión de identificación más o menos específica] (597).

4.3.1.2. La Solicitud de Información. Es definida como un acto de enunciación donde el locutor plantea el requerimiento de una información que desconoce, y de la cual ve a su interlocutor como potencial conocedor. Asimismo, en la formulación de este acto

el locutor deja ver su ignorancia acerca de lo que pretende preguntar y se otorga el derecho a hacerlo, forzando al interlocutor a responder, aunque este pueda manifestar desconocimiento.

4.3.1.3. La Petición (solicitud de hacer). A diferencia de la solicitud de información, la petición plantea el requerimiento de que alguien haga algo. En la formulación de este acto, el locutor manifiesta una acción que el interlocutor debe realizar, pues el primero se visualiza como impedido para mejorar individualmente su condición desfavorable, y le concede al segundo la posibilidad de ayudarlo a cambiar (o no) su estado inicial.

4.4. Actividad de imagen

Antes de explorar los estudios sociopragmáticos de los últimos tiempos y lo que han arrojado acerca de la actividad de imagen, es imprescindible abordar la teoría de Goffman y el impacto que sus conceptos de *imagen* y *actividad de imagen* ('face' y 'face-work' respectivamente en inglés) han tenido en las investigaciones sobre cortesía.

4.4.1. La imagen social según Goffman

Las nociones teóricas de la cortesía y la imagen de Brown & Levinson derivaron de una fuerte influencia del sociólogo norteamericano Erving Goffman, quien se dedicó a indagar sobre la cotidianidad de la vida humana. Goffman siempre se preocupó por el comportamiento de las personas, principalmente en situaciones que implicaran interacciones. Es allí donde la idea de imagen social se transforma en el concepto clave de su trabajo. Con respecto a esta noción, Goffman (1967) anota lo siguiente:

The term face may be defined as the positive social value a person effectively claims for himself by the line others assume he has taken during a particular contact. Face is an image of self-delineated in terms of approved social attributes – albeit an image that others may share, as when a person makes good showing for his profession or religion by making

a good showing for himself (p. 5). [El término imagen puede definirse como el valor social positivo que una persona reclama de manera efectiva por la línea que otros asumen que ha tomado durante un contacto en particular. La imagen es una figura delineada en términos de atributos sociales aprobados, aunque sea una imagen que otros puedan compartir, como cuando una persona hace una buena demostración de su profesión o religión al hacer una buena demostración de sí mismo.]

En este sentido, Goffman usa el término “face” (imagen) para referirse al reflejo de una persona al actuar, y que siempre tiene como propósito dejar rasgos positivos de sí ante los demás, de ahí su relevancia social. Por tanto, según Goffman (1967) la imagen de un individuo depende de la sociedad, pues para mantenerla debe causar una buena impresión ante los demás, o de lo contrario la perderá (p. 10). De este modo se entiende que la imagen no es un factor individual en las interacciones, pues el Yo está destinado a proteger la suya y la del otro, con el propósito de evitar a toda costa posibles amenazas. Para ello, este autor habla de una actividad de imagen, que permite salvaguardar la imagen del Yo y del otro, es decir, se defiende la imagen propia y se protege la del otro (Goffman, 1967:14).

Como ya se había mencionado anteriormente, este trabajo de Goffman sobre la imagen social fue retomado por Brown & Levinson para formular su teoría sobre la cortesía, de la cual surgen las nociones de *imagen positiva* e *imagen negativa* (1978). En este sentido, la *imagen negativa* hace alusión a la necesidad de no verse impedido por los demás, mientras que la *imagen positiva* se remite a la necesidad de ser aceptado o “deseable” por los otros (Brown & Levinson, 1987 [1978]:62). Del mismo modo, Brown & Levinson plantean que algunos actos (o su original en inglés, *FTAs: face threatening acts*), como peticiones, solicitudes, sugerencias, consejos, entre otros, constituyen amenazas a la imagen (negativa o positiva) de los hablantes, por lo cual se hace

necesario buscar estrategias de cortesía para evitarlas a toda costa (1987 [1978]: 65). Es importante aclarar que no es de interés abordar el tema de la imagen social desde la perspectiva Brown & Levinson, sino que se busca únicamente esbozar una de las teorías que recibió mayor influencia por parte de Goffman y que ha generado gran repercusión en los estudios sobre cortesía. Además, estos planteamientos de Brown & Levinson constituyen un desarrollo de lo que Goffman denominó 'face-work', concepto adaptado al español como *actividad de imagen*.

Para Watts (2003) el término 'face-work' de Goffman se refiere a "the actions taken by a person to make whatever he is doing consistent with face" [las acciones tomadas por una persona para que lo que haga sea coherente con la imagen] (p. 125). Asimismo, destaca que su validez está en evitar o contrarrestar las posibles amenazas a la imagen, de allí que Brown & Levinson se apoyaran principalmente en las estrategias de protección para definir la cortesía. Pero la actividad de imagen no se remite únicamente a la cortesía, sino que comprende un campo de estudio más amplio e integrador, pues permite concebir las prácticas comunicativas desde su función social. Por tanto, la cortesía solo es un aspecto que se puede abordar dentro de lo que constituyen los estudios de actividad de imagen. Hernández Flores (2013), por ejemplo, pondera el concepto de Goffman por considerarlo más abarcador desde el punto de vista social. Del mismo modo, considera que algunos trabajos han dejado de lado las teorías de Brown & Levinson para crear nuevas propuestas en relación a la imagen. Si bien la autora hace énfasis en esto último, no deja de mostrar el carácter restrictivo dado por Brown & Levinson a la Actividad de Imagen de Goffman por remitirse únicamente a la cortesía o a las estrategias de protección:

En ese mismo sentido, y con respecto a la AI, considero que sigue siendo un concepto útil para tratar fenómenos de imagen social de forma amplia, pues, como se ha visto, esto no supone, ni centrarse solo en la cortesía, ni tratar solo con estrategias comunicativas de

protección de la imagen. La AI, como la definió Goffman (1967, p. 5), supone la vinculación de la acción comunicativa con lo social; es personal e individual en su realización, pero repercute en la identidad social de la persona, en su imagen, la cual se establece mediante los criterios sociales acordados por el grupo, y no por criterios personales (Hernández Flores, 2013, p. 180-181).

En este sentido, desde la perspectiva de Hernández Flores (2013), la utilidad del concepto de Goffman reside en la proyección de la imagen hacia la actividad social. A partir de esto, debe entenderse que la imagen se realiza de manera personal e individual, pero representa la identidad del hablante como miembro de una comunidad. Esto se reafirma en la interacción con los otros, pues, tal como lo indica la autora, la imagen se establece bajo criterios acordados socialmente, donde la instancia de comunicación se presenta como el escenario perfecto para concretarlos. De esta manera, la Actividad de Imagen resulta conveniente en la medida que permite entender los procesos de cortesía, descortesía y autoimagen en hablantes barranquilleros a través de las relaciones solicitativas, teniendo en cuenta sus condiciones de producción y los destinatarios. Además, el concepto de Actividad de Imagen puede complementarse con el de ethos, pues no se generan disquisiciones teóricas a la hora de ser asociados. Bien puede corroborarse esto en las palabras de Kerbrat-Orecchioni (2002)², quien argumenta que algunos planteamientos de la pragmática se aproximan a la noción de ethos, funcionando como un tipo de “extensiones terminológicas”:

Dans la littérature pragmatique et interactionniste contemporaine, on peut voir deux prolongements distincts de cette notion: —En psychologie sociale ou chez Goffman, si le terme d’«ethos» n’apparaît pas, la notion correspondante (ou quelque chose qui lui ressemble fort) est bien présente sous d’autres habillages, tels que «présentation de soi» (*demeanor*) ou «gestion de l’identité» (*identity management*) (p. 42). [En la literatura

² Todas las traducciones correspondientes a esta referencia son del autor de esta investigación.

pragmática e interaccionista contemporánea, podemos ver dos extensiones distintas de esta noción: —En la psicología social o en Goffman, si el término "ethos" no aparece, la noción correspondiente (o algo que se le asemeja mucho) está presente en otros ropajes, como "presentación sí" (comportamiento) o "gestión de identidad".]

De acuerdo con lo anterior, para Kerbrat-Orecchioni existe un acercamiento terminológico que incluye las teorías de base para el análisis conversacional. Esto se puede notar con mayor claridad en lo relacionado con el "manejo de la identidad" o la "presentación de sí". Son conceptos que, según la autora francesa, generan un tipo de correspondencia con el significado de ethos. En el siguiente apartado se ampliará esta idea.

4.5. El ethos

El *ethos* no es un tema novedoso, sólo ha cobrado vigencia nuevamente en estos últimos años para el análisis del discurso. Al repasar los antecedentes históricos de la retórica, en primera instancia aparece la teoría de Aristóteles, quien planteó tres modos de persuasión: el *ethos*, relacionado con el carácter del orador; el *logos*, que corresponde al uso del discurso y el *pathos*, que comprende el manejo de las emociones y sentimientos. Estas nociones serían recuperadas, aunque de manera muy restringida, por la nueva retórica de Perelman y Olbrechts-Tyteca (Posada Gómez, 2010). Para los analistas del discurso ha sido importante retomar el interés en el *ethos*, por lo que se destacan aquí los planteamientos de Amossy (1999 & 2010), Maingueneau (2002) y Kerbrat-Orecchioni (2002).

En primera instancia, Amossy (1999 & 2010) habla de la imagen de sí, del *ethos* previo y el *ethos* discursivo. Para esta autora, las imágenes que proyecta un hablante no se erigen únicamente a través de su discurso, sino que dependen también de una construcción prediscursiva que se apoya en rasgos sociales y también de la imagen que

el auditorio tiene de este, con lo que el *ethos* se confirma o no. Amossy plantea que el *ethos* no depende únicamente de la imagen externa del hablante ni de lo que diga, sino que el público construye una imagen previa que se ratifica o se niega con el discurso.

Por otra parte, Maingueneau (2002) se apoya en Ducrot para establecer dos distinciones: el *ethos* dicho y el *ethos* mostrado. Estas denominaciones, alimentadas por la teoría de la enunciación, proponen un tipo de *ethos* que se somete a las características reales de un sujeto social. Es decir, un *ethos* dicho, que está sujeto a las cualidades propias de alguien y que son reflejadas tal cual en su discurso, algo que puede ser obviamente contraproducente al hablar de sí, ya que puede ser no muy agradable ante un público. A diferencia del *ethos* dicho, el *ethos* mostrado se adscribe a las características enunciativas del hablante. Esto es, la construcción de una imagen totalmente desconocida para el destinatario y que determina, en muchas ocasiones, la aceptación.

Para la propuesta en cuestión, estos planteamientos de Amossy y Maingueneau resultan relevantes en la medida que permiten elucidar el tema de la construcción de la imagen en el ámbito de las relaciones solicitativas. Por tratarse de situaciones hipotéticas a las que son enfrentados mediante un test de hábitos, los hablantes tratan de mostrar una imagen positiva en sus respuestas, es decir, se presentan en la mayoría de los casos como sujetos corteses. Es una cuestión que quizá pueda catalogarse como lógica, pues si a alguien se le consulta por la forma en que manifiesta su cortesía en diversas situaciones, difícilmente revelará una imagen negativa o descortés. En este punto reside la particularidad de este trabajo.

Algo más hay que agregar con respecto al *ethos*, y es el punto de vista de Kerbrat-Orecchioni. Con antelación se tuvieron en cuenta algunos de sus planteamientos sobre el concepto de *ethos* y cómo este puede emparentarse con el de Actividad de Imagen, definido en primera instancia por Goffman y reinterpretado por Hernández Flores. Para

esta Kerbrat-Orecchioni, el ethos aristotélico tiene puntos en común con la noción de imagen que proponen los teóricos de la pragmática contrastiva e interaccionista. De hecho, destaca dos aspectos claves como “las cualidades abstractas de sujetos sociales” y su “manifestación concreta a través del comportamiento discursivo”, más específicamente en la interacción (Kerbrat-Orecchioni, 2012, p.43). Ahora bien, cuando Kerbrat-Orecchioni contrasta los fundamentos teóricos de ambas nociones, se da cuenta que no son tan disímiles como parecen, lo cual resulta conveniente para los intereses de este trabajo. Conforme a este contraste, dice la autora:

Mais en même temps, certaines différences sautent aux yeux entre les deux conceptions, rhétorique et pragmatique, de l'ethos, la principale consistant en ce que la notion aristotélicienne s'applique à des individus, alors qu'en pragmatique contrastive elle s'applique à des collectifs d'individus (des speech communities). Différence qui n'est pas aussi radicale qu'il n'y paraît puisque d'une part, l'ethos individuel s'ancre dans l'ethos collectif (l'orateur doit bien puiser dans un stock de valeurs partagées pour que «ça marche»), et inversement, l'ethos collectif n'est appréhendable qu'au travers des comportements individuels dans lesquels il vient s'incarner (ce sont les individus qui par leur comportement confirment et consolident les valeurs du groupe, en attestant du même coup leur adhésion à ces valeurs collectives) [...] [Pero al mismo tiempo, existen ciertas diferencias entre las dos concepciones, retórica y pragmática, del ethos, la principal es que la noción aristotélica se aplica a los individuos, mientras que en la pragmática contrastiva se aplica a colectivos de individuos (comunidades de habla). La diferencia no es tan radical como parece, ya que, por un lado, el ethos individual está anclado en el ethos colectivo (el hablante debe extraer de un conjunto de valores compartidos para que “eso funcione”), y por el contrario, el ethos colectivo es aprehensible solo a través de las conductas individuales en los que se encarna (son los individuos quienes por su comportamiento confirman y consolidan los valores del grupo, certificando al mismo tiempo su adhesión a estos valores colectivos)] [...] (p. 43-44).

Esta concepción de Kerbrat-Orecchioni permite consolidar una idea en común, tanto con el concepto de AI, como con las teorías de Amossy y Maingueneau: todos reconocen el carácter social del sujeto en la construcción de la imagen, sin desestimar su realización individual y personal. Asimismo, ratifican que la comunicación es la instancia precisa para que esta adquiera valor, más precisamente en situaciones de intercambio. Es por y a través de la interacción que un sujeto se convierte en un ser colectivo y, del mismo modo, la sociedad le provee de valores para definirse como individuo. Entonces, desde este punto de vista, el ethos que se construya de los hablantes barranquilleros que participaron en el test de hábitos otorgará una representación a grandes rasgos (más no restringida, ni definitiva) de los habitantes de esta ciudad. Por tanto, estos planteamientos permiten elucidar la forma en que los hablantes barranquilleros se presentan como miembros de una comunidad lingüística a través de las relaciones solicitativas. En resumidas cuentas, las perspectivas aquí referenciadas constituyen un soporte teórico pertinente y de calidad para poder alcanzar los objetivos trazados para este estudio.

5. Marco Metodológico

En esta sección se presenta de modo concreto el método empleado y los insumos utilizados para analizar las muestras correspondientes. Inicialmente se explica la naturaleza de la investigación y la metodología aplicada. Luego, se expone una descripción precisa del corpus y la selección de las muestras. Por último, se detallan las técnicas y herramientas que sirven de apoyo para el desarrollo de este proyecto.

La presente investigación puede catalogarse como de naturaleza mixta, no solo por la recolección y análisis de datos cualitativos y cuantitativos, sino que debido a la integración de estos se plantean una serie de inferencias que permiten comprender de mejor manera el fenómeno estudiado (Hernández Sampieri, 2014, p. 534). Con relación al análisis del discurso y la metodología empleada en este trabajo, Charaudeau (1995) indica que “desde el punto de vista de las ciencias del lenguaje, el análisis del discurso no es experimental sino empírico deductivo” (p.18). Por ende, se puede decir que el método de investigación aplicado es de carácter “empírico-deductivo”, pues se realiza un análisis de ciertas problemáticas relacionadas con el lenguaje a partir de muestras reales de comunicación. De acuerdo con lo anterior, este estudio pretende explicar cómo las relaciones solicitativas permiten construir el ethos de algunos hablantes barranquilleros, por lo que el punto de partida se centró en la consecución del corpus. A partir de allí, se decidió recurrir a la prueba piloto del proyecto COSOPRAG-COL que se aplicó a hablantes barranquilleros.

5.1. Estudios Pragmáticos sobre Actitudes y Comportamientos Sociales (COSOPRAG)

COSOPRAG es un proyecto de investigación del programa Estudios del Discurso de Cortesía en Español (EDICE) cuyo propósito es diseñar una metodología de registro de actitudes y comportamientos sociopragmáticos, con el fin de generar unas categorías

adecuadas que permitan estudiar la producción lingüística de las distintas variantes del español (Programa EDICE, 2014). La fundamentación teórica y metodológica de dicho proyecto se apoya en la sociopragmática y la pragmática sociocultural, las corrientes de mayor preponderancia en el programa EDICE. Sin embargo, no se aparta naturalmente de la antropología y la sociolingüística, por tratarse del registro de manifestaciones auténticas de diferentes variantes de la lengua española.

EDICE puso en marcha el proyecto en la ciudad de Barranquilla a través del grupo de investigación Círculo de análisis del discurso (Cadis), adscrito a la Universidad del Atlántico. El propósito de este proyecto era recoger insumos mediante una prueba piloto que sirviera como punto de partida para el resto de sub-proyectos regionales que se nutren de este. Dicho modelo piloto corresponde a una encuesta categorizada por actos comunicativos que se aplicó a hablantes de la ciudad. El cuestionario fue diseñado en conjunto por investigadores de las universidades antes citadas, teniendo en cuenta una serie de actos prototípicos relacionados con distintos hábitos sociales y situaciones de comunicación a las que los hablantes se ven confrontados cotidianamente.

La prueba piloto de COSOPRAG-COL o *Encuesta de hábitos comunicativos y sociales* consta de 64 preguntas divididas en ocho partes, cada una relacionada con varios tipos de actos de comunicación ligados a ciertos hábitos sociales que, se supone, corresponden a las actividades que los hablantes normalmente realizan a diario. Este instrumento se diseñó en dos formatos: papel y versión electrónica, y la información recolectada se procesa mediante una plataforma web. Aquí se dispondrá de los datos proporcionados por los hablantes barranquilleros que respondieron la versión electrónica. Cabe aclarar que la aplicación del test no se referencia como fase de esta investigación, ya que solo se utilizaron los insumos arrojados por este para analizar las muestras preliminares de acuerdo con lo expresado por los hablantes consultados.

5.2. Población y Muestra

Tal como se dijo previamente, este trabajo está basado en la prueba piloto de COSOPRAG, cuya naturaleza es de test de hábitos comunicativos y sociales. De las 64 preguntas que consta la prueba, se tomaron 16 preguntas relacionadas con las modalidades de solicitud de información y petición. De estas, se analizaron las respuestas de alrededor 40 personas, la mayoría nacidas en la ciudad de Barranquilla o bajo el criterio de al menos 5 años de residencia en la ciudad. Hay que tener en cuenta que el test fue aplicado de manera virtual (a cada participante se le dio un usuario y una contraseña para acceder al test), por lo cual muchos de los participantes presentaron inconvenientes o tuvieron errores al responder. Asimismo, es válido mencionar que este número de personas analizadas no es fijo, sino que varía, pues debido a las dificultades mencionadas, algunos no completaron el test, respondieron la mitad de las preguntas o abandonaron el proceso por motivos desconocidos. La Tabla 1 muestra la información general de la población seleccionada, mientras que el Gráfico 1 presenta los datos característicos a partir de la relación entre rango etario, sexo y nivel de estudios de los encuestados.

Por otro lado, es válido tener en cuenta que todas las respuestas obtenidas fueron organizadas en un documento de Excel y luego categorizadas de acuerdo con los actos que abordaron. Posteriormente se seleccionaron aquellas réplicas que correspondían a las relaciones solicitativas (solicitud de hacer y solicitud de decir). La Tabla 2 contiene información sobre las preguntas analizadas y el tipo de acto al cual pertenecen. Es importante aclarar que las preguntas fueron organizadas de acuerdo con su naturaleza, pues específicamente indagaban sobre las situaciones, las personas y la forma en que se solicitaba información o se realizaba una petición.

Tabla 1. *Información general de la población.*

Rango etario	Sexo	Lugar de nacimiento	Lugar de residencia	Años de residencia	Nivel de estudios	Ocupación
18-30	Masculino	Villavicencio (Met.)	Soledad (Atl.)	28	Universitarios	Historiador
18-30	Masculino	Robles (Bol.)	Barranquilla	7	Universitarios	Estudiante
18-30	Masculino	Corozal (Suc.)	Barranquilla	30	Universitarios	Policía
18-30	Masculino	Malambo (Atl.)	Barranquilla	16	Universitarios	Estudiante
18-30	Masculino	Barranquilla	Soledad (Atl.)	20	Tecnólogo	Auxiliar contable
18-30	Masculino	Barranquilla	Soledad (Atl.)	15	Universitarios	Estudiante
18-30	Masculino	Barranquilla	Barranquilla	21	Universitarios	Estudiante
18-30	Masculino	Barranquilla	Barranquilla	19	Universitarios	Estudiante
18-30	Masculino	Barranquilla	Barranquilla	26	Universitarios	Estudiante
18-30	Masculino	Barranquilla	Barranquilla	18	Universitarios	Estudiante
18-30	Femenino	Valledupar (Ces.)	Barranquilla	1	Universitarios	Estudiante
18-30	Femenino	El Banco (Mag.)	Barranquilla	4	Universitarios	Estudiante
18-30	Femenino	Santo Tomás (Atl.)	Santo Tomás (Atl.)	?	Secundaria	Ama de casa
18-30	Femenino	Barranquilla	Soledad (Atl.)	21	Universitarios	Estudiante
18-30	Femenino	Barranquilla	Barranquilla	23	Universitarios	Estudiante
18-30	Femenino	Barranquilla	Barranquilla	?	Universitarios	Estudiante
18-30	Femenino	Barranquilla	Barranquilla	18	Universitarios	Estudiante
18-30	Femenino	Barranquilla	Barranquilla	23	Técnico	Estudiante
18-30	Femenino	Barranquilla	Barranquilla	22	Universitarios	Estudiante
18-30	Femenino	Barranquilla	Barranquilla	18	Universitarios	Estudiante
18-30	Femenino	Barranquilla	Barranquilla	22	Universitarios	Estudiante
18-30	Femenino	Barranquilla	Barranquilla	18	Universitarios	Estudiante
18-30	Femenino	Barranquilla	Barranquilla	23	Universitarios	Estudiante
31-50	Masculino	Maicao (Gua.)	Barranquilla	20	Universitarios	Agente telefónico
31-50	Masculino	Magangué (Bol.)	Barranquilla	20	Primaria	Mototaxista
31-50	Masculino	Barranquilla	Galapa (Atl.)	?	Universitarios	Contador
31-50	Masculino	Barranquilla	Soledad (Atl.)	48	Secundaria	Pensionado
31-50	Masculino	Barranquilla	Barranquilla	7	Posgrado	Docente
31-50	Masculino	Barranquilla	Barranquilla	39	Universitarios	Ingeniero industrial
31-50	Femenino	Sabanalarga (Atl.)	La Playa (Atl.)	4	Secundaria	Ama de casa
31-50	Femenino	Barranquilla	Barranquilla	46	Universitarios	Psicóloga
31-50	Femenino	Barranquilla	Barranquilla	35	Universitarios	Docente
31-50	Femenino	Barranquilla	Barranquilla	37	Universitarios	Ingeniera industrial
31-50	Femenino	Barranquilla	Barranquilla	36	Universitarios	Secretaria

31-50	Femenino	Barranquilla	Barranquilla	34	Universitarios	Estudiante
51-80	Masculino	Bucaramanga (San.)	Soledad (Atl.)	51	Secundaria	Taxista
51-80	Masculino	Sabanalarga (Atl.)	Barranquilla	48	Secundaria	Mecánico dental
51-80	Masculino	Sincé (Suc.)	Barranquilla	37	Universitarios	Contador
51-80	Masculino	Montería (Cor.)	Barranquilla	32	Secundaria	Comerciante
51-80	Masculino	Montería (Cor.)	Soledad (Atl.)	38	Primaria	Comerciante
51-80	Masculino	Concordia (Mag.)	Barranquilla	45	Primaria	Jefe de fruver
51-80	Masculino	Barranquilla	Soledad (Atl.)	18	Primaria	Herrero
51-80	Masculino	Barranquilla	Barranquilla	20	Primaria	Tipógrafo
51-80	Femenino	Barranquilla	Soledad (Atl.)	13	Secundaria	Ama de casa
51-80	Femenino	Barranquilla	Barranquilla	54	Universitarios	Docente

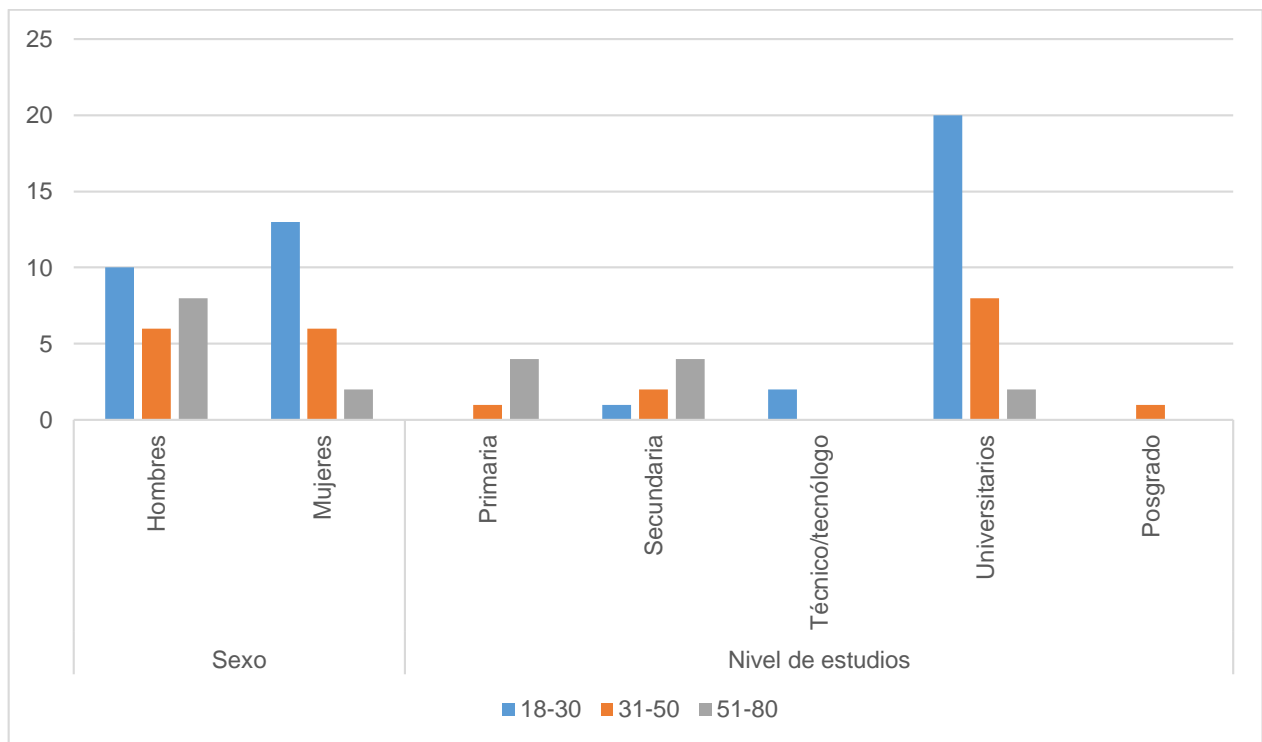


Gráfico 1. Características de la población según las categorías sociales.

Tabla 2. Preguntas seleccionadas del test de hábitos.

<p>Solicitud de información</p>	<p>12. ¿En qué situación le pedirías información a una persona desconocida? (hombre y mujer)</p> <p>35. Si no supieras cómo llegar a un lugar, ¿cómo se lo preguntarías a alguien que no conoces? (hombre y mujer)</p> <p>36. Si no supieras la ubicación de la nueva cafetería, ¿cómo se lo preguntarías a un/a amigo/a? (compañero y compañera)</p> <p>37. Si no sabes cuánta cantidad de sal debes echarle a la comida, ¿cómo se lo preguntarías a tu madre?</p>
<p>Petición</p>	<p>13a. ¿A quién le pedirías un favor? (personas).</p> <p>13b. ¿En qué situación pedirías un favor? (situaciones).</p> <p>13c. ¿A quién le pedirías un consejo? (personas).</p> <p>13c. ¿En qué situación pedirías un consejo? (situaciones).</p> <p>38. ¿Cómo le pedirías un favor a un/a compañero/a de estudios? (compañero y compañera)</p> <p>39. ¿Cómo le pedirías a tu padre que vaya a comprar algún producto necesario para terminar de preparar la comida para el cumpleaños de tu madre?</p> <p>40. ¿Cómo le pedirías a un/a amigo/a que no cuente algo indebido que tú has hecho? (amigo y amiga).</p>

5.3. Instrumentos y Categorías de Análisis.

Para la categorización y el análisis de las respuestas obtenidas, se utilizó la versión 7.5.4 del Atlas.ti, “un programa informático para el análisis de textos, audios, imágenes, vídeos y geodatos, [...] del cual se sirve la persona profesional que requiera la realización de un análisis del contenido” (Abarca Rodríguez & Ruíz Calderón, 2014, p. 6). La selección de este medio se sustenta en que “[...] auxilia en la sistematización, el manejo de cuantioso volumen de información, y en la agilidad que se pretende de un análisis” (p.7). El uso de esta herramienta permitió de manera categórica clasificar los datos analizados, agruparlos y relacionarlos según los rasgos comunes que se hallaron en las diferentes respuestas.

En cuanto a las categorías de análisis, además de las conocidas variables socioculturales (lugar de nacimiento, sexo y rango etario), las respuestas también fueron sistematizadas bajo los siguientes criterios: actos directos o indirectos; manifestación de cortesía, descortesía o anticortesía e imagen mostrada (ethos). El análisis, por su parte, se dispuso de acuerdo con las dimensiones de cada pregunta. Por ejemplo, las condiciones de producción de las relaciones solicitativas se definieron a partir de las preguntas que pretendían conocer las personas y las situaciones en que se solicita información o se pide un favor. En torno a la actividad de imagen, las preguntas que indagaban por la forma en que se plantea una solicitud (de hacer o decir) permitieron observar las manifestaciones de cortesía, descortesía y autoimagen. Finalmente, la correlación de las condiciones de producción y el trabajo de imagen dieron como resultado la configuración del ethos de los hablantes barranquilleros que respondieron el cuestionario.

6. Análisis de los Datos

En esta sección se realiza una caracterización enunciativa de las respuestas obtenidas a través de la prueba piloto de COSOPRAG. En primera instancia, se explican aquellas respuestas relacionadas con las situaciones en que los barranquilleros plantean solicitudes de hacer o decir a partir del contraste entre las variables de edad y sexo. Seguidamente se presenta el análisis aplicado a aquellas réplicas que develan actividad de imagen por parte de los hablantes, en el que se tienen en cuenta aspectos como el contexto y el interlocutor, además de las variables antes mencionadas.

6.1. Aspectos enunciativos de las relaciones solicitativas

En relación con los datos obtenidos de la prueba piloto de COSOPRAG, se reafirma explícitamente la necesidad de los hablantes de solicitar hacer o decir, lo cual constituye el punto clave en la configuración enunciativa de estas modalidades. En el particular caso de la *solicitud de información*, los hablantes barranquilleros suelen utilizarla en contextos que representan adversidad, como situaciones de desorientación o riesgo. Tal y como lo indica Charaudeau (1992), quien solicita información lo hace por desconocimiento y ve en su interlocutor un potencial conocedor de lo que ignora. Por tanto, este acto manifiesta un estado de necesidad informativa que plantea la razón de un intercambio. A continuación se presentan algunos datos y sus respectivas muestras.

De acuerdo con las respuestas ofrecidas a partir de la pregunta 12, *¿en qué situación le pedirías información a una persona desconocida? (hombre o mujer)*, los encuestados sugieren diferentes contextos que van desde buscar una dirección (desconocer la manera de llegar a un lugar), llenar documentos, formularios (seguir un procedimiento), preguntar la hora, hasta situaciones de riesgo (casos de emergencia, accidente, secuestro o atraco). Por ejemplo:

(1) *Cuando necesito encontrar una dirección* (barranquillera, entre 18 y 30 años, estudiante universitaria)³.

(2) *Si no conozco alguna dirección de un lugar* (monteriano con 32 años de residencia en Barranquilla, entre 51 y 80 años, comerciante).

(3) *Si estoy perdida* (barranquillera, entre 31 y 50 años, ingeniera industrial).

Las anteriores respuestas permiten evidenciar la necesidad de los hablantes de ser orientados espacialmente, lo cual puede interpretarse como desconocimiento de una ubicación. Estos casos reflejan comportamientos totalmente normales en la ciudad de Barranquilla, donde se suele preguntar a una persona desconocida sobre un lugar o una dirección en concreto.

Seguidamente se muestran los casos de emergencias:

(4) *emergencia* (barranquillero, entre 18 y 30 años, estudiante universitario).

(5) *En el caso que sea una urgencia y cuando no pueda recurrir a algun conocido* (barranquillera, entre 51 y 80 años, ama de casa).

(6) *En un atraco [...]* (barranquillera, entre 18 y 30 años, estudiante universitaria).

(7) *En caso de secuestro pediría la colaboración de una persona* (tomasina con más de 4 años de residencia en Barranquilla, entre 18 y 30 años, ama de casa).

(8) *En un accidente* (bumangués con 51 años de residencia en Barranquilla, entre 51 y 80 años, taxista).

Los casos de emergencias están dentro de las opciones más citadas por los encuestados. Estas reflejan necesidades de carácter urgente que se pretenden resolver

³ Las respuestas citadas conservan la escritura original de los encuestados. En los casos donde se presenten errores que puedan afectar la comprensión, se realiza la respectiva corrección entre corchetes.

con inmediatez, por lo que se recurre a personas desconocidas ante la imposibilidad de acceder a un familiar o amigo. Ante esto, vale la pena decir que el sujeto barranquillero tiende a ser solidario y desinteresado a la hora de auxiliar a alguien que esté en situación desfavorable.

Finalmente, se presentan casos que indagan por la forma en que se debe seguir un procedimiento o conocer la hora:

(9) *En caso de necesitar la hora* (barranquillera, entre 18 y 30 años, estudiante universitaria).

(10) *mi [si] necesito la hora* (barranquillera, entre 18 y 30 años, estudiante universitaria).

(11) *Para casos en que necesite diligenciar documentos o cosas por el estilo y no sepa como llenarlo* (sabanalarguera con 4 años de residencia en Barranquilla, entre 31 y 50 años, ama de casa).

(12) *Cuando requiera determinada información sobre algún tramite y me encuentre en un lugar seguro* (barranquillera, entre 18 y 30 años, estudiante universitaria).

Al igual que las situaciones que implican desorientación, las réplicas sobre cómo llevar a cabo un determinado procedimiento se presentan con mucha frecuencia. En las anteriores respuestas se puede notar que los trámites y el requerimiento de información horaria predominan. Ahora bien, aunque en ellas se explicita una necesidad concreta, algunas situaciones llegan a tener implícitas otras intenciones. Por ejemplo, el caso de un hombre que solicite la hora a una mujer podría encubrir un proceso de actividad de imagen relacionado con el cortejo amoroso.

Por su parte, la pregunta que indaga sobre las situaciones en que se solicita información a una mujer desconocida revela datos interesantes. Es el caso particular de

algunas respuestas que reflejan de manera indirecta situaciones cotidianas en las que los encuestados buscan comúnmente una interlocutora para su solicitud. Estos son algunos ejemplos:

(13) *En una oficina, para orientarme* (maicaero con 20 años de residencia en Barranquilla, entre 31 y 50 años, trabajador de centro de llamadas).

(14) *Cuando llego a un consultorio* (barranquillera, entre 31 y 50 años, ingeniera industrial).

(15) *Saber donde hay un baño* (barranquillera, entre 18 y 30 años, estudiante universitaria).

(16) *Si voy a comprar ropa para una mujer y no se la talla* (monteriano con 32 años de residencia en Barranquilla, entre 31 y 50 años, comerciante).

(17) *Al momento de regalar un detalle* (barranquillero, entre 18 y 30 años, tecnólogo).

Evidentemente las respuestas aluden a las actividades que generalmente desarrollan las mujeres en distintos ámbitos laborales. Se trata entonces de oficios como secretaria, recepcionista, trabajadora social, vendedora (quizá cajera o impulsadora de productos en almacenes de cadena o de ropa). Dichas réplicas son importantes a la hora de construir un ethos del barranquillero, pues se intuye que la actividad de imagen en dicha situaciones estará marcada por una actitud netamente cortés. Otros casos que también muestran una tendencia sobre las situaciones en que se le pide información a una mujer son los siguientes:

(18) *En una dirección, cosas de aseo personal* (barranquillera, entre 18 y 30 años, estudiante universitaria).

(19) *Por maltrato para averiguar todo lo que esta pasando con esa persona que deseo ayudar* (tomarina con más de 4 años de residencia en Barranquilla, entre 18 y 30 años, ama de casa).

(20) *Cuando me interese saber más sobre ella* (roblano⁴ con 7 años de residencia en Barranquilla, entre 18 y 30 años, estudiante universitario).

Si bien es cierto que las repuestas varían muy poco con respecto al sexo del interlocutor, algunas desvelan patrones de comportamiento asociados con sus preferencias. A través del Gráfico 2 se constatan dichos patrones, los cuales se relacionan con la sensación de seguridad y/o certeza a la hora de obtener la información que se requiere.

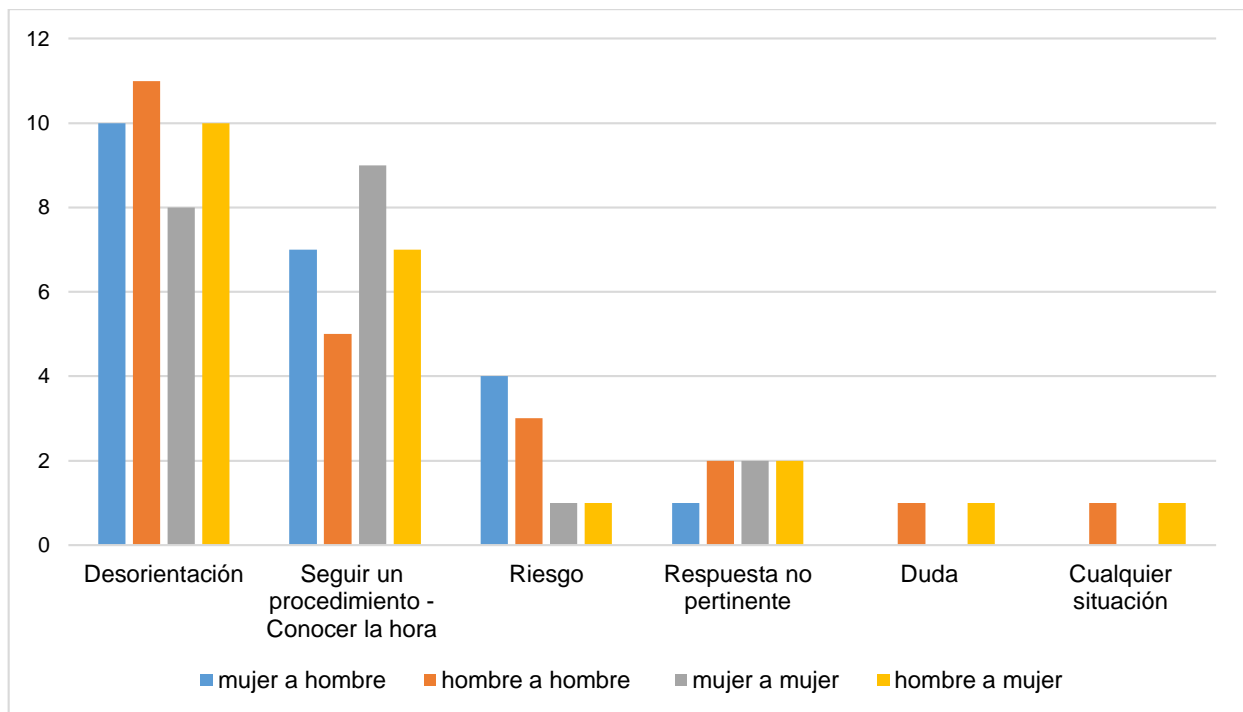


Gráfico 2. *Situaciones de solicitud de información a personas desconocidas.*

⁴ Gentilicio de Robles, corregimiento del departamento de Bolívar.

A grandes rasgos se puede apreciar cierta predilección de los hombres a recurrir a otro hombre cuando solicitan información espacial. Mientras tanto, en la misma situación, la cifra de mujeres que solicitan a alguien de su mismo sexo es menor si se compara con la tendencia anterior, lo cual puede ser muestra de que prefieren acercarse a un hombre para que les brinde información sobre la ubicación de un lugar que desconocen. Además, cabe resaltar que el número de hombres y mujeres que se dirigen a alguien del sexo opuesto es igual.

Por otra parte, en contextos que implican seguir un procedimiento o conocer la hora, hay una clara diferencia en torno a la situación anterior. Si bien la posibilidad de buscar información en el sexo opuesto nuevamente presenta resultados equivalentes, es evidente que las mujeres recurren mayoritariamente a otras para resolver aquello que desconocen. Entretanto, la cantidad de hombres que acuden a otros hombres baja, un indicador de que los encuestados de sexo masculino prefieren en mayor medida a las mujeres para satisfacer una necesidad de información en este tipo de situaciones. Esto visiblemente muestra que los hombres son preferidos para orientar o ubicar, mientras que las mujeres lo son para requerir una información, no necesariamente espacial, que se desconozca.

En situaciones de riesgo, en menor escala, la inclinación por el género masculino es notoria, aunque son más los casos en que las mujeres requieren a los hombres. Mientras tanto, la preferencia por alguien del mismo sexo se mantiene equilibrada. Lo mismo sucede en las respuestas “duda” y “cualquier situación”, aunque con valores mínimos y poco significativos.

Por otro lado, en lo que respecta a la petición, la pregunta 13b. *¿En qué situación pedirías un favor?* indaga sobre los diferentes escenarios en que los hablantes piden favores. Las respuestas brindan una variedad de contextos en que se pueda presentar

una solicitud de hacer. Según Charaudeau (1992) la “petición” o *solicitud de hacer* posee dos características fundamentales: la primera, es que el locutor se halla en una situación desfavorable que no puede mejorar solo, sino que necesita de alguien más para hacerlo, en este caso de su interlocutor. La segunda, es que el interlocutor tiene todas las capacidades para desarrollar lo que le pide el locutor, pero no está en la obligación de realizarlo. Estos rasgos permiten distinguir la petición de otras modalidades de enunciación, como la orden, por ejemplo, donde el interlocutor se somete a la demanda que le impone el locutor. Además, dichas características sugieren una relación de necesidad o dependencia que se establece entre los sujetos de la enunciación. Si se plantea desde el ámbito de los procesos actanciales, quien presenta una carencia (locutor) utiliza a aquel que puede reparar su estado negativo (interlocutor). La cuestión está en cómo el locutor emplea estrategias para que el interlocutor no se sienta “usado”, lo cual se tratará más adelante. A continuación, algunos ejemplos que revelan lo planteado anteriormente:

(21) *En la búsqueda laboral* (sinceano con 37 años de residencia en Barranquilla, entre 51 y 80 años, contador).

(22) *falta de dinero, hacer una llamada, pedir mis medicamentos* (barranquillera, entre 31 y 50 años, docente).

(23) *Que esté económicamente mal* (maganguelero con 20 años de residencia en Barranquilla, entre 31 y 50 años, mototaxista).

(24) *Cuando no está dentro de mis posibilidades hacer lo que tengo que hacer* (barranquillera, entre 31 y 50 años, secretaria).

Al igual que la solicitud de información, las peticiones de consejos mantienen la relación de necesidad entre locutor e interlocutor, en este particular caso, de conocer la

opinión del interlocutor para llevar a cabo una acción. A diferencia de la solicitud de información, en el consejo, el locutor ve en su interlocutor unas cualidades especiales para responder. Entre ellas se destacan su experiencia, inteligencia o astucia para actuar frente a determinada situación. En las respuestas de los encuestados a la pregunta *¿En qué situación pedirías un consejo?* se aprecian los casos de toma de decisiones, situaciones de dificultad emocional e inversión. Estos son algunos ejemplos:

(26) *Un consejo sobre si aceptar o no un trabajo* (tomatina con más de 4 años de residencia en Barranquilla, entre 18 y 30 años, ama de casa).

(27) *Decisiones importantes* (barranquillera, entre 31 y 50 años, psicóloga).

(28) *al momento de tomar decisiones trascendentales* (barranquillera, entre 31 y 50 años, docente).

(29) *En la toma de una decisión familiar* (sinceano con 37 años de residencia en Barranquilla, entre 51 y 80 años, contador).

En estos casos se nota particularmente que los encuestados recurren a una persona para conocer su opinión antes de resolver un asunto de carácter trascendental. Esto lleva a pensar que el barranquillero encuestado siente la necesidad de ser asesorado o aconsejado antes de emprender un proyecto laboral o definir una situación familiar, preferiblemente. Del mismo modo, tales respuestas evidencian que los hablantes tienden a no tomar resoluciones apresuradas, sino que optan por escuchar el criterio de alguien más, ya sea por la experiencia o el ethos de sabiduría que puede proyectar el interlocutor. Otras réplicas refuerzan esta misma característica en ámbitos más específicos, como emocionales o financieros. Seguidamente se muestran algunos ejemplos:

(31) *en momentos donde me sienta confundido* (barranquillero, entre 18 y 30 años, estudiante universitario).

(32) *En situaciones de dificultades emocionales* (barranquillera, entre 31 y 50 años, estudiante universitario).

(33) *En problemas emocionales* (roblano con 7 años de residencia en Barranquilla, entre 18 y 30 años, estudiante universitario).

(34) *en situaciones [situaciones] de estrés* (barranquillera, entre 18 y 30 años, estudiante de institución técnica).

(35) *Compra de casa* (barranquillera, entre 51 y 80 años, docente).

(36) *Para compras y gastos de la casa* (maicaero con 20 años de residencia en Barranquilla, entre 31 y 50 años, trabajador de centro de llamadas).

Ante una dificultad emocional o para actividades que implican gastos, los encuestados también requieren consejos. En una primera instancia, las situaciones emocionales ineludiblemente acarrearán pedir el punto de vista o la opinión de otro. Esto se debe a que las personas buscan comunicar su problemática en aras de que el interlocutor le indique la mejor solución para esta. En segunda instancia, para las compras y los gastos se apela al consejo con el fin de conocer si se hace una buena inversión o evitar un costo desmedido.

Los ejemplos antes citados muestran un esquema particular de situaciones en que los encuestados piden favores o consejos. Si bien las respuestas revelan variedad, la tendencia es identificar la esencia de la petición como modalidad: la necesidad. La mayoría de barranquilleros encuestados indicó que solo pide favores cuando hay una necesidad que es imposible resolver por su propia cuenta. En el Gráfico 3 se puede notar esta tendencia junto a las diversas situaciones que propusieron los encuestados. Del

mismo modo sucede con los consejos, donde la necesidad no específica marca un porcentaje significativo en hombres, mientras que en mujeres esta opción aparece igualada con la de toma de decisiones. Esto se aprecia con mayor claridad en el gráfico 4.

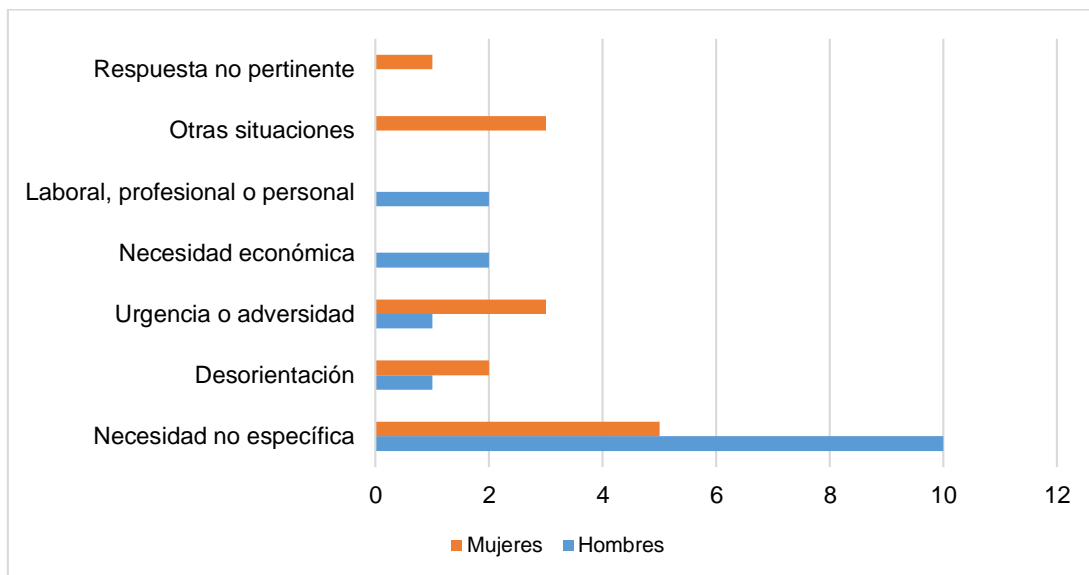


Gráfico 3. *Situaciones de petición de favores.*

Se puede notar que la mayoría de los hombres encuestados manifestó que solicitan favores en caso de necesidad, sin especificar de qué tipo. Con un menor porcentaje, las mujeres también señalaron esta opción. Como se indicó antes, las mujeres encuestadas mencionan varias opciones en las que se destaca la disposición de pedir favores en situaciones que implican una emergencia o una desorientación espacial. Es posible que los datos aquí mostrados puedan parecer insuficientes o poco significativos para marcar realmente una opción concluyente. Sin embargo, lo que se puede observar es que, cuando existe una necesidad, los hablantes recurren a alguien para que los ayude a solventarla. En este sentido, los barranquilleros encuestados reconocen la naturaleza discursiva o interaccional de la petición, pues al imaginar una situación desfavorable (necesidad de...), buscan la posibilidad de mejorarla acudiendo a otra persona (interlocutor) mediante la demanda de hacer algo.

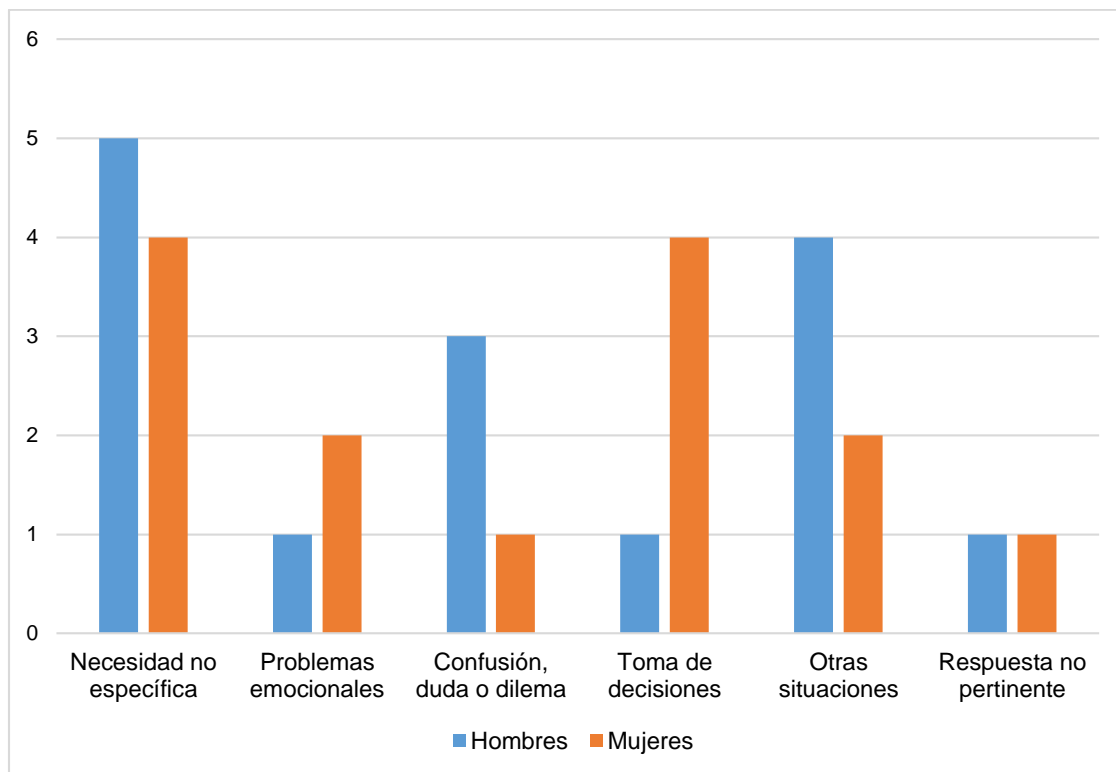


Gráfico 4. *Petición de consejos (situaciones).*

De acuerdo con lo que muestra el Gráfico 4, la mayoría de hombres y mujeres encuestados pide consejos sin especificar en qué tipo de situación. Por otra parte, en contextos que implican toma de decisiones, las mujeres mostraron una tendencia superior a los hombres, quienes manifestaron solicitar un consejo ante diversos escenarios que van desde planes de inversión hasta asuntos familiares. Con respecto a las peticiones de favores y consejos, un punto clave está relacionado con las personas a quienes se les hacen este tipo de solicitudes. Las tendencias indican que los familiares y amigos son los preferidos de los barranquilleros encuestados a la hora de pedir favores y consejos. Sin embargo, algunas respuestas de los encuestados revelan ciertas peculiaridades, por un lado, y aspectos que tienen que ver con los estereotipos, por el otro. A continuación se muestra el gráfico con las respuestas indicadas por los hablantes.

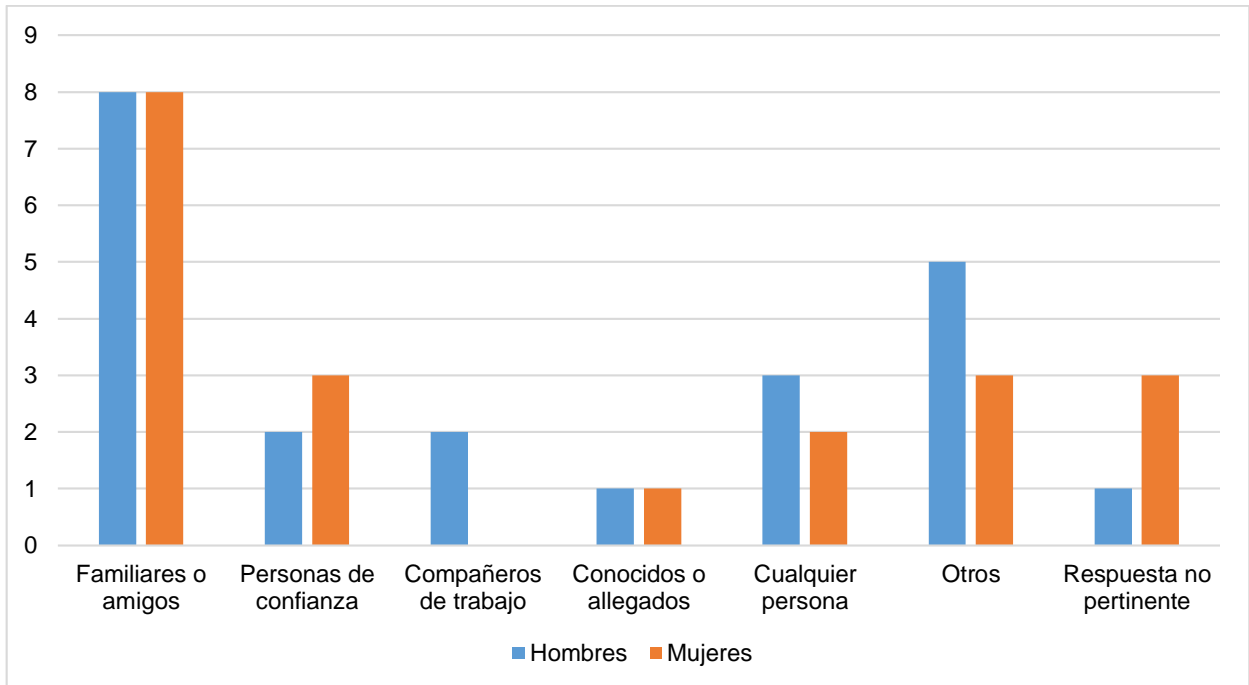


Gráfico 5. *Personas a las que se les piden favores.*

El Gráfico 5 corrobora lo dicho anteriormente al demostrar que los encuestados recurren a familiares o amigos cuando necesitan un favor. En segunda instancia los hombres presentan datos significativos en la categoría “otros”, la cual agrupa respuestas relacionadas con las “condiciones” para realizar la solicitud o algunos estereotipos. A continuación se presentan las siguientes respuestas a manera de ejemplo:

(37) *Quien tenga el deseo y pueda* (barranquillero, entre 51 y 80 años, tipógrafo).

(38) *Dependiendo del favor necesitado* (sabanalarguero con 48 años de residencia en Barranquilla, entre 51 y 80 años, mecánico dental).

(39) *A mujeres* (barranquillera, entre 31 y 50 años, estudiante de licenciatura).

(40) *A una mujer* (barranquillera, entre 18 y 30 años, estudiante de administración de empresas).

Estas réplicas se consideran pertinentes, ya que son una fuente de información útil para construir el ethos de los hablantes barranquilleros. Además, revelan algunas

particularidades que se relacionan también con la actividad de imagen y, sobre todo, la confianza a la hora de realizar sus peticiones.

6.2. Actividad de Imagen: Cortesía, Descortesía y Autoimagen

Este apartado se enfoca en el análisis de las implicaciones de las relaciones solicitativas en términos de actividad de imagen. Para ello, se tomaron en cuenta las respuestas a preguntas que indagan sobre las formas en que los barranquilleros solicitan información y piden hacer algo. Si bien es cierto que este trabajo está basado en los datos de un test de hábitos, estos no dejan de ser significativos en la medida que revelan el posible comportamiento y actuación de los hablantes frente a contextos conversacionales. Por tanto, se buscará ahondar en las diferentes maneras en que los hablantes plantean, enunciativamente, sus solicitudes en situaciones de comunicación que les han sido propuestas a través de la encuesta.

A nivel general es factible afirmar que los encuestados barranquilleros se sitúan en una posición de vulnerabilidad frente a sus interlocutores a la hora de plantear relaciones solicitativas. Esto permite una búsqueda de estrategias para evitar que la imagen del locutor se vea amenazada en escenarios de intercambio. En los casos de solicitud de información a desconocidos, los hablantes encuestados intentan evitar parecer conminatorios o imperativos, por lo que buscan fórmulas implícitas que les permitan lograr su propósito. Las respuestas a la pregunta 35, *Si no supieras cómo llegar a un lugar, ¿cómo se lo preguntaría a alguien que no conoces? (hombre o mujer)* develaron que las formas interrogativas con verbos en condicional, en el presente del indicativo y la interrogación directa son las más empleadas por los barranquilleros consultados, la primera superando a las otras dos por un amplio margen, mientras que las dos últimas mantienen poca diferencia entre sí. En menor escala se encontró el uso del imperativo, mientras que ocho respuestas no se tuvieron en cuenta debido a su poca pertinencia para

el análisis de los datos. La Tabla 3 permite observar de manera más amplia dicha información.

Tabla 3. *Datos sobre la solicitud de información a desconocidos según el sexo.*

Sexo	Condicional	Interrogación directa	Presente de indicativo	Imperativo	Respuesta no pertinente	Total
Hombre	19	9	8	3	3	42
Mujer	13	7	12	2	5	39
Total	32	16	20	5	8	81

Del mismo modo, la tabla también muestra que los hombres emplean más la interrogación en condicional que las mujeres. A su vez, estas mantienen una diferencia mínima entre el uso del condicional y el presente de indicativo. Caso similar se manifiesta en los hablantes masculinos con respecto a la última forma mencionada y la solicitud interrogativa directa. A continuación se muestran algunas réplicas para evidenciar lo planteado:

(41) *señor me podría hacer el favor de decirme cómo llego a X sitio?* (hombre de 18 a 30 años).

(42) *Buenos días señor, Disculpe, podría ud hacerme el favor de indicarme como puedo llegar hasta "este lugar"* (hombre de 31 a 50 años).

(43) *Disculpe señora me podría hacer el favor de* (hombre de 51-80 años).

(44) *¿Señor, me puede hacer el favor decir donde queda...?* (mujer de 18 a 30 años).

(45) *señor, sería tan amable de guiarme con esta dirección?* (mujer de 31 a 50 años).

(46) *Disculpe señorita, me puede colaborar [colaborar] con esto...* (mujer de 18 a 30 años).

Con respecto a estos datos, también se logró categorizar las respuestas por rango etario con el fin de contrastarlas con las fórmulas empleadas y descubrir las tendencias que marcan. El Gráfico 5 resume en detalle estas correspondencias.

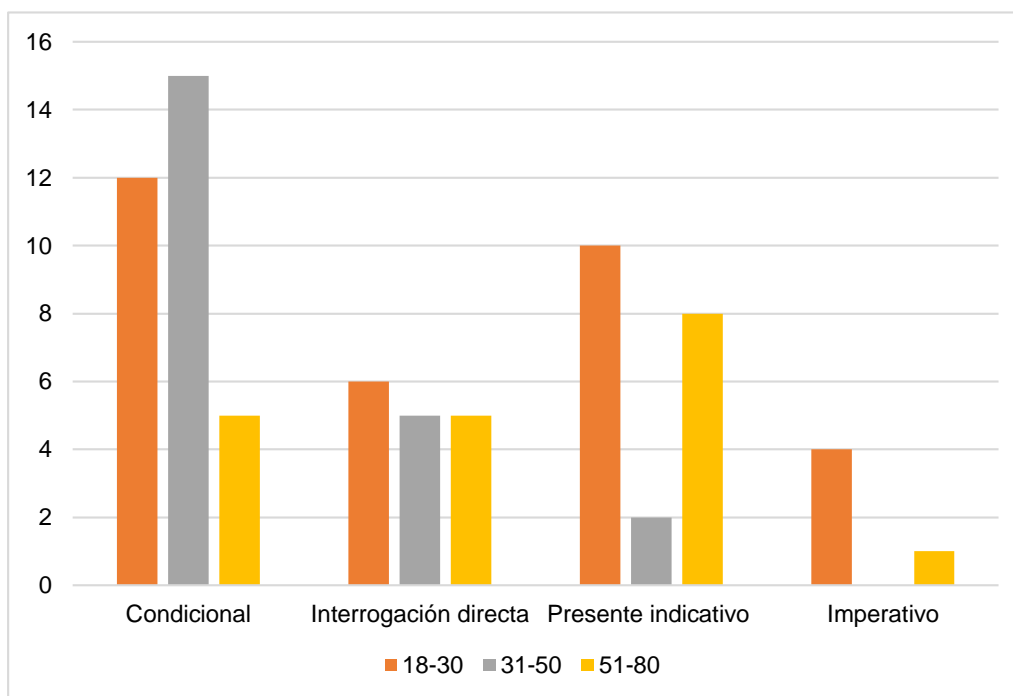


Gráfico 6. *Datos solicitud de información a desconocidos por edades.*

El uso del condicional es preponderante en encuestados con edades entre los 31 y 50 años. La población más joven, con edades entre los 18 y 30 años, también se inclinan por el condicional, pero esta forma mantiene un mínimo margen de diferencia con el presente del indicativo, usado en mayor medida por los barranquilleros entre 51 y 80 años. Vale la pena mencionar que estos últimos presentan un equilibrio en su segunda opción, que bien puede ser el condicional o la interrogación directa. Un dato importante es que el índice más alto en el uso del imperativo se nota en los jóvenes, algo que denota muy seguramente un comportamiento anticortés (Zimmermann, 2003).

A grandes rasgos, estos datos demuestran que el uso del condicional y el presente de indicativo, en términos de actividad de imagen, buscan presentar al hablante como un

sujeto cortés. Además, intenta que su imagen tenga una evaluación positiva por parte del interlocutor, quien aparentemente lo verá como una persona amable y respetuosa. Si bien los ejemplos antes citados comprueban que la mayoría de los barranquilleros emplean expresiones corteses como *buenos días*, *disculpe* o *por favor* para acompañar este tipo de solicitudes a desconocidos, las fórmulas implícitas pretenden fortalecer, además del carácter solicitativo, la imagen positiva que se quiere transmitir. Esto se refuerza a partir de la concepción de Hernández Flores (2004), quien indica que “ser cortés significa confirmar la imagen del destinatario y la imagen propia, tratando de que ambas estén en una posición de teórico equilibrio que beneficie a ambos” (p. 95). De este modo, se podría decir que el barranquillero se auto reconoce como un sujeto cortés a partir de la imagen de su interlocutor. En otras palabras, la solicitud de información funciona como un espejo donde el hablante no solo se evidencia su actuación como solicitante, sino también como potencial destinatario en determinado caso.

A diferencia de esto, en los casos donde se solicita información a un conocido, sea amigo o compañero de trabajo o estudio, los datos varían ostensiblemente. En contextos educativos o laborales, la camaradería lleva a que los barranquilleros planteen las solicitudes explícitas y con pocas expresiones de cortesía lingüística. De acuerdo con el Gráfico 7, hombres y mujeres solicitan información con formas interrogativas directas a sus compañeros, algo que refleja lo que Bravo, como se citó en Hernández Flores (2003), llama «el ideal de una relación de “confianza” como característica de la imagen *afiliativa*» (191). Este es un rasgo particular que se manifiesta en las conversaciones españolas, pero que fácilmente se puede adoptar para la cultura barranquillera.

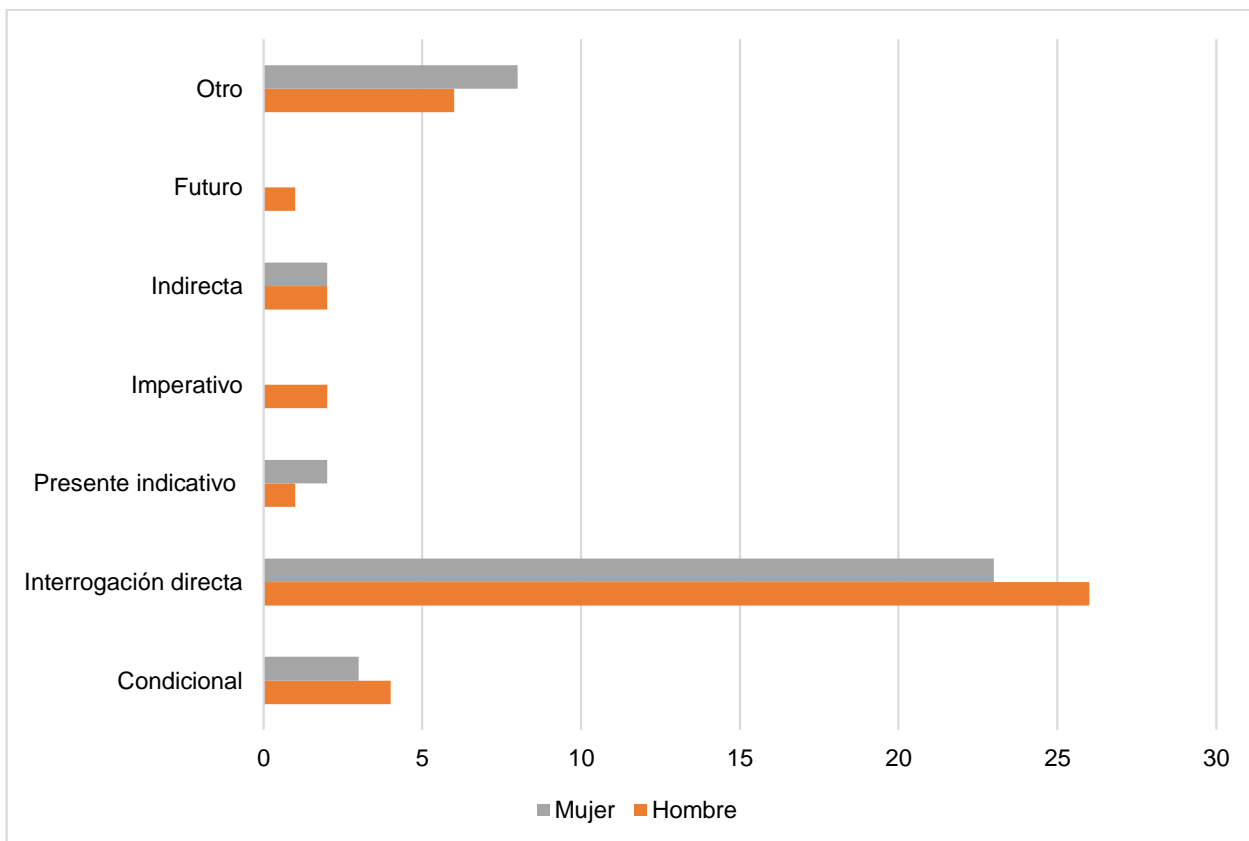


Gráfico 7. Datos sobre la solicitud de información a conocidos según el sexo.

Este gráfico refleja indiscutiblemente el predominio de la interrogación directa por encima de las demás opciones. Además, se caracteriza por emplearse sin el acompañamiento de frases o expresiones corteses, lo cual es una clara muestra de lo que Zimmermann (2003) denomina *anticortesía*. Esto permite afirmar la manera en que los barranquilleros afirman y manifiestan su pertenencia a un determinado grupo (amigos, compañeros), pues actúan en consonancia a las particularidades de su interlocutor en condiciones de simetría social. Por tanto, su comportamiento difiere en contextos en los que se solicita a desconocidos, donde se suele expresar la cortesía de manera concreta. Para ilustrar lo anterior, se presentan algunas respuestas a la pregunta *Si no supieras la ubicación de la nueva cafetería, ¿cómo se lo preguntarías a un/a amigo/a?*:

(47) *Mama dónde queda el kiosco nuevo* (barranquillera, de 18 a 30 años).

(48) *Mijo donde es que está la nueva cafetería que salio?* (barranquillero, 18 a 30 años).

(49) *Le digo el nombre y le pregunto ¿dónde queda ubicada la cafetería?* (barranquillero, de 31 a 50 años).

(50) *ajá niña y dónde queda la nueva cafetería.* (Barranquillera, de 31 a 50 años).

(51) *Socio dónde es que está ubicada la nueva...* (barranquillero, de 51 a 80 años).

Estas réplicas, además de mostrar la configuración enunciativa de las solicitudes de información a personas conocidas, demuestran la funcionalidad de la interpelación dentro de lo que se había expresado antes con respecto a la proximidad de los hablantes. Para Escamilla *et al.* (2008), la interpelación se usa tanto para referirse al solicitado, como para ratificar la cercanía que existe entre este y el locutor.

Quando el locutor solicita una información interpellando a su interlocutor con un término afectivo, el nombre o una interjección, busca obtener una información que no posee y, además, afianzar en mayor o menor grado la relación que sostiene con el otro (pág. 186).

En este sentido, la interpelación cumple una doble función: identificar y calificar. El locutor puede identificar a su interlocutor de manera positiva o apreciativa, como de forma negativa o despectiva. Obviamente, por la naturaleza de los actos enunciativos en cuestión, donde el enunciante se halla en situación de desfavorabilidad, las interpellaciones serán apreciativas, aún si se emplean formas indeterminadas como “¡hey!” u “¡oye!”. Por ejemplo, las preguntas que indagan sobre la forma en que los barranquilleros piden favores a compañeros de trabajo o estudios revelaron que las anteriores afirmaciones se mantienen. Los encuestados se inclinan por interpelar a sus

interlocutores de manera determinada (usando el nombre de la persona) o empleando formas afectivas indeterminadas:

(52) *Hey ayudame aquí con esta vaina.* (Barranquillero, de 18 a 30 años).

(52) *Corazón bello ¿me podrías hacer tal favor?* (barranquillera, de 18 a 30 años).

(53) *Amiga, ayudame a realizar el trabajo por favor* (barranquillera, de 31 a 50 años).

(54) *Le llamo por el nombre y le pregunto ¿podrías ayudarme a X cosa?* (barranquillero, de 31 a 50 años).

(55) *Richar ven acá tu tienes* (barranquillero, de 51 a 80 años).

Las anteriores respuestas permiten evidenciar la doble función de la interpelación en las relaciones solicitativas. Como se había planteado antes, la razón de esto se debe a la situación desfavorable en la que se encuentra el locutor al solicitar decir o hacer algo. En consonancia con este fenómeno, es posible afirmar que el uso del nombre y las expresiones afectivas poseen un grado de afiliación mucho mayor que las interpelaciones indeterminadas.

Ahora bien, con respecto a la petición a compañeros, los barranquilleros se inclinan por usar el indicativo del presente o el condicional, respectivamente. Estas dos formas prevalecen en las preferencias de los hablantes sin restricción de sexo o edad. Con antelación se había aludido de manera superficial al tema de las estrategias en las peticiones para evitar que el interlocutor se sienta “usado” en torno a lo que se le pide hacer. Las peticiones, por ser actos de naturaleza directiva, pueden llegar a afectar la imagen de los hablantes de acuerdo con la manera en que se formulan. En este caso, el locutor podría ver perjudicada su imagen por encontrarse en situación desfavorable. Del mismo modo se refleja en las peticiones de guardar un secreto, donde el locutor solicita al interlocutor que no cuente algo indebido que ha hecho. En términos de actividad de

imagen es importante realizar peticiones donde la imagen del otro, y mucho menos la propia, se vean afectadas, por lo que se recurre a fórmulas indirectas. Algunos ejemplos que permiten verificar este planteamiento se muestran a continuación:

(56) *Marco me harías el favor de ayudarme con esto si eres tan amable* (barranquillero, de 18 a 30 años).

(57) *oye me puedes hacer este favor* (barranquillera, de 18 a 30 años).

(58) *El nombre, me puedes hacer el favor de...* (barranquillero, de 31 a 50 años).

(59) *este chico, me podrías hacer el favor de...* (barranquillera, de 31 a 50 años).

(60) *Hey, vale, me puedes ayudar* (barranquillero, de 51 a 80 años).

(61) *¿Será que me puedes hacer el favor de...?* (barranquillera, de 51 a 80 años).

A la luz de estos ejemplos, es relevante mencionar que demuestran la fuerte inclinación de los barranquilleros por las fórmulas indirectas, representadas en el presente de indicativo y el condicional, donde la primera se impone ampliamente. La preferencia por estas construcciones implica que el locutor evite a toda costa que su solicitud sea interpretada por el interlocutor como una orden, lo cual podría no solo afectar la realización de la acción, sino también la imagen de quien solicita. De este modo, si el destinatario considera que un compañero le da una orden, podría tomarlo como una forma de descortesía, pues no reconoce en el otro una figura de autoridad que imponga el carácter conminatorio para llevar a cabo algo. Por tanto, el hablante barranquillero apela a las formas interrogativas con verbos en condicional o en presente de indicativo tanto para mostrar al otro la impotencia para mejorar su estado, como para manifestarle un tipo de consideración o deferencia con el fin de evitar poner en riesgo su imagen. Todos estos datos aparecen registrados en la tabla 4.

Tabla 4. *Datos sobre la petición a compañeros de trabajo o estudios según el sexo.*

Sexo	Condicional	Petición directa	Presente de indicativo	Imperativo	Indirecta	Futuro	Respuestas no pertinentes	Total
Hombre	11	7	15	7	0	0	4	44
Mujer	8	4	14	6	1	3	2	38
Total mixto	19	11	29	13	1	3	6	82

Por otro lado, aparece con menores cifras el uso de la petición directa y del imperativo. Estas últimas resultan llamativas en la medida que el número de casos es representativo a partir de los verbos ‘ayudar’ y ‘hacer’: “hágame el favor”, “hazme el favor”, “ayúdame”. Dichas formas no son consideradas descorteses por dos motivos: primero, se manifiesta explícitamente que se trata de un favor, no de una orden. Segundo, como es bien sabido, dentro de las características dialectales del Caribe colombiano, se reconoce el tuteo como forma común y de prestigio (Montes Giraldo, 1967). Por ende, una petición a través de la forma imperativa no atenta contra la naturaleza del acto y menos contra la imagen del solicitante.

Como se había mencionado previamente en relación con las formas de pedir al interlocutor que guarde un secreto, estas pueden evidenciarse a partir de las dos últimas preguntas del test. Al indagar por la forma en que se le pide a un amigo que no diga nada al respecto sobre una acción negativa que haya cometido el hablante, surgen dos aspectos importantes: el primero, la confianza, de la cual ya se ha hablado antes; y el segundo, la delicadeza. Ambos juegan un papel preponderante a la hora de proteger la imagen del locutor, pues para hacer una confesión que ponga en riesgo al hablante habría que dirigirse a una persona de confianza. Por este motivo, las solicitudes relacionadas con el deseo de que el otro guarde una información en secreto ofrecen, en muchos casos, la demostración del tacto o delicadeza del barranquillero para realizarlas.

A la luz de la pregunta *¿Cómo le pedirías a un/a amigo/a que no cuenten a nadie algo indebido que tú has hecho? (amigo – amiga)*, las respuestas de los barranquilleros muestran congruencia en relación con la manera en que se le pide a los amigos. En este caso, las formas en presente de indicativo priman por encima de las demás. Aunque en las mujeres se mantiene una amplia diferencia con respecto a las otras opciones, los hombres alternan un poco más empleando formas explícitas, en condicional u otras más llamativas como las advertencias. El gráfico 8 refleja de manera clara estas afirmaciones.

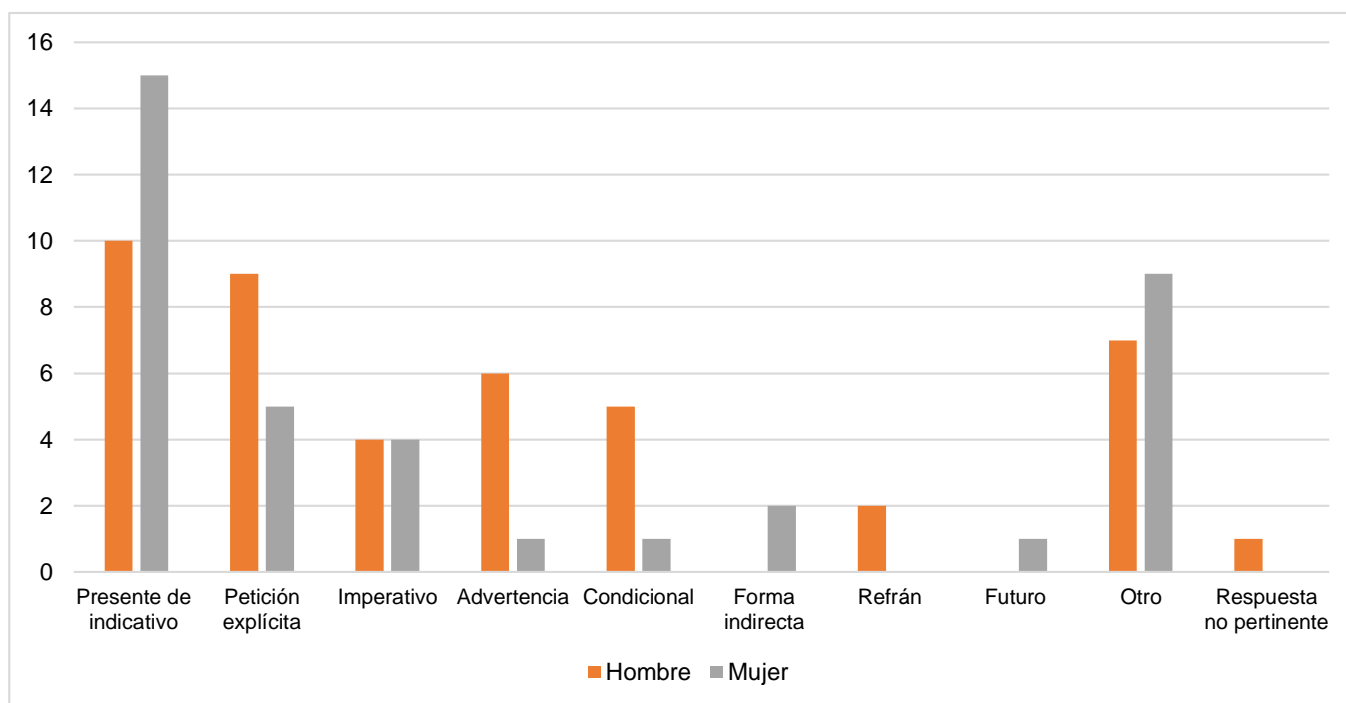


Gráfico 8. Datos sobre la petición de guardar un secreto según el sexo.

Este gráfico tiene como particularidad la inclusión de la categoría denominada “otros”, que abarca, mayoritariamente, respuestas parafraseadas. Además, posee hallazgos que no brindan datos concretos sobre la forma en que se pide guardar un secreto a los amigos, pero son significativos en la medida que ofrecen pautas para definir algunos estereotipos, lo cual se verá más adelante en la construcción del ethos. Seguidamente se muestran algunos ejemplos de respuestas dadas por los barranquilleros ante “peticiones de guardar silencio”.

(62) *Mijo ya sabes a nadie de lo que sabes, entre lo dos* (barranquillero, entre 18 y 30 años).

(63) *Te ruego, te pido , te suplico que no le comentes o digas a nadie de esto, que sea un secreto.* (Barranquillero, entre 31 y 50 años).

(64) *Hey amigo te agradezco enormemente que esto no salga de nosotros dos.* (Barranquillero, entre 18 y 30 años).

(65) *Amigo no le cuente a nadie lo te dije por favor* (barranquillero, entre 51 y 80 años).

(66) *Por favor no se lo cuentes/digas a nadie* (barranquillera, entre 18 y 30 años).

(67) *Mijo no le vayas a decir a nadie porque me matan* (barranquillera, entre 18 y 30 años).

(68) *Chico, por favor que esto quede entre nosotros dos, por favor.* (Barranquillera, entre 31 y 50 años).

(69) *Te agradezco y te quedas callada, no hagas comentarios por favor* (barranquillera, entre 18 y 30 años).

(70) *Nena, por favor que esto quede entre nosotras dos, por favor.* (Barranquillera, entre 31 y 50 años).

(71) *Te agradezco, que esto quede entre los dos.* (Barranquillero, entre 31 y 50 años).

(72) *Mi vida por favor no comentes nada a nadie así es mejor* (barranquillero, entre 18 y 30 años).

(73) *Amiga ya sabe que no le contarás a nadie lo que te dije gracias* (barranquillero, entre 51 y 80 años).

Estas respuestas son muestras representativas de la inclinación del hablante barranquillero a la hora de realizar peticiones a amigos. Tal como se expuso con antelación, el tema de la confianza se manifiesta en la configuración de estas respuestas, particularmente con las interpelaciones empleadas, de carácter apreciativo: chico, mijo,

amigo/a, nena, mi vida, etc. Asimismo, la mayoría de los hablantes manifiesta cortesía en los enunciados, al principio o al final, con expresiones corteses como “por favor”, “te agradezco” o simplemente “gracias”. Esto se relaciona con lo planteado sobre la delicadeza, pues el barranquillero se toma el trabajo de ser cortés con sus amigos, algo que no ocurre usualmente, con el fin de preservar o proteger su imagen frente a terceros. Es factible afirmar que en este caso, la cortesía puede funcionar como tratamiento paliativo o una estrategia de atenuación, pues la petición de silencio está vinculada a una confesión, que puede afectar directamente la imagen del solicitante con su interlocutor. Por ello la intención de mostrarse amable es, tanto para sensibilizar al interlocutor, como para disminuir el impacto que llega a tener en él dicha confesión.

Un punto que vale la pena destacar sobre la actividad de imagen en hablantes barranquilleros se remite a la forma en que se llevan a cabo relaciones solicitativas con familiares. En adelante se analizarán los diferentes aspectos que subyacen a la hora de hacer peticiones o solicitar información a los padres, específicamente. Para ello se utilizarán los insumos de las preguntas 37 y 39, las cuales plantean situaciones de solicitud de información a la madre, y petición al padre, respectivamente.

Las tablas 5 y 6 presentan datos generales sobre las fórmulas empleadas por los encuestados barranquilleros para solicitar información a la madre. Ante la pregunta, *Si no sabes cuánta cantidad de sal debes echarle a la comida, ¿cómo se lo preguntarías a tu madre?* los barranquilleros se inclinaron por la formulación de preguntas directas, las cuales son más usadas que las otras opciones si se tienen en cuenta las variables de sexo y edad.

Tabla 5. *Datos sobre la solicitud de información a la madre según el sexo.*

Sexo	Condicional	Interrogación directa	Presente indicativo	Imperativo	Otro	Total
Hombre	0	18	2	1	1	22
Mujer	1	16	2	0	0	19
Total mixto	1	34	4	1	1	41

La tabla anterior evidencia claramente la preferencia de los barranquilleros para solicitar información a la madre a través de la interrogación directa. Tanto en hombres como mujeres, las cifras indican que hay un porcentaje superior al 80% de inclinación por esta opción. Por su parte, el resto de alternativas ofrecen datos poco significativos, lo que fortalece el valor de la forma directa dentro de las posibilidades de los hablantes. Estos datos varían muy poco con respecto a la edad, lo cual se verá seguidamente.

Tabla 6. *Datos sobre la solicitud de información a la madre según la edad.*

Rango etario	Condicional	Interrogación directa	Presente indicativo	Imperativo	Otro	Total
18-30	1	15	3	0	0	19
31-50	0	11	0	1	0	12
51-80	0	8	1	0	1	10
Total	1	34	4	1	1	41

Si se analizan con detenimiento los datos ofrecidos por la Tabla 6, es posible afirmar que la predilección por la forma directa radica en que la mayoría de encuestados se encuentra en el rango entre 18 y 30 años de edad. Esta hipótesis se refuerza si se tiene en cuenta que muy pocas respuestas emplean expresiones corteses como “por favor”, “hágame el favor” o “gracias”, algo que puede interpretarse como muestra de descortesía. No obstante, la falta de dichas expresiones es una constante en hablantes mayores de 30 y 50 años, lo cual lleva a pensar que en contextos familiares, los barranquilleros no suelen manifestar la cortesía abiertamente. Algunos ejemplos de esto a continuación:

(74) *Mamá, ¿qué cantidad de sal le puedo echar?* (barranquillero, entre 31 y 50 años).

(75) *mami, cuánto de sal necesita la comida?* (barranquillera, entre 31 y 50 años).

(76) *Mamá qué cantidad de sal le hecho a la comida* (barranquillero, entre 51 y 80 años).

(77) *Mami ¿Cuántas cucharaditas de sal se le echa a esto que estoy preparando*
(barranquillera, entre 51 y 80 años).

(78) *Mami, cuánta sal tengo que echarle a la comida?* (barranquillero, entre 18 y 30 años).

(79) *Mami: ¿Cuántas cucharadas debo echarle a la comida?* (barranquillera, entre 18 y 30 años).

Con respecto a lo dicho anteriormente, Blum-Kulka (1990, p. 261) apunta que en los contextos familiares, específicamente en las relaciones entre padres e hijos, los actos directivos suelen ser muy directos, mas no descorteses, gracias al uso de fórmulas afectivas. En líneas atrás se había aludido al carácter relevante de la interpelación dentro de las relaciones solicitativas, el cual es necesario traer a colación para explicar este fenómeno. La interpelación no solo identifica al interlocutor, sino que ratifica su grado de proximidad con el locutor. De este modo, expresiones como “mami”, mamá”, “madre”, enfatizan el grado de cercanía entre los sujetos y mitigan la fuerzan del acto. Este doble rol de la interpelación es una marca recurrente también en casos de petición al padre, los cuales se abordarán seguidamente.

Entre tanto, los datos sobre la petición al padre son bastante diversos. A la pregunta *¿Cómo le pedirías a tu padre que vaya a comprar algún producto necesario para terminar de preparar la comida para el cumpleaños de tu madre?* la preferencia por el presente de indicativo es notoria, sin embargo la diferencia es muy poca respecto a la segunda opción, el imperativo. En contraste con la pregunta anterior, esta presenta mayor variedad de fórmulas para realizar la petición. Además, las tres opciones con mayor preferencia muestran un estrecho margen entre una y otra, lo que hace difícil determinar

qué tan marcado sea el uso del presente de indicativo. El gráfico 8 condensa lo dicho anteriormente.

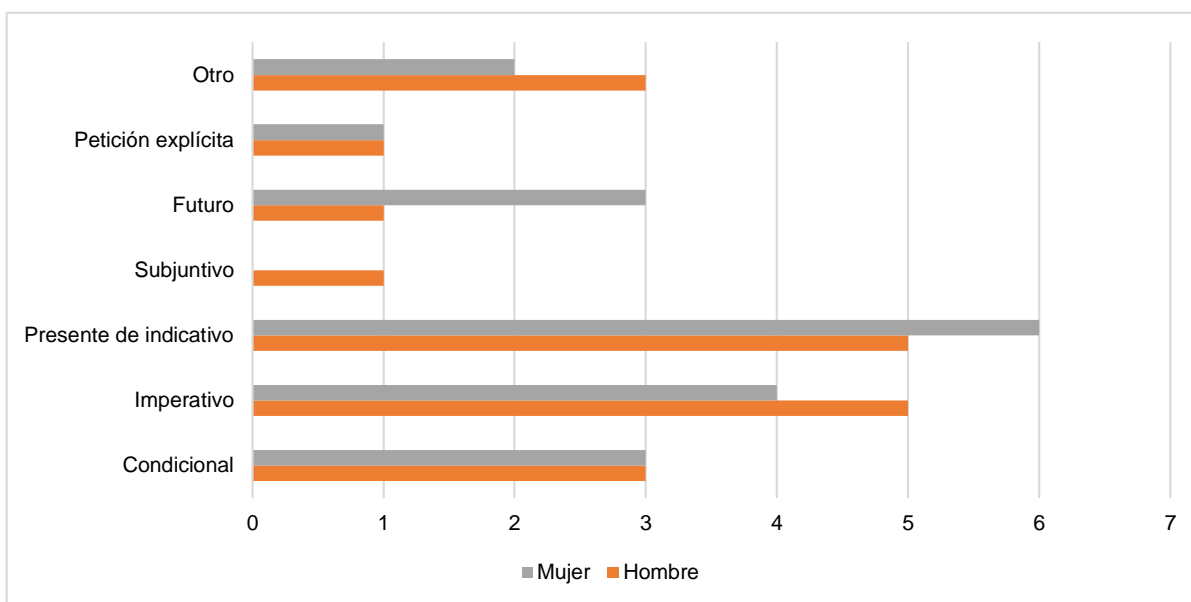


Gráfico 9. Datos sobre la petición al padre según el sexo.

La gráfica indica que las mujeres tienden a realizar peticiones al padre a través del presente de indicativo por encima del imperativo, mientras que entre los hombres hay paridad entre estas dos formas. En segunda instancia, también se presenta igualdad en las mujeres entre el condicional y el futuro. Por su parte, los hombres ofrecen datos similares en relación al condicional frente a la categoría “otro”. Esta incluye respuestas donde el informante no expresa la pregunta concreta que se le requiere, sino que hace una paráfrasis de lo que diría en esa circunstancia. Con menores datos aparecen el subjuntivo, las peticiones explícitas, el futuro entre los hombres y la categoría “otro” entre mujeres.

En general, estos valores permiten apreciar la multiplicidad de formas que usan los barranquilleros para hacer peticiones a sus padres. El predominio del presente de indicativo en mujeres evidencia el carácter indirecto de la solicitud, la cual apela a la sensibilidad del interlocutor con el fin de lograr el propósito de la petición. Dicha

afirmación se refuerza también porque emplean la fórmula afectiva “papi” más que el género masculino. Por su parte, el imperativo permite a los hombres establecer una igualdad jerárquica en el seno familiar en relación a la figura paterna. Es decir, los barranquilleros se autoconfieren la potestad de estar al mismo nivel de sus padres y poder dirigirse a ellos con cierta confianza. Asimismo, el uso de enunciados imperativos se debe a que la mayoría de hombres encuestados se encuentran entre los rangos de edad de 31 a 50 y 51 a 80 años. A partir de esto se puede interpretar que los padres, seguramente de avanzada edad, quedan a cargo de los hijos, y evidentemente relegados de toda posición de mando dentro del núcleo familiar. Por tanto, es factible afirmar que esos enunciados podrían ser, en algunos casos, órdenes atenuadas. Sin embargo, al margen de estas implicaciones, es válido mencionar que la manifestación de la cortesía no se ve afectada negativamente, pues se emplean las expresiones “hágame el favor”, “por favor” o “por fa” que permiten acentuar una actitud cortés en los enunciados. Algunos ejemplos a continuación:

(80) *Papá hagame el favor de comprar lo que hace falta para la comida de mamá mientras que adento [adelanto] la comida* (barranquillero, entre 51 y 80 años).

(81) *Papá, estoy ocupado en el momento, hazme el favor y cómprame X producto para completar lo necesario para la fiesta de mi mamá.* (Barranquillero, entre 31 y 50 años).

(82) *papi necesito que por favor vayas al supermercado y me compres este producto que necesito preparar la comida de la fiesta de mamá.* (Barranquillero, entre 18 y 30 años).

(83) *Papi, por fa comprame este producto en la tienda que lo necesito urgente para terminar la comida para el agasajo para mi [mami] y no te demores.* (Barranquillera, entre 31 y 50 años).

(84) *Papi me haces el favor y compras... Es que estoy ocupada. Si, por fa.* (Barranquillera, entre 18 y 30 años).

(85) *Pa, necesito tal cosa, puedes ir a buscarla, por favor?* (Barranquillera, entre 51 y 80 años).

Del mismo modo, a través de los anteriores ejemplos se hace evidente el énfasis en la situación (cumpleaños), el potencial beneficiario (la madre) y la dificultad (imposibilidad del locutor para realizar él mismo la acción). Estos factores actúan sobre el interlocutor (el padre), ejerciendo cierta influencia en él, viéndose casi que obligado a realizar la petición que se le hace, ya que una eventual negativa lo dejaría con una mala imagen ante su hijo(a) y el resto de la familia. En caso contrario, el hijo necesita de su padre para solventar la carencia del producto que permita terminar la comida para el cumpleaños de la madre. Más allá de lo planteado anteriormente, el hijo debe formular a su padre una petición cortés, pues sabe que de una u otra manera, no está obligado a realizarla. Además, de no hacerlo de forma amable (pedir el favor), también vería afectada su imagen ante su padre, lo que seguramente podría desatar una situación incómoda entre estos.

7. El Ethos del Barranquillero

Los diferentes estudios realizados desde el enfoque de las ciencias sociales (Historia, Sociología, Antropología, etc.), han permitido definir el ethos del barranquillero a partir de tres aspectos: el humor, la serenidad y la creatividad. Ahora bien, es necesario tener en cuenta que el sujeto barranquillero hace parte de una comunidad más amplia: la costeña. Culturalmente, el habitante de Barranquilla logra identificarse con sus semejantes a través de costumbres, tradiciones, patrones de comportamiento y otras prácticas sociales que determinan la idiosincrasia del norte de Colombia. De este modo, sobre la personalidad del hombre costeño, Correa de Andreis (2016, p. 97) plantea que “tradicionalmente los costeños en general somos reconocidos como personas de buen humor, “frescos”, “mamadores de gallo” [...]”. Por su parte, Escamilla Morales (1998), describe las actitudes discursivas de los habitantes de la zona norte del país, destacando en estos su creatividad lingüística. Para este autor, “uno de los rasgos característicos del habla costeña es su particular inclinación a crear constantemente nuevas palabras para referirse al marco situacional en que produce su discurso” (p.76).

Como se pudo notar, estos son apenas vestigios de una caracterización general del hablante costeño desde un punto de vista ethótico y discursivo, por separado. Por tanto, en este apartado se pretende realizar una construcción parcial del ethos discursivo de los barranquilleros encuestados a partir de los datos analizados previamente. Dicha construcción se basa en dos aspectos percibidos en el trabajo de imagen y de los cuales se hablará más adelante.

Con respecto a la prueba, vale la pena tener en cuenta un aspecto que condiciona la imagen proyectada por los encuestados y es el carácter semidirigido de esta. Así pues, por tratarse de un test que indaga sobre el comportamiento social de los individuos, estos pueden presentar una actitud predispuesta a manifestar cortesía a través de las

respuestas que brindan. Esto se refleja en las muestras tomadas para llevar a cabo este análisis, en las que, si bien los hablantes dejan entrever sus actitudes frecuentes en situaciones reales de comunicación, construyen contextos e interlocutores “ideales”. Asimismo, es notoria la conciencia de los hablantes en torno al “deber ser” y el “deber hacer” en relación con la forma en que actúan cotidianamente al enfrentarse a las circunstancias donde se presentan relaciones solicitativas, en este específico caso.

7.1. Empatía y Estereotipos: las Claves del Ethos Barranquillero

Dentro de las distintas respuestas entregadas por los participantes del test se pudieron apreciar dos fenómenos que son claves para intentar definir el ethos del barranquillero. Se trata entonces de la empatía y los estereotipos de género, los cuales permiten explicar el comportamiento cortés de los sujetos y elucidar las preferencias de los encuestados a la hora de plantear sus solicitudes. A continuación, se abordarán estos dos aspectos desde su incidencia en las condiciones de producción de las relaciones solicitativas y su incidencia en la construcción ethótica del hablante barranquillero mediante las respuestas del cuestionario.

7.1.1. La Empatía

De acuerdo con lo que se había dicho antes, frente a situaciones donde se dirige a un interlocutor desconocido, el comportamiento de los encuestados se caracteriza por ser netamente cortés. En consonancia con Escamilla Morales *et al.* (2008), mediante su comportamiento conversacional, los barranquilleros generalmente tienden a reforzar su imagen, la cual no “simpatiza” con muchas de las formas de cortesía por considerarlas impropias de su “condición caribeña” (p. 193). Sin embargo, en los hallazgos se pudo notar una gran inclinación de los encuestados a usar fórmulas corteses a la hora de solicitar información a un desconocido. Ante esto, es importante tener en cuenta el grado de empatía del hablante barranquillero. Para Moya Albiol (2018) “ser empático resulta

muy adecuado a nivel social. Al empatizar se es más sensible a lo que los demás necesitan, lo que es percibido por los que nos rodean” (p. 61). Debido a esto, lo que intentan evidenciar los barranquilleros a través de sus respuestas es una forma de actuación relacionada con la empatía. Así, el acto de solicitar información a un desconocido funciona como un espejo, donde los encuestados se visualizan como locutores, pero también como interlocutor de la situación. La manifestación de esta conducta empática guarda relación con los saberes previos y las experiencias que han vivido los hablantes.

Por otra parte, en las peticiones también se distinguen comportamientos empáticos, principalmente vinculados a un tipo de altruismo recíproco. Como lo plantea Moya Albiol (Ibíd.) “los actos altruistas están generalmente restringidos al grupo de parientes. Sin embargo, la cooperación entre personas sin parentesco es también habitual, aunque se espera algo a cambio” (p. 111). La razón principal de esto corresponde a que los encuestados manifestaron de manera contundente recurrir a familiares, amigos o personas cercanas cuando realizan este tipo de solicitudes. Es decir, el sujeto barranquillero, a la hora de pedir un favor, un consejo o solicitar al interlocutor que le guarde un secreto, reconoce que se halla en una posición de desventaja. En consecuencia, recurrir a un pariente o amigo podría garantizarle mejorar su situación. Siguiendo con el planteamiento anterior sobre la solicitud de información, donde las respuestas son un reflejo de la actuación del hablante como interlocutor, es factible afirmar que el barranquillero encuestado espera —sin ningún tipo de interés— que su cooperación sea reconocida o recompensada. Por eso, al ayudar a un ser querido, a un amigo o compañero de estudios, se espera que esta sea retribuida en algún momento, como un intercambio de favores que mantiene las relaciones sociales (Moya Albiol, 2018, p.112).

7.1.2. Los Estereotipos de Género

Otro de los fenómenos que se descubrieron a través de las respuestas dadas por los encuestados son los estereotipos de género. Al profundizar en ciertos rasgos particulares de algunas réplicas se pudo determinar que varios comportamientos mostrados corresponden a un tipo de ideas preconcebidas respecto al género del interlocutor. Cook & Cusack (2010) plantean lo siguiente sobre los estereotipos de género:

Los estereotipos de género se refieren a la construcción social y cultural de hombres y mujeres, en razón de sus diferentes funciones físicas, biológicas, sexuales y sociales. [...] Pueden implicar una variedad de componentes incluyendo características de la personalidad, comportamientos y roles, características físicas y apariencia u ocupaciones y presunciones sobre la orientación sexual (p. 23).

Conforme a esto, algunos datos evidencian una forma estereotipada del género contrario o, en su defecto, del mismo género del encuestado. Un ejemplo puede notarse en la actividad de imagen frente a interlocutoras desconocidas, donde las respuestas de los hombres develaron referencias a actividades laborales que ejercen las mujeres habitualmente (secretaria, recepcionista, trabajadora social, cajera, etc.). Igualmente, los datos generales arrojados por la solicitud de información a un desconocido indican que la preferencia por los hombres es amplia cuando se trata de ubicación espacial. Esto puede interpretarse como una forma de obtener información veraz y segura por parte del interlocutor, algo que —desde el punto de vista del encuestado— no se lograría si se tratara de una mujer, por aquello de que se les ha señalado despectivamente como “desubicadas” o “despistadas”. Prueba de ello es la respuesta de una de las encuestadas: “no le preguntaría a una mujer porque somos malas para ubicarnos espacialmente” (mujer barranquillera, entre 18 y 30 años, estudiante universitaria).

Por otro lado, en las peticiones surgen también expresiones de estereotipos de género. Como ejemplo aparecen algunos casos de mujeres que solo piden favores a mujeres u hombres que manifiestan rotundamente no contar un secreto a una mujer, los cuales pueden catalogarse como representaciones ethóticas relacionadas con este fenómeno. De acuerdo con lo planteado por Cook & Cusack (Ibíd.), este tipo de formas estereotipadas tienen mayor vinculación con rasgos de personalidad o comportamientos generalizados sobre los individuos.

Es importante aclarar que al hablar de estereotipos de género no se pretende hacer un señalamiento o una valoración positiva de las respuestas brindadas por los encuestados, sino describirlas desde un enfoque sico-sociocultural para entender algunas conductas mostradas. Asimismo, la relevancia de tal concepción radica en su comprensión como conjunto de ideas impuestas por la sociedad y que son aprehendidas por los sujetos a partir de las experiencias que viven en distintos ámbitos.

8. Discusión

El problema de investigación de este trabajo se enfocó en explicar cómo la configuración de las relaciones solicitativas y la actividad de imagen permiten la construcción del ethos discursivo de los hablantes barranquilleros encuestados en la prueba piloto de COSOPRAG. A partir de ello se pudieron establecer los contextos en los que usualmente los encuestados solicitan información o realizan peticiones, así como las condiciones de producción de estas modalidades. Además, se analizaron las implicaciones de la actividad de imagen en diversas situaciones y ante determinados interlocutores. La articulación de estos hallazgos permitió construir el ethos de los participantes en la encuesta a la luz del comportamiento discursivo develado en las respuestas que suministraron.

También resulta significativo mencionar que la perspectiva semiolingüística que se adoptó fue favorable en la medida que ayudó a conocer las dimensiones sicosociales de los encuestados desde sus respuestas. De igual forma, gracias a este enfoque se pueden comprender de mejor manera ciertos comportamientos coherentes con las situaciones de comunicación y la manifestación de la cortesía. En este sentido, lo enriquecedor de este trabajo radica principalmente en la orientación integral que se pretende dar al análisis de las respuestas de los encuestados.

Desde el punto de vista ethótico, se determinaron características asociadas a la imagen del barranquillero, tales como la empatía y los estereotipos de género. Estos rasgos distintivos están íntimamente relacionados con la expresión de la cortesía de acuerdo con los contextos y los interlocutores. Asimismo contribuyen a entender ciertas particularidades del hablante barranquillero en su dimensión social, cultural y cognitiva, algo que puede ser conveniente para el desarrollo de futuros trabajos, como por ejemplo, el amplio espectro de las imágenes de los interlocutores en las redes sociales y sus dimensiones ethóticas.

En líneas generales, los resultados de esta investigación se encuentran en total alineación con los objetivos trazados. De igual forma, es factible afirmar que se trata de un trabajo pertinente, ya que los aportes que aquí se ofrecen pueden ser de gran utilidad para la comunidad científica. Si bien otras investigaciones versan sobre el estudio de la cortesía o el ethos, no ofrecen una panorámica integral sobre estos fenómenos, lo cual puede limitar la comprensión de la forma en que actúan discursivamente los hablantes ante diversas situaciones de comunicación. Por ende, se reconoce que desde el ámbito del análisis del discurso será un aporte de utilidad para la realización de estudios que pretendan abarcar e integrar las categorías que se analizaron.

Por otra parte, las limitaciones de este trabajo se debieron, en gran medida, al desarrollo de la encuesta. Por encontrarse en su fase piloto, los participantes tuvieron múltiples inconvenientes para responder la prueba de manera efectiva. No obstante, es importante señalar que, pese a las dificultades que se pudieron presentar, los datos arrojados fueron de gran utilidad para el cumplimiento de los objetivos que se habían trazado. Dichas limitaciones se enumeran a continuación:

1. Formato complejo de la prueba: para poder diligenciar la encuesta, los informantes debían acceder a un aplicativo web mediante un usuario y contraseña proporcionado por el investigador a cargo. Como consecuencia de esto, pudo haberse presentado la eventual asistencia de un tercero en el proceso de digitación de la información —por ejemplo, a las personas de bajos niveles de escolaridad con poca habilidad para operar un computador—, lo cual hizo que se perdiera la autenticidad de la información.

2. Extensión de la encuesta: la prueba piloto constó de 64 preguntas, las cuales generaron un largo proceso de diligenciamiento que propició el abandono de varios participantes antes de culminarla. Este hecho llevó a considerar como escasa la muestra escogida para el análisis.

3. Limitada variedad: dentro de la población seleccionada se halló poca variedad en relación con las variables de edad y escolaridad. Por ejemplo, el grueso de la población manifestó tener estudios universitarios. En cuanto a la edad, la participación de adultos entre los 51 y 80 años es reducida, mientras que la mayoría de encuestados entre los 18 y 30 años pertenece a un mismo programa o carrera universitaria. Claramente esto imposibilitó ampliar el espectro de análisis en torno a los participantes y su relación con los fenómenos aquí estudiados.

9. Conclusiones

A través del estudio realizado a la prueba piloto de COSOPRAG fue posible conocer algunos aspectos discursivos del hablante barranquillero mediante la explicación de la configuración de las relaciones solicitativas y sus implicaciones en términos de actividad de imagen. Para ello fue útil el enfoque semiolingüístico que se adoptó, ya que permitió abordar aspectos de orden psicológico, social y cultural con el propósito de determinar tanto las condiciones de producción de la solicitud de información y la petición, como las actitudes evidenciadas frente a diferentes interlocutores y situaciones. Como muestra de ello han sido elucidados enunciativamente los factores que llevan a los encuestados a plantear una solicitud —de hacer o decir—, la manifestación de la cortesía y los fenómenos vinculados al ethos. En líneas generales, el análisis de las respuestas permitió definir las siguientes conclusiones:

En primer lugar, los hablantes barranquilleros reconocen el fundamento enunciativo de las relaciones solicitativas, el cual está basado en una necesidad o carencia por parte del locutor, la cual puede ser resuelta por el interlocutor. En el caso particular de la solicitud de información, los encuestados develaron que las situaciones donde se recurre a una persona desconocida corresponden a aquellas en las que el sujeto que habla se encuentra desorientado, en riesgo o necesita realizar un trámite. En los dos primeros contextos, lo habitual es que los hablantes recurran a un interlocutor masculino. En el tercer caso, las mujeres son las interlocutoras más solicitadas. Los resultados con respecto a esto que se está diciendo indican que los hablantes utilizan explícitamente fórmulas corteses.

Al igual que en la solicitud de información, en la petición se mantiene el reconocimiento de una necesidad por parte de los hablantes. El uso de esta modalidad surge en aquellos contextos donde se necesite un favor o un consejo, es decir, situaciones de orden emocional, como toma de decisiones y casos de confusión o duda.

Del mismo modo, se encontró que los interlocutores más comunes son familiares y amigos.

En segunda instancia, lo referente a actividad de imagen permite interpretar que los encuestados barranquilleros se sitúan en una posición desfavorable frente a sus interlocutores. Por tanto, para ellos resulta necesario buscar estrategias con el fin de evitar que la imagen se vea afectada negativamente. Con respecto a la solicitud de información a desconocidos, para no parecer una persona exigente, manifiestan explícitamente formas corteses. Tal vez esto se aleja de lo planteado en investigaciones como la de Escamilla Morales, J., Morales Escorcia, E. & Torres Roncallo, L. (2006), donde se detalla que el sujeto costeño se aleja de este tipo de comportamientos por no reconocerlos como parte de su esencia sociocultural. Sin embargo es válido indicar que en dicha investigación se trabajó con registros espontáneos de los hablantes, mientras que la prueba de COSOPRAG recoge percepciones de los informantes sobre sus actuaciones discursivas. Por tanto, podría hablarse de una discordancia entre lo que hacen (ser) y lo que dicen hacer (deber ser).

En cuanto a la petición, se detalló que la cortesía también funciona como estrategia que permite matizar la fuerza de los enunciados. Al tratarse de modalidades de naturaleza directiva, las peticiones podrían desencadenar conflictos si los interlocutores no reconocen sus roles discursivos. Por ejemplo, el hecho de pedir un favor no obliga al interlocutor a tener que realizar lo solicitado. Por ende, pese a que los familiares y amigos son los más requeridos, los encuestados también mostraron uso de fórmulas de cortesía para dirigirse a estos, con el propósito de evitar que el interlocutor se sienta manipulado a la hora de realizar lo que se le pide. Asimismo, en estos casos particulares interviene la interpelación como un elemento funcional que refuerza el grado de afectividad entre los hablantes.

Finalmente, la interpretación de los anteriores fenómenos permitió construir tanto el ethos del barranquillero encuestado, como las imágenes que estos se hacen de sus interlocutores. A pesar de que se manifestó que la explicitación de la cortesía no era una característica netamente de la Costa Caribe colombiana, en este caso se determinó que debido al carácter semidirigido del test, las respuestas de los encuestados están relacionadas con una expresión del “deber ser” y el “deber hacer”. En otras palabras, el carácter empático del hablante barranquillero reside en su autorreconocimiento como sujeto cortés a partir de la concepción de un interlocutor ideal. Es decir, la solicitud de información y la petición permiten que el hablante proyecte una imagen de su posible actuación como solicitante y como probable destinatario. Por otra parte, en lo que atañe a los estereotipos, estos guardan relación con el sexo de los interlocutores. Tales estereotipos constituyen imágenes generalizadas que, como miembros de la sociedad, son adquiridas a través de distintos campos de la experiencia. De ahí que en sus respuestas se manifiesten como imágenes —conscientes o no— de su interlocutor ante determinada situación.

10. Referencias

Abarca Rodríguez, A. & Ruíz Calderón, N. (2014) *Análisis cualitativo con el Atlas.ti*. San José: Universidad de Costa Rica.

Alba De Diego, V. (1994) *La cortesía en las peticiones*. Actas del IV congreso ASELE, pp. 413 - 425.

Amossy, R. (1999) *L'ethos au carrefour des discipline*. En Amossy, R. (ed.), *Images de soi dans le discours. La construction de l'ethos*. Lausanne: Delachaux et Niestlé.

_____ (2010) *La présentation de soi. Ethos et identité verbale*. París: PUF.

Austin, J. (1962) *How to do things with words*. Cambridge, MA: Harvard University.

Benveniste, E. (1981) *Problemas de lingüística general II*. México: Siglo Veintiuno.

Bernal, M. (2006) '¡Ay señor por favor!': usos de *por favor* que exceden al mandato y a la petición cortés en la conversación española. XVI Congreso de romanistas escandinavos. Consultado el 20/08/2016 en www.ruc.dk/cuid/publikationer/XVI-SRK-Pub/SMO/SMO04-Bernal

_____ (2008) *Los test de hábitos sociales aplicados al estudio de la cortesía*. Actas del III Coloquio Internacional del Programa EDICE, pp. 623 - 641. Valencia: Universidad de Valencia.

Blum-Kulka, S. (1990) *You don't touch lettuce with your fingers: Parental Politeness in Family Discourse*. Journal of Pragmatics n°14, pp. 259-288.

Boretti, S. (2002) *Test de hábitos sociales y la investigación de la cortesía*. Actas del I Coloquio Internacional del Programa EDICE, pp. 198 - 202. Estocolmo: Universidad de Estocolmo.

Bravo, D. (2003) *Actividades de cortesía, imagen social y contextos socioculturales: una introducción*. En Bravo, Diana (ed.) Actas del I coloquio del Programa EDICE, pp. 98-108. Estocolmo: Universidad de Estocolmo.

Brown, P. & Levinson, S. (1978 [1987]) *Politeness. Some universals in language use*. Cambridge: Cambridge University.

Calsamiglia, H., & Tusón, A. (1999) *Las cosas del decir. Manual de análisis del discurso*. Barcelona: Ariel Lingüística.

Cook, R. & Cusack, S. (2009 [2010]) *Gender Stereotyping: Transnational Legal Perspectives*. (A. Parra, Trad.). Philadelphia: University of Pennsylvania.

Correa de Andreis, A. (2016) *Sociología desde el caribe colombiano: Mirada de un sentipensante*. Barranquilla: Universidad del Norte.

- Charaudeau, P. (1992) *Grammaire du sens et de l'expression*. Paris: Hachette.
- _____ (1995) *Un análisis semiolingüístico del discurso*. (Julio Escamilla, Trad.) En *Langage* No. 117. Paris: Larousse.
- Ducrot, O. (1984) *El decir y lo dicho*. (S. Vasallo, Trad.) Buenos Aires, Argentina: Hachette.
- Escamilla Morales, J. (1998) *Fundamentos semiolingüísticos de la actividad discursiva*. Barranquilla: Universidad del Atlántico.
- Escamilla Morales, J., Morales Escorcía, E. & Torres Roncallo, L. (2006) *La expresión de la cortesía en algunas conversaciones telefónicas de carácter institucional en la ciudad de Cartagena, Colombia. Un aporte a los estudios contrastivos*. En *Actas del II Coloquio Internacional del Programa EDICE*, pp. 17 – 36. San José: Universidad de Costa Rica.
- Escamilla Morales, J., Henry Vega & Morales Escorcía (2008) *Solicitud de información y petición en contextos universitarios*. En *Cortesía y conversación: de lo escrito a lo oral*. III Coloquio Internacional del Programa EDICE, pp. 182 – 193. Valencia: Univesitat de València.
- Escandell, M.V. (1993) *Introducción a la pragmática*. Barcelona: Anthropos.
- Hernández Flores, N. (2002) *Los test de hábitos sociales y su uso en el estudio de la cortesía: una introducción*. *Actas del I Coloquio Internacional del Programa EDICE*, pp. 186 - 197. Estocolmo: Universidad de Estocolmo.
- _____ (2013) *Actividad de imagen: caracterización y tipología en la interacción comunicativa. Pragmática Sociocultural/ Sociocultural Pragmatics*, 1(2), pp. 175-198. Consultado 24 de febrero de 2018, desde doi:10.1515/soprag-2012-0012.
- Hernández Sampieri, R. (2014) *Metodología de la investigación* (sexta edición). México D.F.: Mc Graw Hill.
- Goffman, E. (1967) *Interaction ritual, Essays in face-to-face behaviour*. New Jersey: Transaction.
- Kasper, G. (2000) *Data collection in Pragmatics research*, en Helen Spencer-Oatey (ed.) *Culturally Speaking: managing rapport throug talk across cultures*. New York: Continuum.
- Kerbrat-Orecchioni, C. (1997) *La enunciación. De la subjetividad en el lenguaje*. Buenos Aires: Edicial (Original francés, 1980).
- _____ (2002) *Système linguistique et ethos communicatif*, en *Cahiers de praxématique* [En ligne], 38, document 1, (consultado el 26 de junio de 2018). URL: <http://praxématique.revues.org/540>
- Lau, S. & Kuan, H. (1988) *The ethos of the Hong Kong Chinese*. Hong Kong: The Chinese University.

- Maingueneau, D. (2002) *Problèmes d'éthos en Pratiques* n° 113-114, pp. 55-68.
- Montes Giraldo, J. (1967) *Sobre el voseo en Colombia*. Thesaurus, XXII (1), 21-44.
- Muñoz-Tobar, C. (2004) *Efectos de categorización de actos verbales: los directivos 'pedir', 'ordenar' y 'preguntar' del castellano de Chile* (tesis doctoral). Consultado el 20/08/2016 en <http://repositorio.conicyt.cl/handle/10533/178986#>
- Moya Albiol, L. (2018) *La empatía*. Barcelona: Plataforma.
- Murillo Medrano, J. (2006) *Significados de la cortesía lingüística a partir de la aplicación de un test de hábitos sociales en Costa Rica*. Actas del II Coloquio Internacional del Programa EDICE, pp. 115 - 136. San José: Universidad de Costa Rica.
- _____ (2008) *Sobre la metodología de investigación en estudios sobre el discurso de la cortesía: a propósito de del empleo de cuestionarios de hábitos sociales*. Actas del III Coloquio Internacional del Programa EDICE, pp. 53-70. Valencia: Universidad de Valencia.
- Posada Gómez, (2010) *Argumentación: teoría y práctica, introducción a las teorías de la argumentación*. Santiago de Cali: Universidad del Valle.
- Ravuvu, A. (1987) *The Fijian ethos*. Suva: Institute of Pacific Studies of the University of the South Pacific.
- Searle, J. (1994) *Actos de habla. Ensayo de filosofía del lenguaje*. Barcelona: Planeta-De Agostini (Original inglés, 1964).
- Urquijo Gutiérrez, J. & Valencia Álvarez, R. (2012) *Análisis de la cortesía verbal en los actos de habla entre estudiantes y docentes de la educación básica, en torno a la adquisición del conocimiento*. Universidad Tecnológica de Pereira.
- Van Dijk, T. (1996) *Estructuras y funciones del discurso*. México: Siglo XXI.
- Watts, R. (2003) *Politeness. Key topics in sociolinguistic*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Zimmermann, K. (2003) *Constitución de la identidad y anticortesía y anticortesía verbal entre jóvenes masculinos hablantes del español*. En Bravo, Diana (ed.) Actas del I coloquio del Programa EDICE, pp. 98-108. Estocolmo: Universidad de Estocolmo.