

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR**  
**FACULTAD DE COMUNICACIÓN, LINGÜÍSTICA Y LITERATURA**  
**ESCUELA DE LINGÜÍSTICA**

DISERTACIÓN PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADA  
EN LINGÜÍSTICA APLICADA CON MENCIÓN EN ENSEÑANZA DE LENGUAS

*Estudio de la percepción de la cortesía y los efectos en face  
producidos por los actos de habla ilocutivos: peticiones en el  
español andino ecuatoriano en la ciudad de Quito.*

**Shirley Estephany García Tarco**

**Director/a:** Mg. Janine Matts

**Quito**

**Marzo - 2021**

## DEDICATORIA

*A mi mami, por siempre acompañarme y ayudarme en cada momento.*

*A mi Papacito y Mamacita, ustedes son parte de cada uno de los pasos que he dado  
para llegar hasta aquí, los extraño.*

*A mi Chispita, por acompañarme y darme calor en todas las noches de escritura.*

## AGRADECIMIENTOS

*Agradezco a mi mami por siempre estar conmigo, apoyándome y acompañándome con todo el amor y paciencia posibles.*

*Agradezco a mis hermanos que me brindaron su sabiduría y festejaron cada paso que lograba por más chiquito que haya sido.*

*Agradezco infinitamente a mi profesora, tutora y mentora Janine Matts por brindarme su tiempo, apoyo e inteligencia cuando más lo necesitaba. A pesar de todos los contratiempos, gracias por guiarme y nunca rendirse conmigo, usted me ha enseñado más allá de los libros.*

*Agradezco a mis lectoras por tomarse el tiempo de leer esta investigación y guiarme para mejorar.*

*Agradezco a todos mis amigos que me brindaron su apoyo y motivación, siempre alentándome y dándome su cariño.*

*Agradezco a todos mis profesores que, con muchas ganas, siempre nos brindaron una educación de calidad.*

*Agradezco a todos mis compañeros de carrera por siempre apoyarnos mutuamente. Sí se pudo muchachos.*

*Agradezco a todas esas personas que se tomaron el tiempo necesario para ser parte de este estudio.*

*Sin todos ustedes, nada de esto hubiese sido posible. Gracias de todo corazón.*

## Tabla de contenido

INTRODUCCIÓN .....	8
1.1 Antecedentes y justificación .....	8
1.2 Planteamiento del problema.....	11
1.3 Objetivo general.....	12
1.4 Objetivos específicos .....	13
2    CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO .....	14
2.1 Sociolingüística.....	14
2.1.1 Comunidad Lingüística .....	13
2.1.2 Comunidad del habla .....	15
2.1.3 Dialecto y dialectología .....	16
2.1.4 Dialecto ecuatoriano: El habla de los quiteños .....	16
2.2 ¿Qué es la Pragmática? .....	17
2.2.1 Actos de habla: definiciones .....	17
2.2.2 Actos de habla según Austin.....	18
2.2.3 Actos de habla según Searle.....	22
2.2.4 Actos exhortativos: actos directivos según Haverkate.....	25
2.2.5 Condiciones para que los actos de habla sean posibles: Austin y Searle.....	27
2.2.6 Los actos de habla en el español andino ecuatoriano: los pedidos. ....	30
2.2.7 La cortesía: sus fundamentos .....	34
2.2.8 Teoría de la cortesía desde la lingüística: .....	35
3    CAPÍTULO II: MARCO METODOLÓGICO .....	51
3.1 Metodología .....	51
3.2 Resultados .....	52
3.3 Resultados de la situación 1: un compañero de trabajo o estudio.....	54
3.4 Resultados de la situación 2: amigo.....	60
3.5 Resultados de la situación 3: un familiar .....	65
3.6 Análisis de los enunciados: estrategias atenuantes .....	71
3.7 Análisis de las opiniones.....	76
3.7.1 Opiniones situación 1: un familiar .....	76
3.7.2 Opiniones situación 2: un amigo.....	80
3.7.3 Opiniones situación 3: un compañero de trabajo o estudio .....	82
3.8 Análisis de opiniones: <i>face</i> .....	85
4    CONCLUSIONES .....	91
4.1 Recomendaciones.....	94
BIBLIOGRAFÍA .....	95

ANEXOS .....	98
--------------	----

### Lista de tablas

<b>Tabla 1.</b> Estructuras atenuantes en el español andino ecuatoriano: escala de imperatividad	33
<b>Tabla 2</b> Estrategias de mitigación de las amenazas .....	47
<b>Tabla 3</b> Estrategias de atenuación.....	50

### Lista de ilustraciones

<b>Ilustración 1</b> Origen de los participantes.....	52
<b>Ilustración 2</b> Edad .....	53
<b>Ilustración 3</b> Percepción de cortesía: un compañero - situación 1 .....	55
<b>Ilustración 4</b> Percepción de cortesía: imperativo con un compañero.....	55
<b>Ilustración 5</b> Percepción de cortesía: futuro imperativo con un compañero.....	56
<b>Ilustración 6</b> Percepción de cortesía: dar + gerundio + me con un compañero .....	56
<b>Ilustración 7</b> Percepción de cortesía: futuro imperativo + dar + gerundio + me con un compañero.....	57
<b>Ilustración 8</b> Percepción de cortesía: dar + gerundio + te con un compañero .....	58
<b>Ilustración 9</b> Percepción de cortesía: futuro imperativo + dar + gerundio + te con un compañero.....	58
<b>Ilustración 10</b> Percepción de cortesía: dar + gerundio con un compañero.....	59
<b>Ilustración 11</b> Situación 2: con un amigo.....	60
<b>Ilustración 12</b> Percepción de cortesía: imperativo con un amigo .....	61
<b>Ilustración 13</b> Percepción de cortesía: futuro imperativo con un amigo.....	61
<b>Ilustración 14</b> Percepción de cortesía: dar + gerundio + me con un amigo.....	62
<b>Ilustración 15</b> Percepción de cortesía: futuro imperativo + dar + gerundio + me con un amigo.....	63
<b>Ilustración 16</b> Percepción de cortesía: dar +gerundio + te con un amigo .....	63
<b>Ilustración 17</b> Percepción de cortesía: futuro imperativo + dar + gerundio + te con un amigo .....	64
<b>Ilustración 18</b> Percepción de cortesía: dar + gerundio con un amigo .....	64
<b>Ilustración 19</b> Percepción de cortesía: un familiar - situación 3 .....	65
<b>Ilustración 20</b> Percepción de cortesía: imperativo con un familiar.....	66
<b>Ilustración 21</b> Percepción de cortesía: futuro imperativo con un familiar.....	67
<b>Ilustración 22</b> Percepción de cortesía: dar + gerundio + me con un familiar .....	67

<b>Ilustración 23</b> Percepción de cortesía: futuro imperativo + dar + gerundio + me con un familiar .....	68
<b>Ilustración 24</b> Percepción de cortesía: dar + gerundio + te con un familiar .....	68
<b>Ilustración 25</b> Percepción de cortesía: futuro imperativo + dar + gerundio + te con un familiar .....	69
<b>Ilustración 26</b> Percepción de cortesía: dar + gerundio con un familiar.....	70
<b>Ilustración 27</b> Comparación de la percepción de cortesía: imperativo .....	72
<b>Ilustración 28</b> Comparación de la percepción de cortesía: futuro imperativo.....	72
<b>Ilustración 29</b> Comparación de la percepción de cortesía: dar + gerundio + me .....	73
<b>Ilustración 30</b> Comparación de la percepción de cortesía: futuro imperativo + dar + gerundio + me .....	74
<b>Ilustración 31</b> Comparación de la percepción de cortesía: dar + gerundio + te.....	74
<b>Ilustración 32</b> Comparación de la percepción de cortesía: futuro imperativo + dar + gerundio + te .....	75
<b>Ilustración 33</b> Comparación de la percepción de cortesía: dar + gerundio .....	76
<b>Ilustración 34</b> Percepción de diferencias entre estrategias atenuantes: un familiar .....	77
<b>Ilustración 35</b> Percepción de diferencias entre estrategias atenuantes: un amigo.....	80
<b>Ilustración 36</b> Percepción de diferencias entre estrategias atenuantes: un compañero .....	83
<b>Ilustración 37</b> Percepción de los atenuantes retóricos.....	85

## **Resumen**

Se pueden encontrar varias distinciones entre el español estándar y aquel utilizado en la zona andina del Ecuador. Es por esto por lo que, varios autores como Niño-Murcia (1992), Córdova (1995), Haboud (1998), entre otros, se han dedicado a encontrar y estudiar todos aquellos aspectos que caracterizan al español andino ecuatoriano. Una de las particularidades que destacan dentro de este dialecto es cómo los hablantes han plasmado su noción de la cortesía en el habla cotidiana a través del empleo de estrategias atenuantes para producir actos ilocutivos como mandatos, sugerencias, pedidos, amenazas, entre otros. Esto se ve reflejado en estudios como los Haboud y De la Vega (2008) y Haboud y Palacios (2017) quienes descubren las razones de uso de estas estrategias y los diferentes aspectos involucrados en su uso. Partiendo de este hecho, en la presente investigación, se busca ampliar el conocimiento que se posee sobre estas estrategias utilizadas para expresar cortesía en la ciudad de Quito. No obstante, se planteó un punto de vista poco explorado hasta el momento, que es aquel que posee el oyente entre interlocutores hablantes de este dialecto, y se ha buscado encontrar la percepción de estos sobre la cortesía que transmiten estas estrategias al emplearse en la producción de pedido, y se la ha llevado a cabo a través de encuestas en línea. En esta investigación, se encontró que los participantes perciben todas las estrategias tanto como corteses y como descorteses. Por consiguiente, se concluyó que no siempre los participantes perciben las estrategias atenuantes designadas para expresar pedidos de forma cortés como tal, ya que los oyentes los reciben como mandato sin cortesía; sin embargo, otras sí cumplen el objetivo de atenuar los mandatos convirtiéndolos en pedidos, y así no violentar las normas sociales de cortesía.

## **Abstract**

The differences found between standard Spanish and the one spoken in the Ecuadorian Andean zone are numerous. Therefore, several authors like Niño- Murcia (1992), Córdova (1995), Haboud (1998), among other, have developed several studies with the intend of finding all the features that define this dialect. One of its prominent aspects is how native speaker of this dialect transmit their perception of politeness through their words since they use certain attenuating strategies in order to be able to produce commands, suggestions, requests, threatens, among others. Research done by Haboud and De la Vega (2008) and Haboud and Palacios (2017) have discovered the purpose of these strategies and the components that are involved in their usage. On this basis, the aim of this dissertation is to expand the information known to date about the usage of these aspects in Quito. However, this study was carried out from the hearer's perspective due to the fact this is a point of view that has not been studied as much as from the speaker's view. Therefore, this research intends to discover the hearer's politeness perception of these strategies when the speakers use them to produce a request. An online survey was employed for the data acquisition needed, and it was found that participants perceive the strategies analyzed as being polite and impolite. Hence, it was concluded that the survey respondents consider some requests made with certain strategies like impolite commands, regardless of their attenuating quality. Therefore, they are not completely fulfilling their intended purpose. On the contrary, other strategies meet their attenuating aim and they turn commands into polite requests, according to the participants' perception of politeness.

# INTRODUCCIÓN

## 1.1 Antecedentes y justificación

La cortesía es un elemento integrado y cambiante en el habla de todas las sociedades, por lo tanto, como hablantes de una lengua, es necesario entender cómo esta se presenta y se expresa al momento de encontrarnos inmersos en distintos contextos sociales. Esto se debe a que la cortesía, según Escandell (1993), es un conjunto de normas creadas cuyo objetivo es evitar la creación de conflictos entre los hablantes, lo cual es fundamental para la comunicación y una base para las sociedades. Por ende, estas normas pueden influir en el valor social que las personas presentan a los demás sobre sí mismo, o su postura hacia las interacciones sociales, esto se denomina *imagen o face*<sup>1</sup>, según Goffman (1967).

Actualmente se han llevado a cabo varias investigaciones concernientes al tema de la cortesía, las estrategias atenuantes del español andino ecuatoriano, y cómo los receptores en una interacción perciben los elementos que la componen. Dentro de estos documentos, podemos encontrar a Haboud y Palacios (2017), quienes indagan cómo los actos de habla en el español andino ecuatoriano son ejecutados y su significado al usar estrategias atenuante características del español andino ecuatoriano. En el documento se consideran estrategias atenuantes de actos de habla como órdenes y pedidos a las siguientes estructuras: futuro imperativo, perífrasis *dar* + gerundio, *mandar* + gerundio, entre otros. El estudio se centra en detallar las áreas poco exploradas de los usos de estas estrategias, y pretende indagar a profundidad cómo se acoplan en las interacciones, además de otros elementos involucrados, tales como la imposición del hablante, y el tiempo de realización de los actos expresados. Este documento se construye con datos cualitativos y cuantitativos recolectados de observación participante de contextos familiares e informales donde la producción de las estrategias estudiadas fue natural. Las investigadoras llegan a la conclusión de que estas estrategias sobrepasan los límites de la cortesía, en otras palabras, sus usos son variados y no solo se centran en transmitir cortesía.

---

<sup>1</sup> Dentro de esta investigación para referirnos al concepto de *imagen* lo haremos con el término original *face* de la teoría en inglés, debido a que este transmite con eficacia su significado e importancia para este estudio.

Por otro lado, encontramos documentos como aquel realizado por Hurley (1996) que se centra en el análisis de la percepción de cortesía de los interlocutores de un evento comunicativo. El autor busca cómo se formulan peticiones en el kichwa ecuatoriano, además de cómo se construyen gramaticalmente los atenuadores de este acto de habla. Asimismo, incluye un análisis de cómo el interlocutor percibe los niveles de cortesía producidos por las estrategias de atenuación utilizadas por los hablantes. Los datos analizados dentro del estudio se recolectaron en la ciudad de Otavalo- Ecuador, estos están compuestos por varias conversaciones donde el acto de habla estudiado se produjo de forma natural y espontánea; así mismo, se utilizó un cuestionario para recolectar datos más específicos. Como conclusiones, el estudio ofrece una lista con la jerarquía de las formas de realizar una petición en kichwa, y de acuerdo con la percepción analizada, la jerarquía muestra cuál estructura utilizada para expresar un pedido es considerada menos cortés y cuál se percibe como más cortés de todas las formas encontradas.

Por último, y adentrándonos en el mundo de la enseñanza, Caldero (2016) realiza un estudio sobre la percepción de la descortesía de ciertos actos del habla por parte de estudiantes de ELE con diferentes antecedentes culturales al de la lengua y cultura meta dentro del aula de clase. El objetivo de esta investigación es ampliar el conocimiento sobre la importancia de la enseñanza del significado asociado con la pragmática, además de la gramática y el léxico, ya que se estima que esto podría mejorar la calidad de enseñanza y la interacción con los estudiantes en el aula de clase. Esta disertación fue llevada a cabo mediante encuestas y entrevistas en la Universidad Complutense de Madrid con estudiantes de ELE nativo-hablantes del inglés. Se analizan específicamente los pedidos, puesto que las estructurales entre el inglés y el español peninsular, al momento de ejecutar estos actos, son diferentes. La encuesta y las entrevistas se diseñaron para poder visualizar cómo perciben los estudiantes la cortesía de pedidos realizados que contienen estructuras directas o indirectas. Además de esto, se busca conocer si los estudiantes hacen transferencia del inglés de estrategias de cortesía que no contengan actos de habla directos lo que provoca que haya interferencia con la lengua y cultura meta. El análisis de la percepción dentro de este documento se centra en cómo los aprendices comprenden el uso de estas estructuras en la lengua meta y cómo hacen uso de los mismos o evitan el uso de estos. A modo de conclusión, el autor determina que los receptores de estos actos de habla necesitan conocer la cultura del lugar para tener una clara comprensión de las normas de cortesía, de lo contrario, estos percibirán a los actos como descorteses.

La zona andina del Ecuador es un territorio que se encuentra en constante contacto con comunidades indígenas, provocado un cruce entre el español y estas lenguas autóctonas. Como resultado de esta confluencia, el español hablado en esta zona es considerado diverso y compuesto por varios aspectos que lo hacen diferente del español estándar (Haboud y De la Vega, 2008). Asimismo, Como Searle (1969) y Austin (1962) afirman, la lengua no solo construye significado con su estructura sintáctica, sino que esta puede trascender, y originar acciones, y, además de eso, puede provocar que otras personas realicen acciones. En este punto es donde entra la cortesía, de modo que, autores como Lakoff (1973), Leech (1983), Brown y Levinson (1987) y Escandell (1993) exponen varias teorías sobre la misma. Estos proponen que, la cortesía es un conjunto de normas usadas para la interacción de los interlocutores sin crear conflicto entre los mismos; puesto que, esta facilita la comprensión de la intención de los enunciados, midiendo el contexto bajo el cual se producen. Investigaciones como Haboud y Palacios (2017), Harley (1996), y Caldero (2016) se consideran estudios relevantes, debido a que estos indagan en todas las áreas como los actos de habla, la cortesía y la percepción de estos, sea tanto en contextos educativos, o en idiomas regionalmente cercanos como el kichwa. A pesar de todas las similitudes que abordan estos estudios, el punto de vista propuesto en esta disertación es diferente, pues se busca analizar la visión de los receptores de actos de habla producidos en este dialecto del español, mas no vislumbrarlos desde el lado del autor de dichos actos. Con esto podemos decir que, desde la perspectiva social, esta disertación es importante dado que la cortesía expresada en la producción de enunciados está ligada a esta forma característica del español en la zona, es importante analizar cómo los procesos de comunicación son ejecutados, en la actualidad, entre los quiteños.

Además de esto, desde el ámbito académico, la razón principal para realizar esta investigación es el hecho de que ningún estudio de este tipo ha sido realizado con anterioridad, con estos participantes en el lugar seleccionado. A pesar de existir algunos estudios lingüísticos relacionados con los actos de habla, estos no se centran en la percepción del receptor en esta localidad. Tenemos estudios, sobre todo, trabajos de titulación de carrera como el de Silva (2017,) que buscó encontrar información sobre los actos del habla, específicamente el agradecimiento, la disculpa y la respuesta al cumplido desde el punto de vista de extranjeros estudiando español en la misma universidad. Por otra parte, tenemos a Andrade (2015), quien estudia cómo el entendimiento de ciertos actos del habla utilizados en un programa de televisión mexicano puede cambiar debido a sus diferencias culturales.

Como último estudio relacionado con la cortesía realizado en el mismo lugar, tenemos a Armijos (2017) que inquiriere sobre el uso de vocativos y sus funciones en los estudiantes universitarios. Esto significa que, al entender cómo son percibido los actos de habla estructurados con las estrategias atenuantes características de la región andino-ecuatoriana, en especial de la ciudad de Quito, existirá un registro más extenso sobre la cortesía que transmiten estas estrategias usadas en actos de habla. Incluso, esta investigación servirá de ayuda para el campo de la educación, en especial en la enseñanza de español como segunda lengua dentro de la universidad. Esto se debe a que los profesores contarán con más información sobre la producción del español en esta zona y cómo la noción de los hablantes sobre la cortesía se visualiza en su habla. Por consiguiente, esto fomentará las metodologías de enseñanza que puedan hacer uso de este recurso didáctico y dinámico para estimular y facilitar las interacciones sociales de estudiantes extranjeros.

Para concluir, desde el punto de vista personal, la idea de realizar este tema nace de mi interés en la percepción desde el punto de vista del interlocutor, ya que muchas veces como oyente no recibo estas estructuras de la forma que yo esperaría de hallarme en el lugar del hablante. Me interesa investigar y analizar todo lo que pueda sobre la forma en la que los quiteños se comunican al utilizar dichos actos de habla para expresar cortesía en este dialecto tan único. Puesto que, en mi consideración, muchas veces solo usamos el idioma y no pensamos realmente cómo y por qué formulamos todo lo que decimos de la forma en la que lo decimos. Asimismo, considero a este estudio como un primer paso en mi vida académica y profesional para desarrollarme como docente, y evolucionar la enseñanza del español desde este aspecto en un futuro. Esto se debe a que me gustaría especializarme en la enseñanza del español, y desarrollar currículos académicos con metodologías que incluyan la enseñanza de aspectos específicos como los estudiados aquí, aprovechando la riqueza lingüística y cultural del español andino ecuatoriano.

## **1.2 Planteamiento del problema**

La presente investigación es de carácter teórico-aplicado, debido a que se usarán teorías referentes al tema como la teoría de los actos de habla y la cortesía lingüística. Posteriormente, se aplicarán estas teorías a los datos recolectados y se procederá a hacer un

análisis comparando ambas partes. Además de esto, este estudio se realizará con un corpus recolectado del español andino actual, y no con muestras de español antiguo.

De igual forma, esta disertación es de carácter cuantitativo y cualitativo, puesto que la misma pretende establecer cómo funciona la comunicación entre los quiteños a través del análisis de la percepción de ciertas formas de atenuación específicas de su dialecto, específicamente los pedidos. Es decir, este estudio se concentra en la percepción del oyente sobre los actos ilocutivos producidos con estrategias características de nuestra cultura, cuyo objetivo es respetar las reglas de la cortesía establecidas en nuestra sociedad. Se realizará este estudio mediante encuestas en línea y de esta forma se podrá aportar con información útil para la comunidad lingüística con respecto al funcionamiento de la interacción en Quito. Además, entre de los objetivos de esta investigación, también se busca analizar cómo estos actos de habla atenuados están relacionados con la imagen (*face*) negativa del receptor.

Dentro de esta disertación no se averiguará sobre otros factores concernientes al habla de los quiteños que no estén relacionados con las estrategias atenuantes especificadas en este estudio, tales como: prestigio, bilingüismo, coloquialismos, prestamos, calcos, entre otros. Además, con respecto a la lingüística, este documento se analizará desde la pragmática, no se tomarán en cuenta temas tales como la semántica, la gramática, la morfología, ni los fenómenos provocados por las lenguas en contacto, a menos que sean vistos desde la pragmática. Es importante añadir que la fonética se ha excluido del análisis por la naturaleza de la técnica usada para la recolección de datos. A modo de conclusión, cabe mencionar que este estudio trata sobre la percepción de los interlocutores sobre ciertas estrategias de atenuación de los actos de habla, y sobre la cortesía percibida en estas, mas no es una investigación sobre el dialecto en sí, o un estudio de la población que utiliza el mismo.

### **1.3 Objetivo general**

Investigar cuál es la percepción de la cortesía y su impacto en la *face* negativa de los actos de habla ilocutivos producidos con estrategias atenuantes por jóvenes entre las edades de 20 y 30 en la ciudad de Quito.

## 1.4 Objetivos específicos

- Definir las diferentes formas gramaticales que los quiteños utilizan para producir pedidos.
- Indagar cómo la cortesía transmitida por estas formas es percibida por los interlocutores en los actos de habla seleccionados.
- Determinar si existe un impacto de la percepción de cortesía por parte del oyente en la *face* negativa de este.

## 1.5 Metodología

Para la siguiente disertación se usó encuestas en línea como técnica de recolección de datos. La misma está compuesta por escalas de Likert y por secciones de respuesta abierta para medir la percepción de los encuestados sobre la cortesía de las estrategias y su relación con la amenaza a *face*. Se presentaron situaciones en las cuales los participantes escogieron la mejor opción de acuerdo con su percepción, al encontrarse en los contextos planteados.

Para este estudio se buscaron participantes voluntarios que tengan entre 20 y 30 años, puesto que este es el rango de interés y el más accesible para la investigadora. Además, estos participantes son originarios de la ciudad de Quito, y se ha excluido la participación de aquellos que tengan alguna relación con la lingüística. Por otra parte, no hubo discriminación por género. Los resultados que se obtuvieron son cuantitativos y cualitativos, por lo tanto, se presentan mediante cuadros estadísticos y análisis de las opiniones obtenidas.

Este estudio está compuesto por una introducción y tres diferentes capítulos. La introducción habla sobre las razones que motivaron la realización de este estudio, además del problema central tratado en el mismo. En el capítulo uno se encuentra el marco teórico, cuyo propósito es describir las teorías necesarias para llevar a cabo este documento, tales como la pragmática, actos de habla, cortesía, español andino ecuatoriano, *face*, entre otros. En el capítulo dos, se describe la metodología utilizada, la explicación de las herramientas, sus mediciones, y, además, se encuentra la presentación de los resultados. Por último, dentro del capítulo tres podemos observar las conclusiones y recomendaciones.

## 2 CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

En la siguiente sección, se presentarán los diferentes temas y teorías para explicar el propósito de esta disertación. Se abordará una rama principal de la lingüística, la pragmática, esto se debe a que este estudio nace de la investigación de las interacciones sociales, además de la lengua usada por los individuos involucrados. La pragmática es necesaria porque se analizará la percepción de estos usos de la lengua dentro de la teoría de los actos de habla y su relación con la cortesía, adicionalmente se estudia la teoría de la imagen positiva y negativa.

### 2.1 Sociolingüística

Labov (1972) define a la sociolingüística como la rama de la lingüística que se encarga de estudiar la lengua dentro de un contexto social, sea de forma diacrónica o sincrónica. Esto significa que la sociolingüística estudia cómo los factores externos a una persona, es decir que se encuentran en su entorno y en su sociedad, pueden afectar su uso de la lengua como herramienta de comunicación. Esta disciplina toma en consideración las diferencias de cada sociedad, tanto culturales, geográficas y lingüísticas, al igual que diferencias como la edad, la profesión, la educación, el género, su lugar de procedencia, entre otros. Es por esto que es evidente que la lengua puede ser usada de formas tan diversas convirtiéndola en un fenómeno de estudio.

Hudson (1980) menciona que antes de ser llamada sociolingüística, la noción básica que se tenía de la misma, que incluso aún se mantiene, es que trata de un estudio sobre los dialectos y la relación que existe entre la cultura y el significado que se les otorga a las palabras. Además, el autor habla sobre diferentes factores que también están involucrados en la sociolingüística como el lenguaje, el habla, los hablantes, el lugar, el tema, incluso las experiencias personales y el significado de estas. Sin embargo, también se sostiene que las interpretaciones que se realizan sobre las palabras son variadas, y dependen de cuán conscientes están los hablantes de las variedades que existen en el uso de la lengua. Incluso, se estudia cómo no se puede generalizar las interpretaciones, ya que estas no solo varían individualmente, sino que también incluyen las diferencias sociales.

Se manifiesta que la diferencia que existe en la lingüística y sociolingüística es que la primera solo trata la estructura de una lengua, y que se diferencia de la segunda porque esta excluye todos los contextos sociales en los idiomas son usados por la sociedad (Hudson, 1980). No obstante, el escritor también sugiere que esta teoría no es del todo aceptada o usada, debido a que la lingüística estudia la lengua, y no puede hacerlo sin involucrar el comportamiento social de la comunidad estudiada. De igual forma, se añaden dos principales razones para creer en la última teoría tales como: que la lengua no se puede estudiar por sí sola sin un contexto, ya que la lengua dependerá de sus hablantes, de la forma en la que la usan y la interpretan, puesto que la lengua se atiene a los cambios que los hablantes provoquen. La segunda razón para creer en esta relación inseparable de la lingüística y la sociolingüística tiene que ver con lo que Labov (1972) argumenta, él establece que la sociolingüística es una función social que facilita la comunicación entre las personas y además ayuda a identificar a dicha comunidad.

### **2.1.1 Comunidad del habla**

De acuerdo con Hudson (1980), una comunidad del habla es una comunidad que comparte el mismo idioma, es decir una comunidad formada a partir del uso de una misma lengua y de interacciones sociales propias de ese grupo. Sin embargo, esto no significa que no existan diferencias entre las comunidades que comparten un mismo idioma puesto que, como mencionan Areiza *et al.* (2012), aquellas comunidades que solamente comparten el mismo sistema lingüístico, es decir una lengua, son llamadas comunidades lingüísticas. Lyons (1970) menciona que una comunidad del habla está conformada por todas las personas que comparten un mismo idioma, y así concuerda con la teoría de Hudson, pero es importante agregar que, estas comunidades no están ligadas por el lugar de establecimiento del grupo de hablantes sino por las convenciones socioculturales que comparten además de la lengua. De igual forma, otro tipo de definiciones como la de Gumperz (1968) establece que una comunidad del habla está conformada por un grupo de hablantes de una misma lengua que comparten los mismos patrones de interacciones sociales que se activan cuando existen problemas de comunicación entre los miembros de esa comunidad.

### **2.1.2 Dialecto y dialectología**

Según Alvar (1961) se conoce como *dialecto* a un conjunto de signos lingüísticos que se ha desprendido de una lengua que, además de contar con una delimitación geográfica, no tiene gran diferencia de otros sistemas desprendidos de la misma lengua. Es decir, se puede considerar a la palabra *dialecto* se entiende como variedad, y hace referencia a las diferentes formas del habla de una misma lengua que se encuentran en diferentes lugares.

Menéndez (1990) explica a la dialectología como el estudio de los dialectos, y dado que existen varios dialectos en cada lengua, no existe un método específico para estudiarlos o medir sus características. Por otra parte, la dialectología social estudia los diferentes dialectos desde la perspectiva social, es decir, en el análisis se incluyen factores como el propósito de la comunicación y la importancia de su uso en determinado medio.

### **2.1.3 Dialecto ecuatoriano: El habla de los quiteños**

Para Córdova (1995), el español es uno de los idiomas más variados del mundo, en especial, aquel hablado en Hispanoamérica, ya que varios lugares del continente presentan diversos dialectos dentro de cada territorio. Uno de estos lugares es el Ecuador, pues las diferencias dialectales del país están definidas de acuerdo con las regiones internas del lugar, es decir que se pueden encontrar dos dialectos destacados. A pesar de existir tres regiones en Ecuador, *Costa, Sierra y Amazonía*, los dialectos más reconocidos son aquellos de las regiones *Costa y Sierra*. Esto se debe a que el dialecto de la región amazónica y el de las Islas Galápagos son considerados variados y no definibles.

Por otra parte, Córdova (1995) añade que no se puede dejar a un lado la influencia del kichwa en el español ecuatoriano, particularmente en aquellas zonas rodeadas por comunidades indígenas hablantes de esta lengua. Este es el caso de la región Sierra, donde se encuentra más afluencia de comunidades hablantes del kichwa, lo que provoca cambios no solo léxicos sino también sintácticos en el español serrano. Por último, sobre el español del Ecuador, el autor comenta que las palabras o frases utilizadas pueden o no haber cambiado de significado, o podría su uso haber incrementado o disminuido con los años. Esto se debe a que existen factores extralingüísticos como la política, y la economía del país

que los afectan. Estos factores podrían tener efectos permanentes en el habla de los ecuatorianos, incluso podrían provocar el desuso de palabras, así como la inmersión de otras.

## **2.2 ¿Qué es la Pragmática?**

Levinson (1983) menciona que la pragmática es una ciencia que estudia el uso de la lengua en un contexto específico. Esto significa que la pragmática lidia con las propiedades de la lengua, además de todos los aspectos que dependen del contexto, excepto aquellos que conciernen los aspectos gramaticales de la lengua, ni la comprensión de estos. En pocas palabras, Levinson establece que la pragmática estudia la lengua en contexto y el significado del habla, antes que la lengua sin contexto o el significado gramatical de las expresiones.

Por otra parte, Reyes (1996) tiene un concepto parecido de lo que es la pragmática. Sin embargo, para ella, la pragmática no solo estudia la lengua en uso, sino que también estudia aquellos procesos que los humanos usamos para “producir o interpretar” (pág. 7) el significado en las interacciones diarias con otras personas.

Adicionalmente, Reyes (1994) habla sobre la relación que existe entre la sociolingüística y la pragmática, ya que la sociolingüística se considera uno de los fundamentos de la pragmática. Se menciona que para entender los significados que se producen con el uso de la lengua, se debe hacer un análisis de este en contexto, es decir estudiar el uso cotidiano de la lengua. En este punto es donde se encuentran la sociolingüística y la pragmática debido a que este análisis incluye las características de la sociedad donde se hará el estudio en contexto. Sin embargo, a pesar de que la pragmática no estudia la relación del uso de la lengua y componentes sociales, tales como niveles socioeconómicos, sistemas de poder, factores sexuales, esta, inevitablemente, estará relacionada con aquellos aspectos, ya que los mismos influyen en la definición del contexto.

### **2.2.1 Actos de habla: definiciones**

Para la presente investigación es necesario entender cómo los humanos nos expresamos y qué hacemos con las palabras que producimos. Austin (1962) explica que al momento de usar nuestras palabras no estamos solo describiendo cosas o realidades, estas

también pueden realizar acciones por sí solas. Es decir, no solamente expresamos unidades gramaticales o sintácticas con significado, también podemos hacer cosas con ellas. Por otra parte, Searle (1969) explica que los actos de habla son la base de la comunicación, y que por esta razón es fundamental concentrar los estudios lingüísticos en esta área. Esto se debe a que, según Searle, la comunicación no es la mera utilización de palabras u oraciones sino más bien, la realización de una acción al producir esta palabra o actos de habla.

De igual forma, Yule (1996) comparte estas opiniones, se explica que no solo se producen enunciados, sino que en estos transmiten nuestros objetivos o razones para producirlos, siendo la finalidad de estos que el oyente también los comprenda. Además de todo lo anterior mencionado, Cohen (1996) expone que estos actos de habla son unidades de comunicación a las cuales asignamos funciones en el proceso comunicativo. Esto significa que las mismas deben ser creadas siguiendo reglas no solo de producción sino también de interpretaciones por los interlocutores, ya que estas van a influir en el comportamiento e interacción social de los hablantes. Por último, Caldero (2016) acota que no solo producimos acciones con las palabras, asimismo podemos provocar que otras personas realicen acciones. En resumen, estas definiciones nos aclaran que los actos de habla transmiten información y acciones a la vez, además de que son fundamentales para la interacción social. Sin embargo, estos actos no pueden ser utilizados sin conocer cómo funciona la lengua de una sociedad específica, y cómo se la usa en una misma sociedad.

### **2.2.2 Actos de habla según Austin**

Dentro de las teorías y clasificaciones de los actos de habla, se considera a Austin uno de los pioneros. Austin (1962), en su primera taxonomía de los actos de habla, menciona que existen dos tipos los enunciados realizativos y los enunciados constativos; los primeros representan acciones como *prometo llegar a casa temprano*, y los segundos son descripción de hechos que sean ciertos o no como *el príncipe se llama Felipe*. El objetivo principal de esta taxonomía era poder demostrar que existen enunciados que no solo dan información, sino más bien existen aquellos que producen acciones cuando son utilizados. Más adelante, el autor expone una taxonomía más amplia y precisa a la anterior, en la nueva distinción se aprecian tres diferentes tipos de habla: acto locutivo, acto ilocutivo y acto perlocutivo. Estos actos representan tres diferentes partes del acto comunicativo, el primero es la formación del

enunciado, el segundo el propósito del enunciado, y el último sirve para visualizar los efectos que ha tenido el acto ilocutivo sobre el receptor.

#### 2.2.2.1 *Actos locutivos:*

Son las palabras u oraciones producidas en una lengua, es decir, es el acto de producir un enunciado que siga las reglas sintácticas para considerarse comprensibles por hablantes del mismo idioma. En otras palabras, es la articulación de un enunciado que obedece a las reglas gramaticales, fonéticas y léxicas de una lengua, y que puede ser comprendido por otros hablantes que sigan las mismas reglas gramaticales, fonéticas y léxicas (Austin, 1962).

#### 2.2.2.2 *Actos ilocutivos:*

Dentro de la teoría de los actos de habla, estos son los más importantes. Según Austin (1962), este acto es el que realiza una acción o motiva a alguien a realizar una acción al momento de producirlos, por ejemplo, los consejos, los mandatos, las promesas, las preguntas, los pedidos, entre otros. Estos actos tienen un objetivo específico en la comunicación, ya que con el solo hecho de ser producidos ya están realizando la acción. Estos actos llevan consigo mismos una fuerza ilocutiva, la cual puede describirse como la fortaleza o energía que lleva el acto producido al momento de realizarse. Esto significa que si el acto ilocutivo tiene el propósito de lograr que otra persona realice una acción, la fuerza ilocutiva del acto ilocutivo será la intensidad con la que se produzca este acto para motivar al interlocutor realizar la acción deseada.

Sin embargo, esta fuerza no siempre coincide con el propósito del enunciado, es decir, los actos pueden ser no comprendidos cuando la fuerza ilocutiva no está acorde con el acto. En otras palabras, si el acto y su fuerza no coordinan se pueden mal interpretar como en el caso de querer hacer un pedido, pero si la fuerza ilocutiva no es la de un pedido sino la de una orden, entonces el oyente interpretará este acto como una orden y no como lo que ha hecho el hablante, que es un pedido. Con esta explicación podemos entender que el acto ilocutivo es la producción de la oración con un propósito, y la fuerza ilocutiva vendría a ser la forma en la que se produce este enunciado. Debido a esto, un mismo acto ilocutivo puede tener varias interpretaciones por parte del oyente, estas dependerán de cómo sean ejecutados y de la fuerza que sea utilizada con ellos (Austin, 1962).

Los receptores de los actos pueden identificar el tipo de acto por los siguientes factores: la entonación, el orden del enunciado, los verbos utilizados que pueden ser los que realizan la acción al momento de ser empleados como saludar, mandar, ordenar, prometer, entre otros, y son estos mis factores mal empleados los que pueden desemparejar al acto ilocutivo de su fuerza ilocutiva creando conflictos. En resumen, la fuerza ilocutiva puede clasificarse en dos, la primaria que es aquella que va acorde con el acto de habla, es decir el acto es una preguntar y su fuerza ilocutiva sería una petición. Por otra parte, la fuerza ilocutiva secundaria, es aquella en la cual su acto de habla y su fuerza no coordinan, haciendo que sea la fuerza ilocutiva la que determine el propósito de cierto acto ilocutivo (Austin, 1962).

Por otra parte, Searle (1969) acota que dentro de los actos de habla ilocutivos podemos encontrar dos tipos, los actos directos y los indirectos. El primero significa que el hablante emite un enunciado con la fuerza ilocutiva correcta, y este es interpretado literalmente. Al contrario, el segundo significa que el hablante utiliza más recursos sintácticos en su enunciado para expresar el verdadero propósito de su acto ilocutivo sin la fuerza ilocutiva que en verdad pretende. El hablante se basa en la comprensión y capacidad de razonar más allá de lo que escucha del oyente para poder comprender el verdadero propósito su enunciado. Es decir, el receptor identificará el acto de habla real que el emisor quería producir, pero no lo ha hecho por razones de cortesía. Se puede relacionar esto con los que posteriormente se explicará acerca de las condiciones necesarias para llevar a cabo un acto de habla.

Searle (1975) explica que la razón principal para hacer uso de estas formas indirectas es la norma de cortesía establecida entre los hablantes, de este modo se evita que actos ilocutivos como mandatos se perciban como tal, pero que de igual forma consigan el objetivo ilocutivo del enunciado. Además de esto, el autor añade que estos actos de habla ilocutivos indirectos, poco a poco, pueden convertirse en estandarizados para expresar cortesía en una sociedad determinada. Sin embargo, Allan (1998) expresa que es lo contrario, él explica que es el receptor el que basándose en su conocimiento del idioma y su raciocinio subjetivo interpretará el acto ilocutivo como estas condiciones se lo permitan. En resumen, los autores exponen que los actos de habla indirectos serán comprendidos a partir del conocimiento que ambos posean sobre la lengua, la cultura y su subjetividad, de esta forma el acto ilocutivo indirecto no será interpretado de forma literal, y al mismo tiempo obedecerá a las normas de

cortesía de la sociedad, a la par que intenta conseguir el objetivo del acto. Por último, Haverkate (1983) contradice esta idea explicando que no siempre todos los actos indirectos son aplicados por motivos de cortesía como en el siguiente enunciado: “¡La ropa sigue afuera!”.

### 2.2.2.3 *Actos perlocutivos:*

Al hablar de actos perlocutivos, Austin (1962) menciona que estos actos son el producto de los actos ilocutivos, es decir, son todos los efectos que los actos ilocutivos tienen sobre el oyente. A esto se llega cuando el hablante ha obtenido su objetivo ilocutivo al producir un enunciado y provoca el *efecto perlocutivo*. Este efecto viene a ser cualquier acción, emoción o pensamiento del oyente como reacción o respuesta al acto ilocutivo que ha recibido, estos pueden variar llegando al extremo del agrado o de la molestia. Es importante recalcar que los actos perlocutivos dependen completamente del interlocutor ya que, dependerán de la interpretación que tenga este del acto ilocutivo. En otras palabras, los actos perlocutivos pueden tener varios efectos sobre el oyente como agrado, felicidad, miedo, tristeza, y solamente se podrán visualizar estos efectos y confirmar su existencia cuando se reflejen en el interlocutor, es decir que este sienta agrado, felicidad o miedo.

Es importante aclarar que los actos perlocutivos no solo se analizan desde la lingüística, sino que también a su vez se involucran en el campo de la psicología, puesto que su análisis no se localiza únicamente en el aspecto lingüístico de los enunciados sino más bien en los efectos de estos. Además de esto, es claro que, aunque los actos ilocutivos tengan un propósito fijo, estos puedan ser interpretados de una forma diferente. En otros términos, aunque lo que el hablante produzca sea una sugerencia, será la interpretación del oyente lo que defina su acto perlocutivo, en otras palabras, su respuesta; y debido a esto, lo que se pretendía que sea una sugerencia puede terminar siendo interpretado como una orden. (Caldero, 2016). A pesar de todo lo descrito anteriormente, Escandell (1996) afirma que distinguir perfectamente cada uno de los actos de habla es complicado ya que sus diferencias son solamente reconocibles a través de las teorías. Esto se debe a que estos actos no se realizan por separado, sino que suceden los tres al mismo tiempo con la producción de cualquier enunciado.

### 2.2.3 Actos de habla según Searle

La siguiente clasificación fue propuesta por Searle (1976) quien se basa en el modelo creado por Austin (1962), sin embargo, esta clasificación es más extensa, debido a que los actos ilocutivos de Austin se encuentran divididos en varias partes por Searle. Según Searle (1976) los siguientes actos son los que podemos llamar actos ilocutivos:

#### 2.2.3.1 *Actos representativos*

Searle (1976) describe a los actos representativos como aquellos que expresan una verdad sobre la realidad del hablante. Esto es, son enunciados que afirman o aseguran lo que el hablante conoce como su realidad o lo que comprende del mundo en el que vive como se puede observar en las oraciones *a* y *b*. Esto significa que no tienen un efecto en el interlocutor, ya que lo que expresan es una verdad para el hablante mas no un deseo de este. Estos vendrían a ser lo que anteriormente Austin (1962) describía como *constativos*.

- a) Hace frío
- b) La luna sale por las noches

#### 2.2.3.2 *Actos directivos*

Searle (1976) describe a los actos directivos como aquellos actos ilocutivos que buscan provocar una acción sobre el oyente, como lo describía Austin (1962). Estos actos, según Haverkate (1984), también pueden llamarse actos impositivos, puesto que lo que buscan es que el oyente realice la acción deseada por el hablante. Esto significa que, dentro de estos actos, a diferencia de los actos representativos que no hacen referencia a ninguno de los interlocutores, los actos impositivos tienen relevancia tanto para el emisor como para el receptor. Esto se debe a que el deseo del emisor es expresado en el enunciado, y este deseo involucra el accionar el receptor. Las siguientes oraciones son ejemplos de estos actos:

- a) Levántate
- b) Cierra la puerta

En este punto es cuando la cortesía interviene en la producción de los actos. En ciertas sociedades, al momento de producir los actos directivos interviene la cortesía, en especial en estos enunciados impositivos, dado que muchas sociedades utilizan estrategias para aplicar cortesía negativa. Este tipo de cortesía interviene en los actos directivos debido a que sus diferentes métodos de atenuación pueden minimizar el efecto de la fuerza ilocutiva que conlleva el enunciado, estos métodos pueden ser sintácticos, morfológicos, léxicos, entre otros (Caldero, 2016). Este fenómeno es de gran interés para este estudio, en vista de que los efectos sobre el interlocutor de los actos impositivos que utilizan cortesía son el principal objetivo de esta investigación. En la siguiente sección se describen los métodos atenuantes del español andino ecuatoriano y a aquello le sigue la descripción de la cortesía y sus diferentes clasificaciones y efectos. En los siguientes ejemplos se pueden observar varias estrategias de atenuación siendo aplicadas a un enunciado con el objetivo de que el interlocutor abra la ventana:

- a) ¡Abre la ventana!
- b) ¡Abre la ventana, por favor!
- c) ¿Podrías abrir la ventana, por favor?
- d) Me parece que la ventana está cerrada.
- e) Hace calor aquí.

Elaboración propia adaptado de Caldero (2016)

En los ejemplos previos se puede observar cómo la fuerza ilocutiva del enunciado va desde la más directa hasta la más indirecta, es en el último enunciado donde el verdadero propósito del enunciado se encuentra oculto debido a la cortesía aplicada. Brown and Levinson (1987) y Leech (1983) expresan que aquellos enunciados con más atenuación utilizada para ocultar la fuerza ilocutiva y minimizar sus efectos son los que más cortesía contienen. Los autores también mencionan que entre más directo sea el enunciado, es decir entre más claro sea el objetivo de este y menos atenuación conlleve, menos cortesía llevará. En otras palabras, los actos de habla directos e indirectos propuestos por Searle (1976) están asociados con menor y mayor cortesía respectivamente en la mayoría de los casos.

### 2.2.3.3 *Actos comisivos*

Searle (1976) explica que los actos comisivos son aquellos que tienen como finalidad expresar una acción que el hablante llevará a cabo. A diferencia de los actos directivos, que son aquellos que buscan que el oyente realice una acción, con los actos comisivos la fuerza ilocutiva recae sobre el hablante. Por lo general, estos actos benefician al interlocutor, pues no se solicita ningún accionar de su parte. Los actos comisivos más tradicionales son las promesas y los ofrecimientos, con estos actos vemos que, el hablante es quien se ha puesto sobre sí mismo una obligación con el enunciado expresado, puesto que la acción expresada es una acción futura que se ha comprometido a realizar. En los siguientes ejemplos se puede observar cómo los enunciados expresan directamente lo que el hablante hará:

- a) Yo te ayudaré con lo que necesites.
- b) Yo te traeré la medicina.

### 2.2.3.4 *Actos expresivos*

Searle (1976) describe a los actos expresivos como aquellos que transmiten las emociones del hablante con respecto a acciones previas ya realizadas. Es decir, con estos enunciados el hablante expresa su estado psicológico provocado o relacionado por su entorno. Dentro de los actos expresivos más comunes podemos encontrar al agradecimiento, felicitaciones, disculpas, lamentaciones, entre otros. A pesar de que estos actos expresen el estado emocional de hablante, el autor explica que la realización de un acto expresivo involucra tanto al hablante como al oyente, en vista de que aunque no se realice acciones, ni se pida al oyente realizar una acción, se requiere que exista una conexión emocional entre los dos. Esto significa que la fuerza ilocutiva de este acto no recae sobre el hablante, ni sobre el oyente, debido a que ninguna acción futura es esperada, sino que su objetivo es completado con la emisión del acto en sí. En los siguientes ejemplos se puede observar que estos actos involucran una relación moral entre los interlocutores y ambos recibirán los efectos de este acto.

- a) Te agradezco por tu ayuda.
- b) ¡Te felicito por graduarte!
- c) Siento mucho tu pérdida.

### 2.2.3.5 Actos declarativos

Searle (1976) describe a los actos declarativos como aquellos que realizan una acción constitucional con el contenido del enunciado. Estos actos involucran tanto al hablante como al oyente, ya que estos son completados o realizados al momento de ser expresados, y deben darse en un contexto en el cual el cumplimiento del mismo sea posible. Para la realización de estos actos, se requiere que el hablante tenga una posición institucional, puesto que solo de esa forma el acto podrá cambiar la realidad sea del hablante o del oyente. En otras palabras, debido a la posición del hablante, este es capaz de cambiar la realidad de los interlocutores con el simple hecho de expresar un acto declarativo. Esto significa que los actos declarativos como bautizar, casar, divorciar, entre otros, si son ejecutados correctamente, podrán cambiar el estado del interlocutor. Además de esto, los actos declarativos, al ser completados con su emisión, no requieren una futura acción ni por parte del hablante, ni por parte del oyente para que los efectos de este puedan cumplirse. En los siguientes ejemplos podemos observar que el acto declarativo podrá cumplir con su propósito si las condiciones son las adecuadas, por lo tanto, el enunciado *a* podrá realizarse con éxito porque el hablante y sus condiciones son las correspondientes. Sin embargo, el enunciado *b* no podría realizarse de forma exitosa porque el hablante no tiene el poder institucional de realizar dicho acto:

- a) Un sacerdote dice: “*Yo te bautizo en el nombre del Padre, del Hijo y del Espíritu Santo*”.
- b) Un juez dice: “*Yo te bautizo en el nombre del Padre, del Hijo y del Espíritu Santo*”.

### 2.2.4 Actos exhortativos: actos directivos según Haverkate

Haverkate (1994) se refiere a los actos directivos propuestos por Searle (1976) como actos exhortativos. Como se ha explicado con anterioridad, son aquellos actos que buscan hacer que el oyente realice la acción expresada con el enunciado, es decir, el hablante con su enunciado expresa *yo quiero que X haga Y* (Caldero, 2016). Para Haverkate (1994), estos actos de habla tienden a dañar la *face* negativa del oyente, ya que estos al intentar lograr que este realice una acción, este acto impide la libertad del oyente de ejecutar su propio albedrío. Dentro de los actos exhortativos, podemos encontrar los actos impositivos y los no impositivos:

#### 2.2.4.1 Actos impositivos:

En estos actos podemos encontrar a los requerimientos, los deseos, y las demandas hechas hacia al oyente con la intención de que este los lleve a cabo, de esta forma, serán los hablantes los que obtengan el beneficio del enunciado. En otras palabras, esto podría provocar una amenaza para la *face* negativa, pues el acto pide una acción del oyente que no se ha propuesto hacer por sí mismo antes de que se lo pida el enunciado. Son este tipo de actos los que presentan cortesía para minimizar su fuerza. Por ejemplo, aquí podemos observar un acto impositivo:

*En el aula de clase, le dice el profesor al estudiante: ¡váyase!*

(Haverkate, 1994)

#### 2.2.4.2 Actos no impositivos:

Estos actos se pueden evidenciar en los consejos, las instrucciones, y recomendaciones. Los actos no impositivos se caracterizan porque el hablante no intenta obtener algún beneficio con el enunciado, más bien el enunciado tiene el objetivo de favorecer al oyente. Esto significa que, en este caso, no existiría una amenaza hacia la *face* del oyente, por ende, no es necesario que el hablante use ningún tipo de estrategia atenuante para menorar la fuerza ilocutiva del enunciado. Por ejemplo, aquí podemos observar un acto no impositivo:

*En el aula de clase se riega una botella de agua cerca de un estudiante, el profesor del dice al estudiante: ¡levántate!*

(Haverkate, 1994)

El autor llega a la conclusión de que la percepción y reacción del oyente hacia el enunciado dependerá de cómo este ha sido formado. Es decir, Haverkate (1994) divide a los actos exhortativos de esta forma para poder apreciar la diferencia de la influencia del enunciado sobre el interlocutor. Por lo tanto, los actos impositivos o no impositivos tendrán efectos diferentes en el oyente y esto afectará a sus acciones y percepciones. En resumen, Haverkate (1994) diferencia estos dos actos con el beneficio que obtiene el hablante o el oyente al ejecutar lo que el enunciado establece. Además, se añade que existen factores lingüísticos que pueden afectar al enunciado, lo cual significa que podría afectar en la diferenciación entre actos impositivos o no impositivos. Entre estos elementos se encuentran

la entonación, los vocativos, entre otros, los cuales podría atenuar o aseverar la imposición del enunciado dentro del contexto en el que se produzca.

### **2.2.5 Condiciones para que los actos de habla sean posibles: Austin y Searle**

De acuerdo con Austin (1962), deben existir ciertas condiciones para que los actos de habla se ejecuten de la forma correcta. Es decir, en la clasificación que el autor propone sobre los actos de habla, podemos ver a los actos constativos y realizativos, y cada uno de ellos debe cumplir con ciertas condiciones para que sucedan. Austin propone que los actos constativos, aquellos que expresan una realidad según la ve el hablante, se pueden medir con el parámetro de verdadero o falso, en otras palabras, lo que expresa el enunciado constativo puede ser verdadero o falso para la realidad del hablante. Por otra parte, los actos realizativos, aquellos que no solo transmiten información, sino que realizan acciones o buscan que el oyente realice una acción, no se miden con el mismo parámetro de verdadero o falso, ya que las acciones no se pueden clasificar de esa forma. Debido a esto, Austin (1962) declara que los actos realizativos o performativos, o en otras palabras los actos ilocutivos, deben obedecer a condiciones de felicidad para que puedan ser ejecutados. Por ende, el simple hecho de que una persona proclame la frase “Los declaro marido y mujer” no convierte a una pareja en casada a menos que se cumplan las condiciones de felicidad. Las condiciones de felicidad que el autor propone son las siguientes:

- La primera condición dice que el contexto en el que se emite un enunciado realizativo debe ser el adecuado para que se ejecute de forma correcta. Es decir, el contexto en el que se encuentran los hablantes debe ser el correcto de acuerdo con la situación y, además, los hablantes y oyentes también deben ser aptos para encontrarse en este contexto y realizar el acto.
- La segunda condición nos dice que el procedimiento para llevar a cabo el acto ilocutivo debe ser realizado por todos los involucrados en la situación. Este procedimiento debe ser realizado adecuadamente por cada uno de los participantes de acuerdo con su rol dentro del acto.
- La tercera condición nos dice que tanto los pensamientos como los sentimientos del hablante y los del oyente deben estar acorde con la situación del enunciado.

(Austin, 1962)

Por otra parte, Searle (1969) divide a las condiciones necesarias de forma diferente. El autor propone 4 diferentes condiciones para que el acto ilocutivo suceda de forma adecuada. Es importante mencionar que, tanto las creencias y actitudes del hablante y del oyente, como las estrategias lingüísticas que estos usan son importantes a la hora de establecer y hacer funcionar las condiciones de los actos ilocutivos. Searle (1969) propone las siguientes condiciones:

#### *2.2.5.1 Condiciones preparatorias:*

Son aquellas condiciones que deben existir previas a la realización del acto ilocutivo. Es decir, estas condiciones suponen que el hablante es capaz de realizar el enunciado, y que el oyente es capaz de realizar emitir el enunciado. Además de esto, para que existan las condiciones preparatorias, el oyente no se encuentra ya realizando la acción expresada, y se presupone que no la realizará por su propia voluntad en algún momento del futuro (Searle J. L., 1969).

#### *2.2.5.2 Condiciones de sinceridad:*

Son condiciones que están relacionadas con los sentimientos del hablante. En otras palabras, para que un acto ilocutivo se pueda ejecutar de forma adecuada, las creencias y sentimientos del hablante deben ser verdaderos, al igual que su objetivo al emitir un enunciado. Esto significa que el hablante debe desear que el oyente realice el acto ilocutivo para que el acto se pueda realizar de forma correcta (Searle J. L., 1969).

#### *2.2.5.3 Condiciones de contenido proposicional:*

Son condiciones que hacen referencia a la composición del enunciado. Esto es, la estructura del enunciado debe ir acorde con lo que se expresa con el mismo (Searle J. L., 1969). Por ejemplo, Caldero (2016), nos indica que, si la intención del hablante es agradecer, el contenido proposicional debe estar basado en una acción pasada ejecutada por el emisor, y este debe estar construido de acuerdo con el propósito.

#### 2.2.5.4 *Condiciones esenciales:*

Son condiciones que hacen referencia al intento del hablante de conseguir que el oyente realice la acción expresada en el enunciado. Dicho de otra forma, las condiciones esenciales miden si el enunciado está intentando o no conseguir que el oyente realice la acción, por ende, estas condiciones se refieren a la calidad del acto de habla emitido (Searle J. L., 1969).

En resumen, las condiciones de Searle (1969) nos ofrecen una forma práctica de visualizar todos los elementos que componen a un acto de habla efectivo o exitoso. Sin embargo, Caldero (2016) menciona que al incumplir alguna de estas condiciones se pueden producir diferentes complicaciones al momento de ejecutar los actos de habla, debido a que, dependiendo de la condición que se infringe, la complicación creada variará. Dicho de otra manera, si la condición de sinceridad no es cumplida al hacer un pedido, entonces la realización de dicho acto será contraproducente para el hablante. De igual forma, estas complicaciones cambiarán si la condición preparatoria es la que no se cumple, por ende, el acto ilocutivo no se podrá ejecutar con éxito, ya que el hablante está impedido de realizarlo. Asimismo, Austin (1962) explica que de no cumplirse con las condiciones de felicidad se pueden producir *infortunios*. El autor explica que cuando un acto no se lleva a cabo acorde al contexto y participantes, se está violando la primera condición y se estaría produciendo, lo que él llama, una *mala apelación*. Por otra parte, si se viola la segunda condición, es decir cuando los hablantes no desempeñan su respectivo rol dentro del intercambio comunicativo, estos estarían realizando una *mala ejecución*. Por último, de no cumplir de forma adecuada con la tercera condición, en otras palabras, si los participantes del evento comunicativo no son sinceros con sus pensamientos y sentimientos para ser parte del intercambio, estos estarían produciendo *abusos*. En otros términos, proclamar “están legalmente casados” en un contexto que no cumple con los factores necesarios para realizarse provoca una *mala apelación*, si la persona que legaliza el casamiento no está autorizada para hacerlo, se realiza una *mala ejecución*, y si alguien menciona que los felicita, pero no se alegra, se produce un *abuso*.

## 2.2.6 Los actos de habla en el español andino ecuatoriano: los pedidos.

Haboud (1998) realiza varios estudios concentrándose en el español andino ecuatoriano. La autora nos menciona que la variedad del español hablado en la zona de estudio puede ser completamente diferente del español estándar desde el punto de vista de cualquier persona no hablante de esta. Además de esto, Haboud y De la Vega (2008) explican que, a pesar de que Ecuador es un territorio pequeño, existen muchas lenguas indígenas en este. Esto ha provocado una situación de contacto constante entre estas y el español establecido dentro del país, al ser el kichwa la lengua indígena con la que ha tenido un contacto más extenso con este. Como resultado, las autoras argumentan que el español hablado en esta zona ha ido cambiando con el tiempo, y este presenta nuevas peculiaridades.

La característica de interés en este estudio son aquellas involucradas con la producción de peticiones o de su alternativa, los mandatos. Haboud (1998) describe dos características del español andino ecuatoriano que están relacionadas con los actos de habla, específicamente los pedidos en la zona. La autora menciona tres estrategias: imperativo con la palabra *nomás*, futuro imperativo y dar como benefactivo (dar + gerundio). Sin embargo, se explica que se ha encontrado que la primera estrategia es usada para emitir sugerencias, por lo tanto, esta no será explicada en esta investigación. Podemos observar estas estrategias en los siguientes ejemplos:

- Imperativo + *nomás*: comprarás nomás el almuerzo, no alcanzo a cocinar.
- Futuro imperativo: comprarásme el almuerzo a mí también.
- Dar + gerundio: dame comprando el almuerzo.

### 2.2.6.1 Futuro como imperativo

El futuro es usado como una estrategia dentro del español andino ecuatoriano como alternativa a los imperativos. Esta característica de esta variedad del español se puede deber al contacto prolongado con el kichwa o al español antiguo (Haboud, 1998). Sin embargo, Haboud y Palacios (2017) acotan que los mandatos en el español andino no se producen como un imperativo normal, sino que estos se producen como futuro para poder atenuar la orden. De esta forma, el mandato no luce como una orden en sí y la interacción entre los participantes se armoniza demostrando más cortesía, menos rigidez y mayor libertad del oyente de decisión sobre el mandato que ha recibido. En los siguientes ejemplos se puede

observar la diferencia entre un imperativo en el español estándar y un imperativo producido por la variante del español andino ecuatoriano, representado con las siglas *EAE* de ahora en adelante con futuro:

- EE: ¡Compra!
- EAE: Comprarasme.

Haboud (1998) menciona que, aunque sean mandatos, lo que se quiera producir en el español andino, si se lo compara con un imperativo del español estándar, se puede observar que la estructura en español andino ecuatoriano ya no es un mandato, sino, más bien, una petición o sugerencia. Es decir, según Haboud y De la Vega (2008), aunque la finalidad del enunciado sea un mandato, al momento de usar el futuro imperativo para expresar el mandato, este se termina convirtiendo en pedido o sugerencia que lleva consigo cortesía y que no es directo. Además, esta diferencia entre mandato y petición se puede distinguir también por la entonación, sin embargo, este factor no ha sido tomado en cuenta dentro de este estudio (Haboud, 1998). Por otra parte, la escritora también adiciona que, a pesar de que el imperativo se produzca con la estructura de un futuro, este obedece a reglas morfológicas parecidas a las del imperativo estándar. Por ejemplo, al momento de usar clíticos tanto el imperativo estándar, como el imperativo en el español andino utilizan clíticos en posición postverbal (*Pága-le / pagarás-le*). De igual manera, en la forma negativa del imperativo, ambas estructuras usan el clítico en posición preverbal (*No le pagues- no le pagarás*). Como último punto, Haboud (1998) agrega que la estructura del futuro como imperativo se emplea tanto en el día a día de los hablantes de esta zona que, no solo se la utiliza en interacciones orales, sino también en interacciones escritas informales. Tal es el uso de esta que ha logrado minimizar la usanza del imperativo estándar en el territorio ecuatoriano andino.

#### 2.2.6.2 *Dar + gerundio*

Según Niño- Murcia (1992), dentro del español andino ecuatoriano también se utiliza una estructura diferente al futuro imperativo para atenuar mandatos. La perífrasis compuesta por el verbo *dar* como auxiliar de la construcción seguido de cualquier verbo que se encuentre en gerundio, es una estrategia usada para expresar un enunciado que consiga que el oyente realice alguna acción que beneficie al hablante. Haboud y De la Vega (2008), añaden que esta estructura es usada generalmente en contextos informales, no obstante, el

constante uso ha provocado que se filtre en diferentes áreas como la publicidad. Además de esto acotan que la aparición de esta se debe al contacto constante con el kichwa de la zona, por lo tanto, la misma se considera una transferencia de esta lengua indígena hacia el español hablado en la región, o un largo proceso de adaptación. De acuerdo con Haboud y Palacios (2017), esta estructura común en el español andino ecuatoriano les permite a los hablantes atenuar mandatos a tal punto que los transforma en pedidos o ruegos. Las autoras acotan que esta se puede utilizar para obtener dos tipos de beneficios hacia el hablante, es decir o bien la acción que el oyente realice la hará en vez de mi persona o para mi persona. Las diferencias entre el imperativo estándar y la perífrasis *Dar + gerundio* se pueden ver en los siguientes ejemplos:

- Dame pasando el cuaderno, por favor. (mandato atenuado con perífrasis *Dar+ gerundio- hazlo para mí*)
- Dame cerrando la puerta, por favor. (mandato atenuado con perífrasis *Dar+ gerundio- hazlo en mi lugar*)
- Pásame el cuaderno, por favor. (imperativo estándar)

Haboud (1998) afirma que estas estructuras no son solo utilizadas para expresar imperatividad, sin embargo, esos usos no son parte del foco de estudio de esta disertación, por lo tanto, estos no serán descritos en esta sección. Igualmente, es importante mencionar que Haboud y De la Vega (2008) exponen que esta perífrasis, cuando es usada en contextos informales, posee una característica extra de atenuación en la cual la estructura de la perífrasis es modificada para ocultar su beneficio. En otras palabras, Haboud y Palacios (2017) explican que el hablante irá cambiando elementos del enunciado para ocultar el hecho de que con este el beneficiado es el propio hablante. De esta forma, un enunciado como *dame pasando el cuaderno*, donde el pronombre enclítico sugiere que es un pedido con ganancia solo del hablante, al ser cambiado por *dame pasando el cuaderno*, se elimina el clítico *me* por el pronombre enclítico *te*, el cual se incluye falsamente al oyente en el beneficio, en este caso el beneficiado sigue siendo del hablante, pero la atenuación es mayor y por ende la cortesía también. Sin embargo, es importante decir que esto no se debe generalizar, debido que sí existen circunstancias en las cuales el oyente sí puede verse beneficiado al igual que el hablante. Las autoras también explican casos como: *dé pasando el cuaderno*, donde se elimina por completo el clítico y a causa de esto, se puede percibir una distancia social debido al pronombre *usted* implícito. No obstante, las autoras han encontrado que también

se pueden producir estos enunciados sin clítico cuando la relación entre los interlocutores es cercana, puesto que estos se los produce con tuteo como en *da pasando el cuaderno*. Este uso se encuentra en interacciones entre jóvenes donde no existe gran distancia social. Por último, las investigadoras añaden que esta estrategia de elisión del clítico tiene el objetivo de ocultar por completo el beneficio que el hablante obtiene con el enunciado, y de cierta forma logra aparentar beneficio hacia el oyente. Por otra parte, Niño-Murcia (1992) menciona que en el español andino ecuatoriano existen las combinaciones de estas estructuras atenuantes. La autora explica que se usa el futuro imperativo con la perífrasis *dar+ gerundio*, siendo el auxiliar *dar* el que se conjuga en futuro, como se observa en el siguiente ejemplo: *darasme pasando el cuaderno*. Esta construcción se puede encontrar en contextos donde la relación entre los participantes es sumamente cercana. En resumen, Haboud y Palacios (2017), con base en Haboud (1998), nos exponen un cuadro comparativo de todas las estructuras atenuantes que se pueden crear en esta variable del español según el nivel de imperatividad que demuestren, y explican que entre mayor sea la imperatividad, menor será la atenuación y viceversa:

*Tabla 1. Estructuras atenuantes en el español andino ecuatoriano: escala de imperatividad*

<b>Estructuras atenuantes</b>	<b>Ejemplo</b>	<b>Imperatividad</b>	<b>Atenuación</b>
<b>Imperativo estándar</b>	Pásame el cuaderno	+	-
<b>Futuro imperativo</b>	Pasarasme el cuaderno		
<b>Dar + gerundio (todos los casos posibles)</b>	Dame pasando el cuaderno	-	+
	Darasme pasando el cuaderno		
	Date pasando el cuaderno		
	Daraste pasando el cuaderno		
	Da pasando el cuaderno	-	+

Elaboración propia adaptado de Haboud y Palacios (2017)

### 2.2.7 La cortesía: sus fundamentos

Escandell (1993) define la *cortesía* como un conjunto de normas que existen en una sociedad, y que fueron creadas por la misma sociedad. Estas servirán para que los mismos miembros de una comunidad sepan cómo actuar y cómo comportarse, de igual forma para que sepan cuáles conductas no están aceptadas. La autora declara que aquellos actos que se ajustan a las normas establecidas se conocen como *corteses*, y aquellos actos que no siguen las normas serán considerados como *descorteses*. No se deben olvidar las diferencias sociales existentes en diferentes lugares, es decir en ningún lugar se aplican las mismas normas, en un lugar ciertas cosas pueden considerarse descorteses, lo que para otros serán corteses. Sin embargo, según Caldero (2016) desde el punto de vista de la lengua, la cortesía es algo que se puede ver reflejado en las variedades de habla de cada zona. Esto se debe a que la cortesía, en relación con la lengua, se va desarrollando con la sociedad y no previo a la existencia de esta.

Para Escandell (1993), la comunicación es uno de los pilares fundamentales en una sociedad, por esto, es usada como medio para transmitir intenciones, o conseguir específicos objetivos que una persona tiene en mente. Sin embargo, es claro el hecho de que, al ser una herramienta de comunicación interpersonal, para poder conseguir estos determinados objetivos siempre estarán más individuos involucrados, estos vienen a ser los interlocutores. Esto se debe a que si no se consigue la participación del interlocutor nunca se podrá conseguir el objetivo. Incluso, la escritora remarca que la comunicación no solo usada como medio para conseguir nuestra voluntad, sino también para provocar una respuesta como se consigue con los actos de habla de Austin (1962), formándose el acto comunicativo. Por esta razón es que el hablante, como menciona Escandell (1993), “actúa sobre” el interlocutor, debido a que provoca o tiene un efecto sobre este, puesto que se refiere a que utilizará el habla para alcanzar su beneficio de alguna forma, usando ciertas palabras, o formas de comunicarse. Sin embargo, las mismas estrategias pueden ser usadas para beneficiar al interlocutor también, como cuando se da un consejo, se enseña, se advierte, entre otros; son acciones, o formas de influir indirectamente sobre el interlocutor, que permitirán beneficiarlo.

Escandell (1993) también menciona que esta relación que se entabla entre el hablante y el interlocutor se ve afectada por diferentes factores sociales tales como la edad, el sexo, el estrato social, entre otros. Es aquí donde nace la cortesía, a partir de las diferentes formas

de influir en el interlocutor para conseguir beneficio para el hablante o para el mismo interlocutor. Por esta razón, las normas de interacción establecidas por la sociedad deben ser conocidas por todos los que participan en el evento comunicativo, y así se llevarán a cabo estas diferentes formas de actuar sobre el interlocutor, ya sea siguiendo o rompiendo estas normas. Caldero (2016) en su reflexión sobre la cortesía, alude que la misma está determinada por el contexto en el que se desarrolla el acto comunicativo. En otras palabras, y concordando con Escandell (1993), si el contexto de los participantes no es el mismo entonces lo que se conoce como cortesía podría cambiar. De esta forma, lo que se entiende como cortés en ciertos lugares, en otros podría ser un acto descortés. Por último, Caldero (2016) añade que la lengua entra en este punto, puesto que con ella se desarrollan técnicas que permiten a los hablantes modificar sus enunciados ajustándolos a los contextos en los que se encuentran.

### **2.2.8 Teoría de la cortesía desde la lingüística:**

Dentro de la cortesía- verbal se encuentran varias teorías propuestas por diferentes autores, tales como Lakoff, Leech y Brown y Levinson. Será esta última la utilizada para desarrollar este estudio, en conjunto con la teoría de *face* planteada por Goffman y desarrollada por estos últimos. Lakoff (1975) describe a la cortesía como el elemento usado por los miembros de una sociedad para evitar confrontaciones o malentendidos que se puedan dar en actos comunicativos. Por otra parte, Leech (1983) explica que la cortesía en realidad son las estrategias desarrolladas por los hablantes de una sociedad para evitar los confrontamientos en la interacción, y esta dependerá del empeño que el hablante ponga en evadir los conflictos. Desde el punto de vista de Brown y Levinson (1987), la cortesía es aquello que utilizan los hablantes para desarrollar el acto comunicativo sin dañar *face* de los interlocutores, a través de estrategias atenuantes de enunciados que pueda crear conflictos.

#### *2.2.8.1 Lakoff*

Lakoff (1973) basa sus ideas sobre la cortesía en el Principio de Cooperación compuesto por 4 máximas propuestas por Grice (1975). Este Principio explica que, para garantizar la efectividad del intercambio de información entre los interlocutores, estos deben seguir ciertos parámetros, que el autor llama *máximas*. Las máximas propuestas son las

siguientes: *máxima de cantidad*, esta sugiere que el hablante debe aportar con tanta información cómo sea necesario para el evento comunicativo, no más de lo requerido; *máxima de calidad*, esta expone que la información compartida por el hablante debe ser verdadera; *máxima de relevancia* la cual menciona que la información con la que contribuye el hablante debe ser relevante para el evento comunicativo; por último, la *máxima de manera*, que menciona que la información compartida en el intercambio debe evitar la ambigüedad (Grice, 1975). Lakoff (1973) plantea que la cortesía se da mediante dos reglas básicas; *ser claro*, y *ser cortés*. Con la primera regla, que está basada en las teorías previamente expuestas, se busca transmitir información real y efectiva; es decir, que no sea ambigua. Por otra parte, la segunda regla busca aminorar los conflictos que la primera regla puede provocar. Es decir, Caldero (2016) explica que estas reglas básicas proponen que el mensaje transmitido sea claro para que el oyente lo pueda comprender, sin embargo, la segunda regla sugiere que esta transparencia del enunciado se puede ocultar haciendo uso de estrategias de cortesía. Lakoff (1973) argumenta que se pueden dar los casos donde no se pueden aplicar ambas reglas, por lo tanto, el hablante deberá preferir *ser cortés* a *ser claro*, puesto que es primordial salvaguardar *face* del oyente evitando la producción de enunciados que puedan ser considerados ofensa para el interlocutor.

Además, Lakoff (1973) provee tres opciones que ayudan a los interlocutores a ser corteses, estos son: *no se imponga*, *ofrezca opciones*, y *refuerce los lazos de camaradería*. La primera opción explica que ningún hablante puede obligar al interlocutor a hacer algo de forma explícita. Esta opción funciona principalmente cuando existen diferencias sociales, o cuando no existe familiaridad entre los interlocutores. Caldero (2016) añade que esta opción hace referencia a aquellos actos corteses que utilizan elementos lingüísticos para emitir enunciados impersonales. Lakoff (1973) explica que la segunda opción establece que en un momento de rechazo de una opinión o de una oferta, lo mejor es ofrecer opciones para evitar que la interacción se vuelva incómoda o controversial. Esta opción se aplica en las mismas circunstancias que la primera opción, cuando hay desigualdad social o poca familiaridad. La última opción se aplica cuando la relación entre el hablante y el interlocutor es cercana y existe suficiente confianza entre los involucrados en la interacción. El objetivo de esta opción es manifestar interés hacia la otra persona, es decir, el interlocutor se podrá involucrar en lo que está expresando el hablante, y de esta forma crear un ambiente agradable entre los mismos. Esta última opción es de gran interés para este estudio, ya que los *refuerzos de los*

*lazos de camaradería* en el español andino ecuatoriano se realizan mediante estrategias lingüísticas que atenúan los enunciados.

#### 2.2.8.2 *Leech*

La segunda teoría que habla sobre la cortesía es propuesta por Leech (1983) que, a diferencia de Lakoff, ya no propone reglas para la cortesía, sino un principio de cortesía compuesto por normas. El autor menciona que el objetivo de la cortesía es mejorar la relación que tienen los interlocutores, o en el caso de no lograrlo, al menos, mantener la relación actual de los mismos. Es por esto por lo que Leech establece que la cortesía es una herramienta que se utiliza para “mantener o disminuir la distancia social” entre los interlocutores. En pocas palabras, la cortesía ayuda a regular o equilibrar la relación social de los hablantes.

Con esta definición de cortesía, Leech (1983) introduce la noción de “coste y beneficio”, la cual habla sobre cómo algunos actos de habla tienen más *coste* o mayor *beneficio* para el interlocutor dependiendo de lo que el hablante ha pedido al interlocutor, y del cumplimiento de lo mismo. Es decir, entre mayor sea el coste para el receptor y mayor sea el beneficio del hablante, más descortés será la interacción; sin embargo, si menor es el coste para el hablante, y mayor el beneficio para el receptor, más cortés será la interacción.

Además, Leech (1983) propone una clasificación de cuatro tipos de acciones que apoyan o no a la cortesía. La primera son *acciones que apoyan la cortesía*, como saludar, felicitar, entre otros, que, aunque aumentan el costo para el emisor, también aumenta el beneficio para el receptor. El segundo tipo de acciones son aquellas que son *indiferentes a la cortesía*, como afirmar, anunciar, entre otros, que provocan un equilibrio entre el coste y beneficio para cada uno de los involucrados en la interacción. El tercer tipo de acciones son aquellas que *entran en conflicto con la cortesía*, como pedir, ordenar, entre otros. Estas provocan un deterioro de la relación de los interlocutores, ya que el coste para el receptor aumenta. El último tipo de acciones son las que están *contra el mantenimiento de la relación* de los participantes de la interacción, como amenazar, maldecir, entre otros; esto causa un incremento de la distancia entre los interlocutores. En otras palabras, Leech (1983) menciona que los enunciados indirectos tienden a ser más corteses, puesto que tienen menos coste para el oyente, entre más indirecto sea un enunciado menor será la imposición del hablante sobre

el interlocutor. Por ende, entre más directo sea un enunciado, mayor será el coste para el oyente y menor cortesía llevará debido al grado de imposición de este sobre el interlocutor.

Por otro lado, Leech (1983) argumenta que, con respecto a los elementos que afectan a la cortesía, existen dos factores adicionales que deben ser considerados. Por una parte, el autor propone que la cantidad de poder que tiene el hablante en comparación con el oyente influirá en la cortesía que se establezca entre los dos. En otras palabras, este factor mide la distancia que crea entre los participantes la jerarquía que existe entre estos. El segundo factor que el escritor expone es la distancia social que existe entre los interlocutores basada en la cantidad de familiaridad del acto comunicativo. Es importante añadir que los autores Brown y Levinson (1978) también nombran estos factores dentro de su teoría. Los relacionan con el nivel de confianza y respeto que los interlocutores mantienen, esta medición está basada en si los hablantes hacen uso o no de ciertos pronombres para crear distancia o disminuirla. Sin embargo, como fue mencionado con anterioridad, los contextos en los que se producen los enunciados pueden cambiar su interpretación, esto es lo que determinará cuáles actos son o no son corteses dependiendo del conocimiento de la cultura y de las estructuras que tienden a ser usadas en ciertos contextos (Escandell, 1993).

### 2.2.8.3 *La imagen (face): definiciones, y la teoría de Goffman*

Dominici y Littlejohn (2006) establecen que la definición de *imagen (face)* proviene de la antigua cultura china. Se determina que la imagen física que una persona presenta es una metáfora para la imagen interna que posee, es decir cómo cada persona se percibe y la identidad que muestra ante otras personas. Los autores mencionan que esta teoría hace honor a una creencia china que define a *face* como el deseo de cada persona de presentarse ante los demás con dignidad y honor. Esta idea de presentarse con honor forma parte de lo que hoy son las teorías de la cortesía.

Como principal representante de la teoría de la *imagen*, proveniente de la palabra del inglés *face*, se encuentra Goffman (1967), quien propone una definición de *face* basándose en sus teorías sobre la interacción de las personas pertenecientes a una determinada sociedad. Debido a esto, el escritor propone que la *face* de una persona es el valor social positivo que declara tener en el contexto en el que se encuentra; es decir, cómo esta persona se presenta ante los demás. Dentro de la presentación que se proyecta, se encuentra también la postura

o discurso de la persona, sea verbal o no verbal, con respecto al tema que se esté tratando en la interacción social. Así es cómo las personas involucradas una interacción forman su opinión de los demás, basándose en la impresión que tuvieron de lo que fue mostrado por los otros.

Además de estas definiciones, Goffman (1955) establece la importancia de crear empatía a través de mantener en buen estado la *face* de los demás. Es decir que, como miembro de un grupo social, cada persona debe expresar empatía y consideración hacia las otras personas. También se espera que los sentimientos de los demás sean comprendidos, incluso, menciona que esta empatía debe producirse de forma voluntaria y espontánea al ponerse en el lugar de los otros.

Por otra parte, Goffman (1955) también propone que existen actos que amenazan esta *face*, y que suelen suceder cuando una persona proyecta una *face* diferente a la deseada. Estos actos ocurren cuando a pesar de una persona intentar salvaguardar su *face*, esta es desafiada en el contexto en el que se encuentre. El autor plantea que todos tienen un cierto nivel de responsabilidad hacia la *face* de otras personas al cometerse un acto de amenaza de la *face*. Este nivel puede ser dividido en tres: no intencional, maliciosa o rencorosamente intencional, o el accidental. Se establece que el nivel de responsabilidad de un acto de amenaza se determina por cómo los otros perciben las amenazas, y cómo la persona afectada recupera su *face*. Como último punto, es importante mencionar que estas teorías sobre *face* son las que sirvieron de base para la extensión de esta definición, y su aplicación a la cortesía por parte de Brown y Levinson (1987).

#### 2.2.8.4 *Haverkate*

Según Haverkate (1994), la cortesía es la representación de la conducta humana en la lengua de cada sociedad, por ende, las estrategias de producción de cortesía varían de lugar a lugar, y cada uno de estas llevará consigo un coste-beneficio para los participantes de las interacciones sociales. El autor explica que el coste en el acto comunicativo es la voluntad y energía empleados por el oyente al ejecutar lo que se le ha pedido con el enunciado. Por otra parte, este describe al beneficio como la ganancia que ambos interlocutores obtienen de la interacción. Esto significa que los hablantes escogerán hacer uso de estrategias que impliquen el mayor beneficio con el menor coste.

Adicionalmente, se añade que no podemos excluir el uso de cortesía a ciertos tipos de enunciados, más bien se puede diferenciar las estrategias de cortesía utilizadas de acuerdo con la situación y contexto en el que se produzca cualquier acto de habla (Haverkate, 1994). Es así como el investigador explica el ejemplo de los imperativos, estos no se considerarán actos descorteses dependiendo del contexto en el que sean producidos, dependerá por completo de la interpretación del oyente poder determinar si este acto ilocutivo se considera cortés o descortés, beneficiando o no a sí mismo. En otras palabras, es el receptor del acto ilocutivo imperativo el que decidirá cuál será el efecto perlocutivo, dependiendo del contexto en el que suceda el acto comunicativo. En virtud de lo mencionado previamente, el autor expone que los enunciados y sus contenidos no se ven afectados por la cortesía, ya que la cortesía no es un elemento externo independiente. Es decir, al momento de producir un enunciado la cortesía ya viene incluida y está implícita dentro del acto de habla, por lo tanto, Haverkate la nombra *sub-acto* perteneciente a un acto de habla.

De la misma forma, Haverkate (1994) escribe que, la *face* de una persona es una parte muy especial de cada individuo, y que el mínimo acto que pueda afectarla se considera motivo de castigo. En otras palabras, el daño hacia la *face* sea negativa o positiva, tendrá repercusiones en las interacciones sociales, las mismas que se expresan a través de conflictos entre los interlocutores. Generalmente, la intención de los hablantes es evitar tales actos, así que los hablantes intentan establecer un equilibrio entre las dos partes y poder mantener intacta la *face* de tanto del hablante como del oyente. Por consiguiente, Haverkate (1994) acota que se puede determinar unos actos de habla como corteses o descorteses dependiendo de su nivel de amenaza a la *face* de alguno de los participantes, sea la del oyente o la propia. En resumen, nos dice que los actos que no dañan la *face* de los interlocutores son corteses, y aquellos que sí amenazan la *face* de alguno de los participantes se considerarán descortés. Sin embargo, el autor también ofrece una clasificación de parámetros que ayudan a determinar si un acto de habla es cortés o descortés, tales como: la entonación, vocativos, elementos informales, interjecciones, entre otros. En conclusión, se menciona que todos los actos ilocutivos pueden atenuarse y disminuir o camuflar su fuerza ilocutiva haciendo uso de diferentes recursos lingüísticos. De esta forma, aunque se cometa un acto que afecte la *face* de algún participante, se aplican estrategias mitigadoras al mismo tiempo.

#### 2.2.8.5 *Brown y Levinson*

La teoría de Brown y Levinson (1987) propone como fundamento para su teoría sobre la cortesía a la agresividad humana. Se establece en esta teoría que la cortesía sirve de herramienta para mitigar la agresividad no intencionada presente en los humanos. Además de esto, plantean un propósito para la comunicación parecido al Principio de Cooperatividad de Grice (1975); puesto que la información intercambiada entre los interlocutores debe ser *racional* y *eficaz*. Incluso explican que una buena razón para no seguir este principio de comunicación es cuando es necesario mantener las relaciones sociales entre los interlocutores, es decir, ser cortés.

Para Brown and Levinson (1987) existen dos aspectos básicos que explican el comportamiento humano con respecto a la comunicación. Primero está la *racionalidad*, la cual explica que cada persona posee la capacidad de razonar sobre qué es lo que desea conseguir, y cómo conseguirlo en la interacción. Segundo, el concepto de *face*, lo definen de la siguiente forma:

“Central to our model is a highly abstract notion of ‘face’ which consists of two specific kinds of desire ‘*face wants*’ attributed by interactants to one another: the desire to be unimpeded in one’s actions (*negative face*), and they desire (in some respects) to be approved of (*positive face*)”<sup>2</sup> (Brown y Levinson, 1987, pág. 13)

Para Brown y Levinson (1987), la palabra *face* no comparte el mismo significado que Goffman (1967) le atribuyó. Para los autores, la idea de *face* depende por completo del contexto cultural de los interlocutores, y además de eso, es un concepto que no se puede materializar a los hablantes, nada más se evidencia con expresiones de cortesía y los deseos de cada interlocutor. Es decir que *face* sí es la representación que una persona quiere mostrar de sí mismo/misma a la sociedad, sin embargo, esto sucede em función del contexto.

---

<sup>2</sup> [El centro de nuestro modelo lo ocupa una noción muy abstracta que consiste en dos clases específicas de deseos ‘*face wants*’ que los interlocutores se atribuyen mutuamente: el deseo de que uno no vea impedidos sus actos (*negative face*), y el deseo de que los actos de uno sean aprobados (hasta cierto punto) (*positive face*)] (Brown y Levinson, 1987, pág. 13)

Adicionalmente, para los autores, esta noción de *face* se extiende con los términos *positivo* y *negativo*, algo que ya fue ligeramente mencionado con las teorías de Goffman.

Así mismo, Brown y Levinson (1987) exponen que las estrategias de cortesía se derivan del deseo de preservar la *face*. Es decir, debido a que la misma es vista como vulnerable a actos intencionados, o no, que la puedan afectar, los hablantes desarrollan el deseo de protegerla, y de esta forma se da una colaboración de los interlocutores para desarrollar la cortesía que evite el daño de la *face* de alguno de los participantes. Brown y Levinson (1987) dividieron *face* en dos; la negativa y la positiva, que será elaboradas en otra sección de este capítulo.

#### 2.2.8.6 *Face negativa y positiva: Brown y Levinson*

De acuerdo con Brown y Levinson (1987), si hablamos de la *face* negativa, sabemos que es aquella que se caracteriza por ser el deseo de los hablantes de no ser interrumpidos. Es decir que puedan interactuar libremente con los interlocutores, de la misma forma que espera que otros no se impongan sobre sí mismos, al igual que en la teoría de Lakoff (1973) explicada previamente. En esta también se incluyen, los deseos de ser independiente y libre para poder actuar bajo su propia voluntad, y como se menciona anteriormente sin que ningún interlocutor se imponga en su actuar. Haverkate (1994) que, por lo tanto, las normas de comportamiento deben girar en torno a asegurar que no se den actos que impidan de forma abrupta e injusta la continuidad de la interacción de los interlocutores, o al menos la continuidad del habla de uno de ellos. Además, este argumenta que al momento de imponer la voluntad de uno sobre otro deben existir estrategias de cortesía que mitiguen la imposición.

Por otra parte, Brown y Levinson (1987) explican que la *face* positiva es en sí la persona misma, es decir, su personalidad, y esta incluye el deseo de que esta personalidad no solo sea aceptada, sino que también sea valorada y apreciada de forma positiva por todos los interlocutores a su alrededor. En esta *face*, se incluye también el deseo de la persona de que su personalidad encaje con el contexto social en el que se encuentra, así los demás miembros de esta reconocerán a esta persona como uno más dentro de este grupo social, y valorarán su pertenencia al mismo. Haverkate (1994), añade que actos como hacer un cumplido, invitar, o felicitar se caracterizan por reforzar la *face* positiva de los interlocutores.

Incluso, el autor proporciona el siguiente ejemplo, él describe que el simple acto cotidiano de decir “buenos días” está reforzando esta *face*, ya que el hablante le está deseando al interlocutor lo que anhela para sí mismo, por ende, se considera un acto cortés.

Para Brown y Levinson (1987), estas dos *face* están constantemente presentes con cada hablante, es decir, no se pueden eliminar de las interacciones sociales. Por esto, los escritores explican que existen momentos durante el acto comunicativo donde se puede *amenazar* la *face* sea la positiva o la negativa sea intencional o no. Esto significa que de alguna forma el interlocutor se sentirá ofendido, puesto que puede que no se lo considere dentro del sociedad, por ende, se estaría afectando a la *face* positiva, y, por otra parte, si se interrumpe al interlocutor al momento de hablar se está afectado a la *face* negativa. Brown y Levinson (1987) manifiestan que los actos de habla como los pedidos pueden amenazar a *face* negativa, debido a que de alguna forma estos intentan imponer una acción sobre el receptor, en otras palabras, significa cortar su libertad de decidir sobre su actuar. Además de eso, los autores explican que, actos de habla como las críticas (directivos) pueden amenazar a la *face* positiva del interlocutor, puesto que, con esto se está emitiendo un juicio negativo de la personalidad de este.

Asimismo, Brown y Levinson (1987) acotan que cuando se amenaza a la *face* se debe hacer uso de estrategias verbales o, en otras palabras, cortesía, para poder amortiguar el daño que estos actos han causado en la *face* del interlocutor. Es decir, la cortesía se emplea para poder minimizar el impacto negativo que los actos de habla puedan tener sobre *face* del hablante, y así se puede mantener el equilibrio de la interacción mientras a la par se trata de mantener la *face* del interlocutor. En pocas palabras, Caldero (2016) explica que las teorías de Brown y Levinson (1987) presuponen que el uso de cortesía existe, puesto que en los actos comunicativos se pueden presentar momentos de agresividad verbal, debido a lo ya previamente mencionado sobre la agresividad humana. Brown y Levinson (1987) explican que existen dos tipos de cortesía: la negativa y positiva, que serán explicadas en la siguiente sección.

Según Brown y Levinson (1987), existen tres factores que determinaran cuál es el nivel de cortesía que debe ser aplicado para disminuir la amenaza. El primero es el *poder relativo*, que explica la naturaleza de la relación entre los interlocutores, sea horizontal o vertical. El segundo se refiere a la *distancia social* que indica la intensidad de la relación entre los interlocutores, es decir, la familiaridad que existe entre ellos. El último factor es el *grado de imposición* que tienen las peticiones de los hablantes en los interlocutores.

#### 2.2.8.7 *Cortesía negativa y cortesía positiva*

Brown y Levinson (1978) consideran a la cortesía negativa como la más convencional de las estrategias lingüísticas y lo que primero que describen en el “manual de cortesía”. Los autores explican que la cortesía negativa existe para poder conservar la *face* negativa del interlocutor, o de ser necesario al haber daño a esta, la cortesía negativa se encarga de componer los daños provocados, y restaurar el equilibrio de la interacción. En otras palabras, la cortesía negativa es utilizada para evitar o reparar agravios que hayan afectado a la *face* negativa. Adicionalmente, los autores mencionan que, debido a su habilidad mitigadora de actos de habla amenazantes, en lugar de estos, la cortesía negativa emplea actos de habla indirectos los mismos que fueron descritos por Searle (1969). Estos le dan más poder de decisión al interlocutor y más opciones de interpretación del enunciado, minimizan la fuerza ilocutiva, y todo esto sucede debido a que el nivel de imposición del hablante sobre el oyente disminuye.

Por otra parte, Brown y Levinson (1987) explican que la cortesía positiva es lo opuesto a lo anteriormente explicado, puesto que está orientada a mantener la *face* positiva del interlocutor. La cortesía positiva está basada en convertir el acto comunicativo en un intercambio entre partes iguales, es decir, la misma direcciona la interacción a la solidaridad de expresión, a la igualdad, a la cercanía, lo que disminuye cualquier distancia o poder que exista entre los participantes de la interacción.

Para Haverkate (2004), cada cultura en el mundo utiliza en sus interacciones diferentes estrategias de cortesía, es decir, se puede clasificar las culturas que poseen cortesía positiva, y aquellas que poseen cortesía negativa. Brown y Levinson (1987) explican que dentro de las culturas occidentales se puede observar claramente cómo se utiliza cortesía negativa en estas sociedades. Por último, añaden que para disminuir de forma efectiva la imposición del hablante sobre el oyente, y darle libertad de acción, requiere que sean meticulosamente elaborados con las estrategias lingüísticas expuestas a continuación.

#### 2.2.8.8 *Factores que influyen al nivel de cortesía*

Como se ha mencionado con anterioridad, Brown y Levinson (1987) manifiestan que existen actos que pueden amenazar la *face* de los interlocutores en un acto comunicativo, por lo tanto, existen estrategias aplicadas para poder evitar o enmendar el daño causado. Los

autores consideran que existen ciertos factores que pueden influir en el nivel de cortesía percibido en los enunciados, tales factores son: el poder y la distancia social, y la imposición del hablante.

- **Poder social:** este factor hace referencia a la posición del emisor en la escala jerárquica existente entre los interlocutores, definiendo de esta forma el porcentaje de imposición del hablante sobre el oyente. Es decir, se refiere al nivel de autoridad que posee o no posee el hablante sobre el oyente para conseguir que este realice una acción (Brown y Levinson, 1987). Blum-Kulka *et al.* (1989), mencionan que existen ciertas variables que afectan al poder social como la edad, el género, y su papel dentro de la sociedad (hijo/a, amigo/a).
- **Distancia social:** este factor se refiere a la familiaridad que comparten los interlocutores del acto comunicativo. En otras palabras, estamos hablando de cuán cercanos son el hablante con el oyente (Brown y Levinson, 1987). Escandell (2005) agrega que la distancia social se calcula en base a cuánto se conocen los interlocutores, es decir, no será la misma distancia social que comparten dos amigos a dos familiares, o dos estudiantes que apenas se acaban de conocer.
- **Imposición del hablante:** este factor está relacionado con el poder que posee el hablante, por lo tanto, podemos entender a la imposición como el esfuerzo que debe emplear el oyente para poder cumplir con el acto de habla. De acuerdo con este factor, se necesitan estrategias para disminuir la amenaza a *face* que esta imposición puede provocar (Brown y Levinson, 1987).

Brown y Levinson (1987) acotan que la combinación de estos factores permite saber al hablante qué estrategias de cortesía necesita utilizar para eliminar o minimizar la amenaza a *face*. En otras palabras, la distancia, el poder y la imposición ayudarán al emisor a deducir cuán cortés necesita ser para disminuir la amenaza, seleccionando la estrategia atenuante adecuada para la situación y contexto.

#### 2.2.8.9 Estrategias de mitigación de amenazas a face

Brown y Levinson (1987) explican que existen varias estrategias que mitigan la amenaza que los actos pueden tener, y estas varían según la amenaza. Es decir, entre más daño conlleve el acto de habla, más estrategias tendrán que ser utilizadas para evitar o amortiguar el daño. Los autores comentan cuáles estrategias sirven para poder mantener el equilibrio del acto comunicativo; en otras palabras, mientras estas resguardan la *face* de los interlocutores, también intentan mantener la intención del acto de habla a la par de que lo mitigan. Cinco diferentes estrategias fueron plateadas que disminuyen los *actos que amenazan a face*.

- *Abierta y directa*: en la cual el hablante se expresa de forma directa sin mitigar la amenaza.
- *Abierta e indirecta con cortesía positiva*: que significa que a pesar de que el hablante se expresa directamente, haciendo explícita su intención, este trata de compensar la amenaza que puede provocar, intentando establecer una relación de familiaridad o igualdad con el emisor.
- *Abierta e indirecta con cortesía negativa*: que es la representación más clara de la cortesía, ya que las interacciones en esta forma son respetuosas a tal punto que no dan paso a la creación de familiaridad entre los hablantes con los enunciados indirectos.
- *Estrategia encubierta*: que es utilizada cuando el hablante no dice su objetivo o intención de forma directa. Al expresar su intención de forma oculta, el hablante evita cargar con la responsabilidad de haber cometido un acto amenazador.
- *Evitar las AAI (acciones que amenazan face)*: utiliza esta estrategia cuando el acto de habla podría amenazar considerablemente a la *face* del oyente, tales como insultos, preguntas indiscretas, críticas personales, entre otros. Es decir, no se produce el acto que puede amenazar.

(Brown y Levinson, 1987).

Escandell (1993) suministra ejemplos sobre las formas previamente expuestas:

*Tabla 2 Estrategias de mitigación de las amenazas*

<b>Abierta y directa</b>	Préstame cien dólares ¡Tendrás cuidado!
<b>Abierta e indirecta con cortesía positiva</b>	¿Me prestas cien dólares? Tenemos que sacar la basura.
<b>Abierta e indirecta con cortesía negativa</b>	¿No te importaría prestarme cien dólares? Si tiene un minutito, ¿podría revisar estos informes?
<b>Estrategia encubierta</b>	El cajero no funciona y me quedé sin dinero. Como que ya huele feo el tacho de la basura.

Elaboración propia, adaptado de Escandell (1993)

Adicionalmente, Haverkate (1994) manifiesta que existen estrategias en el discurso para poder beneficiar o reforzar la imagen (*face*) positiva del oyente. Por un lado, están las estrategias del *macronivel* del discurso, las cuales expresan cortesía positiva. Haverkate (1994) menciona ejemplos como: el *macroacto argumentativo*. Esta estrategia consiste en mitigar las diferencias de opinión que podrían existir entre dos personas, es decir, tanto el hablante como el oyente van a utilizar cortesía positiva para disminuir las diferencias entre ambos interlocutores y dar la apariencia de que existe un acuerdo entre las opiniones, y a la vez respetando a la otra persona por no pensar igual. Otra estrategia *argumentativa* podría ser la manifestación de incertidumbre, en otras palabras, el hablante utilizará frases como “yo creo X, **pero podría equivocarme**”, “he escuchado que...”, “hay gente que piensa...” (Haverkate, 1994, pág. 29). Además de la anterior, otra estrategia involucra el fingir ignorancia, de esta forma, el hablante otorgará al oyente la ventaja de saber más, y así las diferencias entre ambos serán amortiguadas. Sin embargo, cuando no se llega a una parcialidad de opiniones, aún se puede expresar cortesía positiva si el hablante utiliza frases como “entiendo tu punto, pero...” “tienes razón, pero...” o tan solo la palabra “bueno” (Haverkate, 1994, pág. 30), que sirven como atenuadores de la discordancia. De esta forma, el hablante no manifiesta de forma cortante ni directa que un interlocutor considera errónea la opinión del otro interlocutor. Asimismo, otro ejemplo, que Haverkate (1994) explica, son las estrategias *empáticas*. El autor las llama de esta forma debido a que se involucran con las opiniones y sentimientos del oyente, sea de forma: general o personal. Es decir, se puede

entablar temas de conversación amplios pero que no sean controversiales; o, todo lo contrario, sugiriendo temas de conversación basados en la situación personal del oyente, tales como su familia, trabajo/estudio, salud, entre otros. Como conclusión, estas estrategias lo que buscan es amortiguar las diferencias entre los interlocutores, pero aún más, buscan demostrar que el hablante considera al oyente como una persona inteligente, capaz y no inferior por el hecho de tener discrepancias entre sus opiniones.

Finalmente, Haverkate (1994) habla sobre estrategias que se pueden utilizar en lo que él llama, el *micronivel del acto de habla*. Este tipo de estrategias busca *impersonalizar* al interlocutor, es decir, se busca que la fuerza de acto de habla no caiga directamente sobre el oyente mediante el uso de la primera persona del plural (nosotros) o verbos conjugados para este pronombre. Esta estrategia es llamada *pseudoinclusiva* que viene a ser una forma de modificar la morfología o sintaxis de habla para poder expresar cortesía positiva y no atentar contra la *face* de los otros. Al usar el pronombre *nosotros*, el hablante demuestra que serán ambos, hablante y oyente, los actores del acto de habla, se estaría aplicando el principio de *camaradería* propuesto por Lakoff (1973). Generalmente, se puede ver este uso en relaciones profesionales donde de alguna forma el oyente es inferior al hablante (Haverkate, Mulder y Fraile, 1998). Por ejemplo:

“**Vamos** a lavarnos las manos, ¿sí?”

“Es momento de **tomarnos** las pastillas”

Adaptado de Haverkate (1994, págs. 31-32)

Existen varias estrategias que se pueden utilizar para no implicar al oyente como el único actuante, estas se dividen en dos: la referencia inclusiva y la referencia exclusiva (Haverkate, 1994). La referencia inclusiva es aquella en la que el hablante se involucra en la realización de la acción, una estrategia es el uso de la estructura “*hay que + infinitivo*” que sirve para poder expresar la necesidad de ejecutar una acción, pero sin referir directamente a quién debe ejecutarla, si el hablante, el oyente o ambos (Haverkate, Mulder y Fraile, 1998). Por ejemplo:

“**Hay que seguir** adelante a pesar de los problemas”

“**Hay que cuidar** de los animalitos, Jorge.”

Adaptado de Haverkate, Mulder y Fraile (1998, pág. 250)

Por otra parte, la referencia exclusiva es aquella que a pesar de no referirse al oyente directamente, tampoco se incluye el hablante. Es más, designa al oyente como actuante que pertenece a un grupo de personas que también debe realizar la misma acción, de esta forma el oyente no es el único designado para ejecutar la acción. Dentro de esta división, se puede encontrar el uso del *se indeterminado*, mayoritariamente se usa en situaciones donde el hablante tiene autoridad sobre el oyente, como se mencionó previamente (Haverkate, Mulder y Fraile, 1998). Por ejemplo:

“Ana, no *se habla* con la boca llena”

“Niños, *se debe* tratar de usted a las personas mayores”

Adaptado de Haverkate, Mulder y Fraile (1998, pág. 250)

#### 2.2.8.10 *Atenuación retórica y otras estrategias atenuantes*

Existen muchas estrategias para atenuar nuestros enunciados, como se nombró con anterioridad, existen estructuras tanto morfológicas como sintácticas que pueden alterar los actos de habla ilocutivos, y de esta forma cambiar su fuerza ilocutiva. Brown y Levinson (1987) acotan que la atenuación es un conjunto de estrategias modificadoras del discurso, también llamados atenuantes retóricos. Este concepto proviene del término del inglés *hedge* y se utilizan para evitar o disminuir las amenazas provocadas a la interacción. Lakoff (1973) define a estos modificadores como palabras o frases usadas dentro de los enunciados con el objetivo de hacer el significado de estos difuso o con el objetivo de aclarar el mismo.

Yule (1996) añade que, debido a la necesidad de salvaguardar la *face* de los interlocutores, es necesario hacer uso de varias estrategias que disminuyan la fuerza ilocutiva de ciertos actos de habla. El autor menciona que existen ciertas estrategias que se añaden previas a la emisión del enunciado que pueda atentar contra la *face* del oyente, estas estrategias son llamadas *secuencias introductorias*. Como primera secuencia tenemos a los prerequerimientos, estos son utilizados para introducir un pedido que está a punto de realizarse, de esta forma, el oyente puede responder al prerequerimiento con un sí o no, o cualquier otra frase, dando al hablante un permiso o una negación para proseguir con su pedido o no hacerlo. La segunda secuencia que el autor nos sugiere es la preinvitación, esta estrategia introduce una pregunta de invitación al oyente previo a expresar la verdadera invitación. Por último, la tercera secuencia es la prenoticia, esta trata de ofrecer una frase o

palabra que prevea al interlocutor de que el hablante esta por anunciar o pedir algo del interlocutor. En las siguientes interacciones se puede observar ejemplos de estas secuencias:

*Tabla 3 Estrategias de atenuación*

<b>Atenuación retórica</b>	A: Disculpa si te molesto, ¿podrías ayudarme a llenar esta encuesta?
<b>Prerequerimiento</b>	A: ¿Estás ocupado? B: No. (el interlocutor da permiso para que el pedido suceda) A: ¿Puedes ayudarme a llenar esta encuesta?
<b>Preinvitación</b>	A: ¿Tienes planes para más tarde? B: No A: ¿Quieres ir a cenar?
<b>Prenoticia</b>	A: ¿Te cuento algo? B: No. (el interlocutor está negando el permiso de interrupción por parte del hablante)

### 3 CAPÍTULO II: MARCO METODOLÓGICO

Al ser de una disertación teórica-aplicada, se emplearon teorías dentro del campo de la pragmática, principalmente de los actos de habla ilocutivos, de las teorías de la cortesía para poder explicar la percepción de este fenómeno del dialecto quiteño. Además, también se utilizaron las teorías de *face* negativa y positiva, y los actos que las amenazan y las benefician.

#### 3.1 Metodología

Con respecto a las técnicas de recolección de datos, se usó no solo material bibliográfico, también se empleó material de campo recogidos a través de *encuestas en línea* (Anexos). Se considera a esta técnica como la más apropiada para este estudio, ya que se busca la percepción de los oyentes, en tiempos de pandemia. El procedimiento de la recolección de datos se llevó a cabo mediante la búsqueda de participantes voluntarios que sean quiteños exceptuando aquellas que tengan alguna relación con la lingüística.

Para este estudio, se tomó a los ciudadanos quiteños como el universo de la investigación, esta ciudad tiene 2.781.641 de habitantes al momento de llevado a cabo el mismo (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2013). Debido a que esta disertación es de carácter descriptivo, se realizó en un periodo de tiempo actual con diferentes participantes entre las edades de 20-30. Por lo tanto, cabe recalcar que no se puede proveer validez externa a la disertación puesto que, al ser la muestra de pequeña cantidad en comparación con el universo, se trata más de un estudio de caso que de una generalización para la comunidad quiteña.

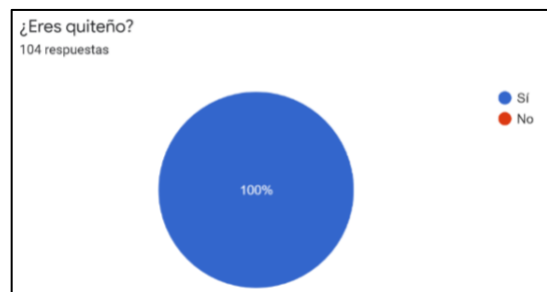
La encuesta propone una recopilación de datos cuantitativa y cualitativa para que la medición de la percepción de los oyentes se pueda reflejar tanto en datos estadísticos, como en corpus de opinión. Esta encuesta está compuesta por varias situaciones desplegadas que los participantes podrán analizar desde el punto de vista de un receptor de los actos ilocutivos producidos con las estrategias de atenuación en el español andino ecuatoriano. Los participantes podrán medir la cortesía de ciertos enunciados presentados en situaciones para lo que se ha propuesto la escala de Likert, además de secciones donde se pide que comparen estructuras, y describan sus opiniones. Para la medición de la amenaza a *face* negativa se usó

una sección para averiguar aspectos generales que estén relacionadas con la teoría, mas no se preguntó directamente sobre *face* para evitar alertar a los participantes sobre lo que se busca descubrir y así no predisponerlos a contestar de forma diferente. Con respecto al análisis de los datos, visto que se realizaron encuestas Likert para la medición de los datos, el análisis de los mismos será completamente estadístico. Estos nos darán información exacta de la percepción de la cortesía en la zona, estos serán comparados con el análisis de las opiniones otorgadas por los encuestados.

### 3.2 Resultados

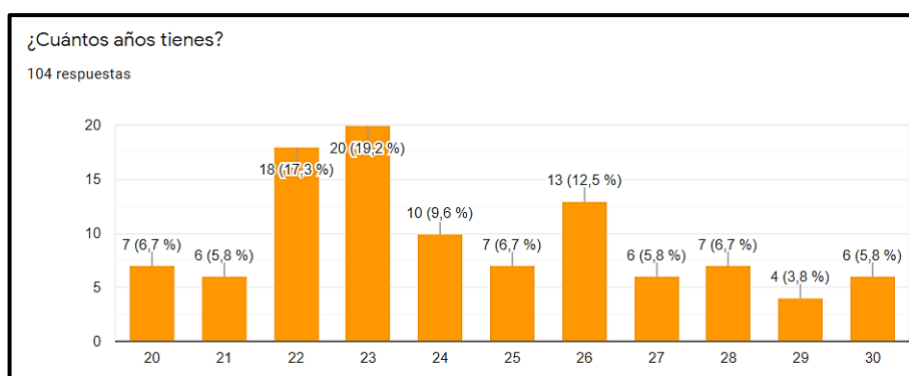
En esta sección de la presente investigación se describen con detalle las respuestas que se han obtenido de la encuesta realizada. La distribución de esta encuesta se dio vía internet, con un total de 104 respuestas. Como primer punto, en el gráfico 1, se puede observar que el 100 % de los participantes son quiteños, ya que aquellos resultados marcados como no pertenecientes a Quito fueron descartados.

*Ilustración 1 Origen de los participantes*



De igual forma, se puede ver en la ilustración 2 que los participantes se encuentran entre los 20 y 30 años. Aquellos encuestados que han marcado con un rango diferente de edad han sido removidos del resumen de resultados. Se puede observar que, de los 104 participantes, el 36.5% se encuentra entre los 22 y 23 años, siendo la composición más grande de la muestra, seguidos por el 12.5% que tiene 26 años. El menor porcentaje es el de 4 encuestados que conforman el 3.8% de la muestra, con 29 años. A pesar de esto, se puede observar que se han podido recolectar respuestas de participantes de cada una de las edades dentro del rango generacional seleccionado.

### Ilustración 2 Edad



A continuación, se detalla el resumen de la percepción de la cortesía por parte de los participantes. Para la medición de esta sección, a los encuestados se les han propuesto varias situaciones, en las cuales se los localiza como receptores de un acto de habla ilocutivo, en este caso de órdenes atenuadas con estrategias propias del español andino ecuatoriano, transformándolas de esta forma en pedidos como lo explican Haboud y Palacios (2017). Para la encuesta se han propuesto diferentes situaciones que involucran contextos con diferentes personas como hablantes, quienes producen un solo acto ilocutivo con diversas formas de estructuración. Esto se debe a que se buscaba evitar obtener respuestas basadas en el contexto, más bien se busca que los participantes se basen en los enunciados para ofrecer su percepción de cortesía, de esta forma se evita que las respuestas sean subjetivas a un solo contexto.

Como primera opción, se puede visualizar como el acto ilocutivo propuesto es un mandato que se produce con un imperativo, y el mismo se va transformando en un pedido mediante las formas de atenuación del EAE en las siguientes opciones. Debido a que las opciones se van transformando, estas se las ha ordenado según su imperatividad, de la menor a la mayor, puesto que esto presupone un nivel de cortesía de acuerdo con la imperatividad que posee cada uno de los enunciados, entre más imperatividad menor cortesía, tal y como Haboud (1998) propone. El segundo enunciado se construye con *futuro imperativo* más el pronombre enclítico *me*, que refleja el beneficio que obtiene el hablante (Haboud y Palacios, 2017). El tercer enunciado está construido con la estrategia *dar+gerundio* con el pronombre enclítico *me*, que demuestra que el beneficio recae sobre el hablante que ha hecho el pedido como ya se ha mencionado. Para el cuarto enunciado, se han estructurados oraciones con *futuro imperativo* en combinación con la estructura *dar+gerundio* y el pronombre enclítico

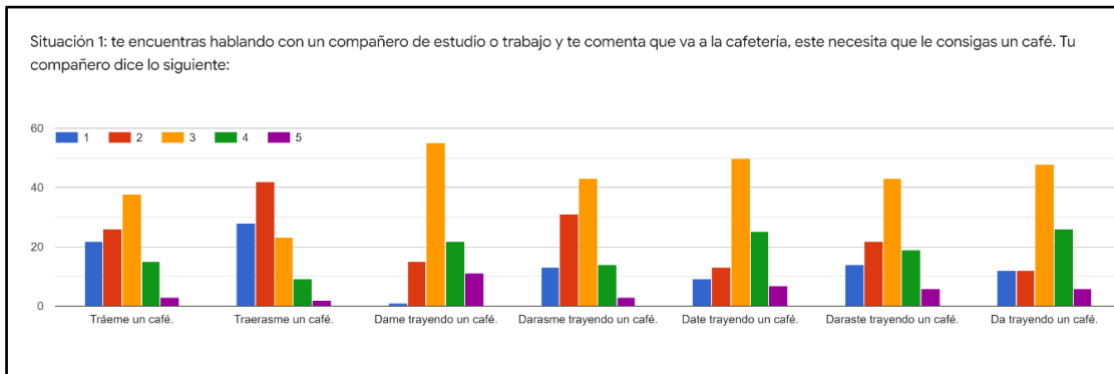
*me*. El quinto enunciado está construido con la estrategia de atenuación *dar + gerundio* y el pronombre enclítico *te*, que demuestra falsamente que el oyente será beneficiado también por el pedido hecho por hablante (Haboud y Palacios, 2017). Por otra parte, la sexta oración se construye con *futuro imperativo* con *dar + gerundio* y el pronombre enclítico *te*. Finalmente, el último enunciado propuesto en la encuesta se construye con *dar+gerundio*, mas en esta oración no se incluye ningún pronombre enclítico, pues de esa forma se intenta ocultar por complete el hecho de que el beneficiado del acto es el hablante (Haboud y Palacios, 2017).

Además, se les ha preguntado a los encuestados su opinión sobre cada situación y cómo perciben cada uno de los enunciados propuestos del acto ilocutivo atenuado, los participantes del estudio han debido seleccionar el nivel de cortesía según su opinión. Esta medición se hizo a través de la escala de Likert, en la cual las respuestas posibles van desde 1 como *Extremadamente descortés*, 2 como *Descortés*, 3 como *Ni cortés, ni descortés*, 4 como *Cortés*, y 5 como el más alto, *Extremadamente cortés*. Por otra parte, las situaciones presentadas en la encuesta plantean diferentes contextos, en los cuales varios factores cambian debido a los hablantes propuestos.

### **3.3 Resultados de la situación 1: un compañero de trabajo o estudio**

Para el primer análisis, se les ha propuesto a los participantes una situación en la cual se encuentran hablando con un compañero de trabajo o estudio, es decir, los participantes deberán ubicarse en el contexto estudiantil o laboral para contestar las preguntas. En la ilustración 3 se observan los resultados obtenidos de los 104 participantes. En esta primera situación, la acción que el hablante solicita al oyente es “traer un café”, este enunciado ha sido desplegado en todas las formas de atenuación de mandato del EAE, como ya se explicó previamente. Como se puede observar en la gráfica, la tendencia marcada por la mayoría de los participantes en la mayoría de los enunciados (6/7) es la opción 3 *ni cortés, ni descortés*, es decir, los participantes perciben la cortesía de estos enunciados cómo neutral, exceptuando al enunciado número 2. Sin embargo, en el siguiente análisis se detalla como el porcentaje de las respuestas indica la inclinación de las percepciones de los enunciados hacia el lado de la cortesía o descortesía.

**Ilustración 3** Percepción de cortesía: un compañero - situación 1



Dentro del primer enunciado propuesto, *tráeme un café* con mayor imperatividad, la mayoría de los encuestados marcan la estructura como *ni cortés, ni descortés* con un 37% de total repartido en las demás opciones. Sin embargo, se observa en la ilustración 4 que la tendencia de este enunciado se encuentra entre las opciones *extremadamente descortés* y *descortés*; es decir, 46% de las personas se inclinan hacia estas opciones, dejándonos un 17% de personas que se inclinan hacia las opciones *cortés* o *extremadamente cortés*. Esto nos demuestra que la mayoría de los participantes percibe descortesía en el enunciado.

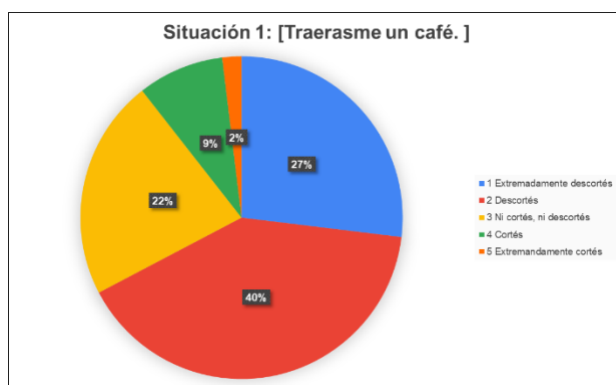
**Ilustración 4** Percepción de cortesía: imperativo con un compañero



En la ilustración 5 se pueden observar los resultados obtenidos del enunciado *traerárame un café*, se ha encontrado que la tendencia de este enunciado se encuentra en la opción *descortés* con un 40% del total. Además de esto, se debe tomar en consideración que otro 27% de la muestra ha clasificado a este enunciado como *extremadamente descortés*. En otras palabras, 67% de los encuestados perciben a este enunciado como descortés. Por otra

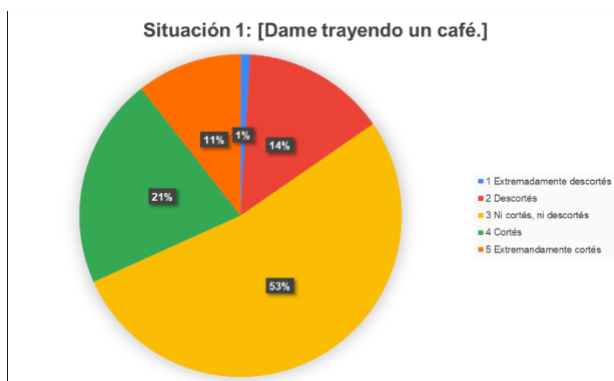
parte, a pesar de que la mayoría de los participantes se encuentra inclinándose hacia la descortesía con esta oración, se puede ver que existe un 11% que percibe cortesía en el enunciado, y otro 22% de la población encuestada no lo clasifica como ninguna de las otras opciones y lo ha descrito como un enunciado neutral.

**Ilustración 5** Percepción de cortesía: futuro imperativo con un compañero



Con respecto al enunciado número tres, que vendría a ser *dame trayendo un café*, se puede observar en el gráfico 6 que la mayoría de los encuestados marcan a este como *ni cortés, ni descortés* con más del 50% de los encuestados. Es decir, consideran al enunciado neutral sin llegar a inclinarse entre la cortesía o descortesía. Por otra parte, al examinar la ilustración, se puede ver que, con respecto a las demás opciones, un 32% de los participantes han seleccionado *cortés* y *extremadamente cortés* inclinándose hacia la cortesía; asimismo, un 15% ha clasificado al enunciado como *descortés* o *extremadamente descortés* inclinándose hacia la descortesía.

**Ilustración 6** Percepción de cortesía: dar + gerundio + me con un compañero



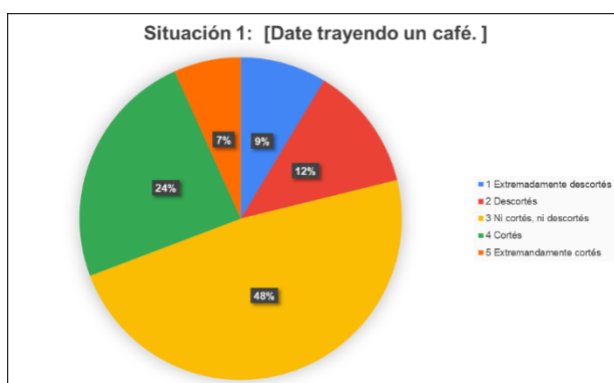
En cuanto al enunciado *darasme trayendo un café*, en la ilustración 7 se puede apreciar que la tendencia de su percepción cae nuevamente en la opción *ni cortés, ni descortés* con un 41% de la población participante considerando al enunciado neutro. No obstante, se puede observar que el resto de las respuestas se inclinan hacia las opciones *descortés* y *extremadamente descortés* con un 43% del total, demostrando de esta forma que la percepción de los participantes se inclina hacia la descortesía. Asimismo, existe un número bajo de encuestados que perciben a este enunciado como *cortés* y *extremadamente cortés* con un 16% del total que se inclinan hacia a la cortesía.

**Ilustración 7** Percepción de cortesía: futuro imperativo + dar + gerundio + me con un compañero



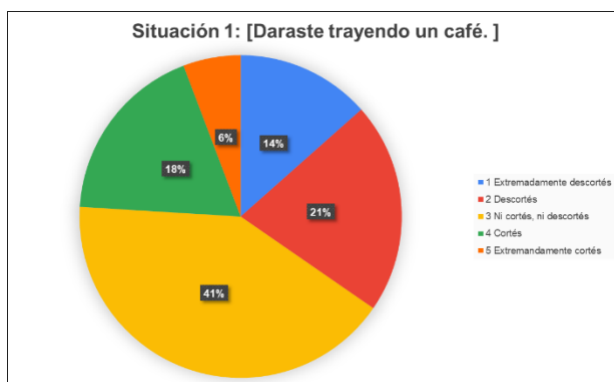
El quinto enunciado es *date trayendo un café*, y en la ilustración 8 se puede observar que un 48% de la población seleccionó la opción *ni cortés, ni descortés* demostrando que perciben al enunciado como neutral. Por otra parte, se puede apreciar que el resto de encuestados deciden clasificar al enunciado entre las opciones *cortés* y *extremadamente cortés* siendo el 31% de las percepciones que se inclinan hacia la cortesía. De igual forma, 16% de los participantes han seleccionado una de estas opciones: *descortés* o *extremadamente descortés*. Por lo tanto, este porcentaje nos demuestra que la población que se inclina hacia la cortesía es mayor que aquella que considera al enunciado descortés.

**Ilustración 8** Percepción de cortesía: *dar + gerundio + te con un compañero*



Con respecto al enunciado número seis *daraste trayendo un café*, en la ilustración 9 podemos observar que la tendencia sigue siendo la opción *ni cortés, ni descortés* con un 41% del total de respuestas. A parte de la neutralidad percibida, se puede apreciar que algunos participantes que se inclinan hacia las opciones *descortés* y *extremadamente descortés* con un total del 35% de las respuestas que se inclinan hacia la descortesía. Sin embargo, un 24% de los resultados se inclinan hacia la cortesía, puesto que los participantes han seleccionado a las por las opciones *cortés* o *extremadamente cortés* como su percepción del enunciado.

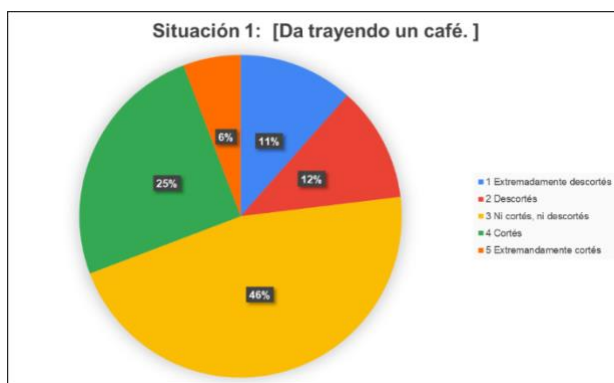
**Ilustración 9** Percepción de cortesía: *futuro imperativo + dar + gerundio + te con un compañero*



El último enunciado es *da trayendo un café*, y al igual que en los enunciados posteriores, se puede apreciar en la ilustración 10 que la opción número tres es la más seleccionada por los participantes con un 46% de las respuestas. Esto nos indica que este porcentaje considera al enunciado neutral, sin llegar a percibir una diferencia. Por otra parte, la inclinación del resto de participantes se encuentra hacia el lado de la cortesía con un 31% de respuestas entre *cortés* y *extremadamente cortés*. Asimismo, se puede notar que un 23%

de participantes perciben al enunciado como *descortés* o *extremadamente descortés* inclinándose hacia la descortesía. En resumen, podemos ver que predomina la percepción del enunciado como cortés, y este supera al porcentaje que se inclina hacia la descortesía.

*Ilustración 10* Percepción de cortesía: dar + gerundio con un compañero

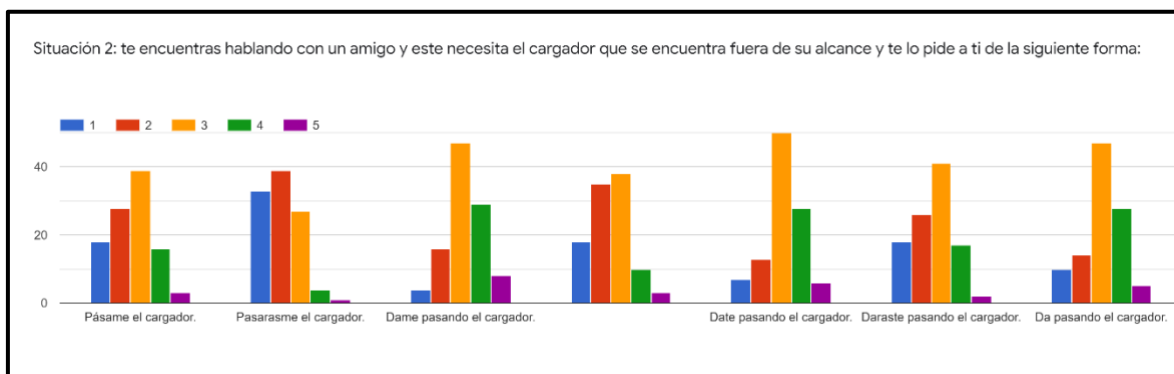


Es importante notar que, en algunas estructuras, aunque predomine la opción neutral, aquellas que están construidas con imperativo, *futuro imperativo* y la combinación de *futuro imperativo con dar+ gerundio*, estas se perciben como descorteses. Esto se debe a que, al comparar los porcentajes de participantes que se inclinan por la cortesía y los que se inclinan por la descortesía, el porcentaje de encuestados que percibe descortesía en estos enunciados es mayor. De igual forma, se puede observar que aquellas estructuras con *dar+gerundio*, a pesar de que la opción neutra es la más marcada, el resto de las respuestas muestran que los encuestados perciben al enunciado como cortés, debido al número de respuestas obtenidas entre las opciones *cortés* y *extremadamente cortés*. Por lo tanto, es primordial añadir que son más los enunciados que son percibidos como descorteses, y no solo el enunciado 2 *traerasme un café*. En otras palabras, podemos ver que son 4 de 7 enunciados los que se perciben como descorteses, y los tres restantes se perciben como corteses. Finalmente, este enunciado es el que registra menor percepción de descortesía y el enunciado *traerasme un café* es el que muestra menor percepción de cortesía.

### 3.4 Resultados de la situación 2: amigo

Dentro de la segunda situación, se les ha propuesto a los participantes el contexto que se puede observar en la ilustración 11. En esta situación, los participantes se encuentran interactuando con un amigo, y la acción que el hablante solicita a los participantes es “pasar el cargador”, este enunciado ha sido desplegado en todas las formas de atenuación de mandato del EAE. Como se puede observar en la gráfica, la mayoría de los participantes en ha marcado a 6 de 7 enunciados como *ni cortés, ni descortés*, demostrando que perciben a los enunciados como neutrales, exceptuando por el enunciado número 2. Sin embargo, en el siguiente análisis se detalla cómo los porcentajes de las respuestas puede indicar una percepción de cortesía o descortesía.

Ilustración 11 Situación 2: con un amigo



El primer enunciado de esta situación es *pásame el cargador* construido con imperativo, en la gráfica se puede observar que la opción neutral predomina con el 38% de las respuestas. Sin embargo, se debe tomar en cuenta que existe un 44% de participantes que considera al enunciado como *descortés* o *extremadamente descortés*; por lo tanto, este porcentaje de encuestados se inclina a percibir el enunciado como descortés. De igual forma, se ha recolectado un 18% de respuestas entre las opciones *cortés* y *extremadamente descortés*, indicado la inclinación de este porcentaje hacia la cortesía. Por lo tanto, la tendencia de la percepción de este enunciado está hacia la descortesía, ya que su porcentaje supera a aquel de los participantes que perciben el enunciado como cortés.

**Ilustración 12** Percepción de cortesía: imperativo con un amigo



Continuando con el enunciado dos *pasarasme el cargador*, se puede observar en la gráfica 13 que el porcentaje más alto es de la opción *descortés* con 37% del total. Además de esto, se puede observar que el porcentaje de respuestas en la última opción *extremadamente descortés* es el siguiente más alto, un 32% en total de la población encuestada. Por lo tanto, esto nos indica que el 69% de las respuestas se inclinan hacia el lado de la descortesía con este enunciado. Sin embargo, de igual forma se puede notar que existen participantes que no perciben este enunciado como cortés ni descortés, siendo que un 26% de los participantes ha seleccionado *ni cortés, ni descortés*, es decir perciben al enunciado como neutral. Adicionalmente, es importante destacar que algunos de los encuestados perciben este enunciado como cortés, ya que el 5% de ellos ha clasificado al enunciado como *cortés* o *extremadamente cortés*.

**Ilustración 13** Percepción de cortesía: futuro imperativo con un amigo



En el tercer enunciado, *dame pasando el cargador*, la percepción general de los participantes es la opción *ni cortés, ni descortés* con un 45% del total, lo que nos indica que este porcentaje de participantes se mantiene en un punto neutral con respecto a la percepción de cortesía del grupo. Por otra parte, es importante notar que el resto de las percepciones de los participantes se inclinan hacia cortesía, ya que el 36% de los participantes han seleccionado una de las siguientes opciones: *cortés* o *extremadamente cortés*. Además de esto, se puede observar en el gráfico 14 que un 12% de los encuestados se inclinan hacia la descortesía, puesto que, han clasificado a este enunciado como *descortés* o *extremadamente descortés*.

**Ilustración 14** Percepción de cortesía: dar + gerundio + me con un amigo



Con respecto al enunciado número cuatro, *darasme pasando el cargador*, se puede evidenciar que al igual que el enunciado anterior, aquí predomina la neutralidad, pues un 36% de los participantes han seleccionado la opción *ni cortés, ni descortés*. No obstante, podemos ver en la ilustración 15 que un 51% de la población encuestada percibe a este enunciado como *descortés* o *extremadamente descortés*, lo que nos indica que este porcentaje se inclina hacia la descortesía. Por otra parte, un 13% de los encuestados percibe al enunciado como *cortés* o *extremadamente cortés*, lo que demostraría que estos hablantes lo perciben como cortés. Por consiguiente, es notorio que la percepción del grupo hacia la descortesía supera a la cantidad de participantes que percibe el enunciado como cortés.

**Ilustración 15** Percepción de cortesía: futuro imperativo + dar + gerundio + me con un amigo



El enunciado número 5 es *date pasando el cargador*, en el cual se destaca que la opción *ni cortés, ni descortés* es la más seleccionada por los participantes con un 48% del total que se mantiene en la neutralidad. Por otra parte, en la ilustración 16 se puede divisar que, con respecto al resto de respuestas, un 33% de los participantes ha seleccionado entre *cortés* y *extremadamente cortés* como su percepción del enunciado. Asimismo, se debe añadir que un 19% de las respuestas demuestran que los participantes perciben a esta estructura como *descortés* o *extremadamente descortés*. De modo que, esto nos indica que el 33% de participantes lo perciben como cortés, y esto supera al 19% de aquellos que lo perciben como descortés.

**Ilustración 16** Percepción de cortesía: dar +gerundio + te con un amigo



El siguiente enunciado propuesto en la situación dos es *daraste pasando el cargador*, y como en los enunciados previos, se encuentra que la opción *ni cortés, ni descortés* fue seleccionada por el 40% de la población encuestada. Sin embargo, como muestra la ilustración 17, se puede resaltar que un 42% de las percepciones se inclinan hacia la

descortesía, ya que este porcentaje se encuentra entre las opciones *descortés* o *extremadamente descortés*. Además, un 18% de la población participante ha seleccionado la opción *cortés* o *extremadamente cortés* como su percepción del enunciado. En resumen, con respecto a este pedido, podemos ver que el porcentaje de encuestados que percibe descortesía es mayor a aquellos participantes que perciben cortesía.

*Ilustración 17* Percepción de cortesía: futuro imperativo + dar + gerundio + te con un amigo



Con respecto al último enunciado, en el gráfico 18 podemos contemplar que un 45% de los participantes han seleccionado la opción *ni cortés, ni descortés* como su percepción del enunciado, lo que indica que se mantienen en la neutralidad. Igualmente, un 32% de los encuestados ha descrito al enunciado como *cortés* o *extremadamente cortés*, lo que muestra que la perciben como cortés. El 23% de los participantes restantes percibe al enunciado como *descortés* o *extremadamente descortés*, indica que este grupo de encuestados lo perciben descortesía. Por último, cabe recalcar que la tendencia a la cortesía supera al porcentaje de participantes que perciben al enunciado como descortés.

*Ilustración 18* Percepción de cortesía: dar + gerundio con un amigo

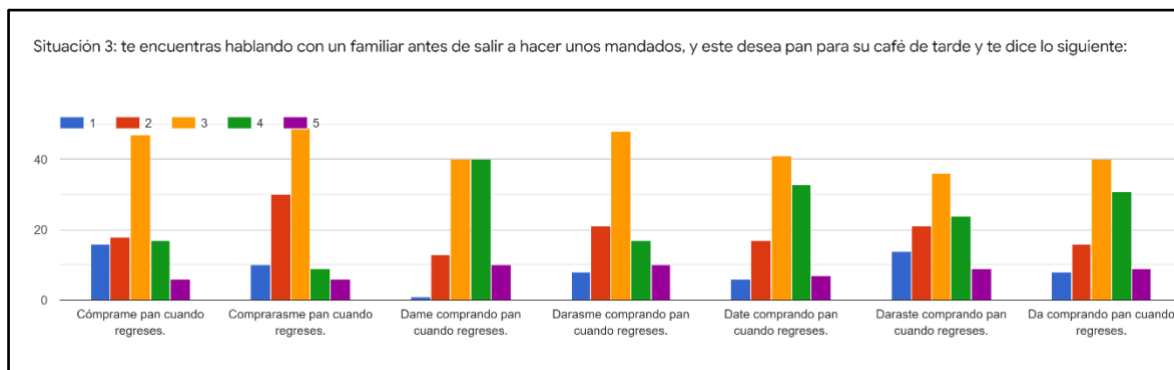


Es importante notar que, en algunas estructuras, aunque predomine la neutralidad, aquellos enunciados que están contruidos con imperativo, *futuro imperativo* y su combinado con *dar+ gerundio*, los participantes tienden a inclinarse hacia la descortesía. Con respecto a las demás estructuras, se puede observar que las percepciones de aquellos enunciados con estructuras con *dar+gerundio* se inclinan hacia la cortesía, ya que han seleccionado una de las siguientes opciones: *cortés* y *extremadamente cortés*. Por consiguiente, se puede ver que, de los siete enunciados, 4 de ellos se inclinan hacia la descortesía y los tres restantes se inclinan hacia lo opuesto, y no solamente el enunciado 2. Finalmente, el enunciado *dame pasando el cargador* es el que registra menos respuestas entre las opciones que se inclinan hacia la descortesía, y el enunciado *pasarás el cargador* es el que muestra un menor número de respuestas percibidas como corteses.

### 3.5 Resultados de la situación 3: un familiar

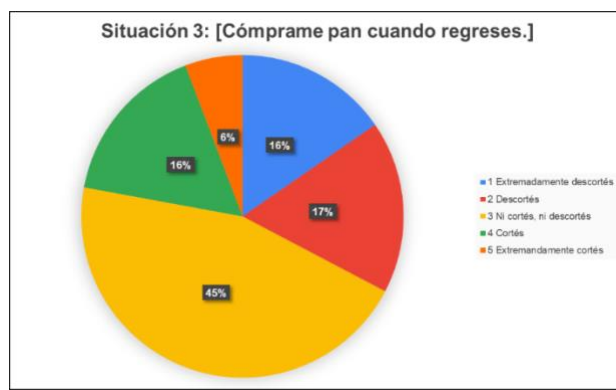
En la ilustración número 19 se puede observar la situación propuesta en esta sección de la encuesta. En esta, el participante se debe colocar en un contexto familiar, ya que el hablante propuesto será un familiar. La acción que el hablante solicita al oyente es “comprar pan”, este enunciado ha sido desplegado en todas las formas de atenuación de mandato del EAE. Como se puede observar en la gráfica, la mayoría de los participantes se mantienen en la neutralidad percibiendo a estos enunciados como *ni cortés, ni descortés*. Sin embargo, en el siguiente análisis se detalla cómo los porcentajes de las respuestas puede mostrar diferentes percepciones.

*Ilustración 19* Percepción de cortesía: un familiar - situación 3



Como primer enunciado tenemos la oración *cómprame pan cuando regreses*, y podemos ver en la ilustración 20 que el 45% de los participantes ha seleccionado la opción *ni cortés, ni descortés* como su percepción del enunciado, esto indica que este grupo de encuestados no demuestra una inclinación, sino que se mantiene en la neutralidad. Por otra parte, existe un 33% de respuestas recolectadas entre las opciones *descortés* y *extremadamente descortés*, y un 22% de los participantes perciben al enunciado como *cortés* y *extremadamente cortés*. En resumen, podemos ver que el porcentaje de los participantes que se inclinan por la descortesía es mayor, al porcentaje que se inclina hacia la cortesía.

*Ilustración 20 Percepción de cortesía: imperativo con un familiar*



A continuación, podemos ver que en el gráfico 21 que en el enunciado *comprárame pan cuando regreses* predomina la opción *ni cortés, ni descortés* con 47% de respuestas, mostrando que este grupo se centra en la neutralidad. Por lo demás, se puede observar que un 38% del total se decanta por la descortesía, ya que este porcentaje se ha recolectado entre las repuestas de las opciones *descortés* y *extremadamente descortés*. Además de eso, se encontró un 15% obtenido entre las opciones *cortés* y *extremadamente cortés*. En otras palabras, podemos ver que el porcentaje que percibe al enunciado como descortés es superior al porcentaje de las percepciones que se inclinan hacia la cortesía.

**Ilustración 21** Percepción de cortesía: futuro imperativo con un familiar



Con respecto al enunciado tres *dame comprando pan*, podemos observar en la ilustración 22 que un 38% de participantes escoge quedarse en la neutralidad, seleccionando la opción *ni cortés, ni descortés*. No obstante, también se ha encontrado un 38% de participantes que percibe al enunciado como *cortés*; además, a esto se debe añadir que un 10% de encuestados percibe al enunciado como *extremadamente cortés*. En otras palabras, un 48% de la población encuestada se inclina hacia la cortesía con respecto a la percepción de *dame comprando pan*. Por otra parte, entre las opciones *descortés* y *extremadamente descortés* se ha recolectado un 14% de respuestas que se inclinan hacia la descortesía.

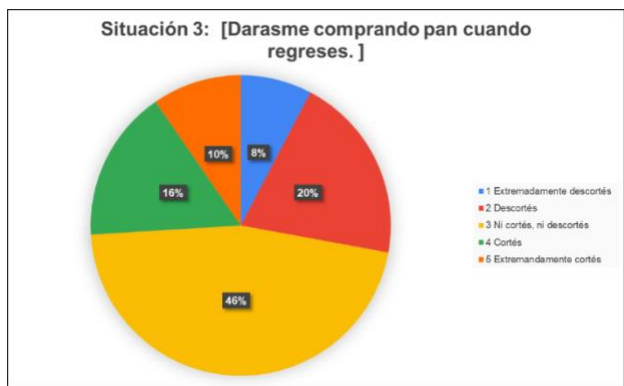
**Ilustración 22** Percepción de cortesía: dar + gerundio + me con un familiar



El siguiente enunciado es *darasme comprando pan cuando regreses*, los datos recolectados se pueden observar en la ilustración 23. Al igual que los demás enunciados, este demuestra que un 46% de los participantes no se inclina hacia la cortesía o descortesía quedándose en la neutralidad con respecto a la percepción. Por otra parte, las respuestas recogidas entre las opciones *descortés* y *extremadamente descortés* conforman el 28% del

total. De igual forma, se puede ver que las respuestas que se encuentran entre las opciones *cortés* y *extremadamente cortés* conforman el 26% del total de la población encuestada. Esto nos indica que las respuestas se inclinan tanto hacia la descortesía, como a la cortesía, con una leve diferencia entre los dos de un 2%. En otras palabras, las percepciones del enunciado se encuentran equilibradas entre ambos ejes de la cortesía.

*Ilustración 23* Percepción de cortesía: futuro imperativo + dar + gerundio + me con un familiar



El enunciado número cinco es *date comprando pan cuando regreses*, y tal como se ha visto en oraciones previas, la neutralidad predomina con 46% de los participantes seleccionado la opción *ni cortés, ni descortés*. No obstante, en la gráfica 24 podemos percibir que, el 39% de la población encuestada percibe al enunciado como *cortés* o *extremadamente cortés* demostrando que este porcentaje se inclina hacia la cortesía. Por otra parte, hay participantes que perciben a este enunciado como *descortés* o *extremadamente descortés* conformando el 22% restante de la muestra que se inclina hacia la descortesía. Por lo tanto, es claro que predominan las percepciones que se inclinan hacia la cortesía.

*Ilustración 24* Percepción de cortesía: dar + gerundio + te con un familiar



El siguiente enunciado propuesto en la situación tres, es el enunciado *daraste comprando pan*, y podemos observar en el gráfico 25 los resultados obtenidos. Al igual que los enunciados analizados previamente, en este se encuentra que la opción *ni cortés, ni descortés* recolecta un 35% de los encuestados que se quedan en la neutralidad y deciden no decantarse por ningún tipo de percepción. Sin embargo, se puede resaltar que los porcentajes restantes se inclinan tanto hacia la descortesía, como hacia la cortesía. Es decir, el 33% de los encuestados percibe al enunciado como *descortés* o *extremadamente descortés* inclinándose hacia la descortesía, y el otro 32% de los participantes han seleccionado *cortés* o *extremadamente cortés* como su percepción de la oración que tiende a la cortesía. En resumen, la diferencia de percepción del enunciado es del 1%, lo que indica que la distribución está equilibrada y no existe una diferencia significativa.

**Ilustración 25** Percepción de cortesía: futuro imperativo + dar + gerundio + te con un familiar



Para concluir con las oraciones, en el cuadro 26 se encuentran las respuestas al enunciado *da comprando el pan cuando regreses*. En este podemos ver que el 38% de los encuestados han seleccionado la opción *ni cortés, ni descortés* demostrando que no se inclinan ni por la descortesía, ni por la cortesía. Por lo demás, se encontró que las respuestas obtenidas entre las opciones *cortés* y *extremadamente cortés* suman un total de 39% de participantes que se inclinan hacia la cortesía. Además, las respuestas obtenidas entre *descortés* o *extremadamente descortés* suman un 23% del total de los encuestados mostrando inclinación hacia la descortesía. Por lo tanto, se comprende que la tendencia de las percepciones se decanta por la cortesía.

**Ilustración 26** Percepción de cortesía: *dar + gerundio con un familiar*



Es importante destacar que, aunque en todos enunciados varios de los participantes no se decantan ni por la cortesía ni la descortesía, manteniéndose en la neutralidad, se puede percibir tendencias hacia ambas opciones en función de la estructura utilizada en cada enunciado. En otras palabras, 4 enunciados de 7 se inclinan hacia la descortesía, y los tres enunciados restantes se inclinan hacia la cortesía, estos son aquellos enunciados contruidos solo con la estrategia *dar+gerundio*: *dame comprando*, *date comprando* y *da comprando*. Por otra parte, las percepciones de los enunciados estructurados con imperativo, *futuro imperativo* o *dar+gerundio* en combinación con *futuro imperativo* se inclinan hacia la descortesía. No obstante, es importante destacar que las oraciones estructuradas con combinaciones demuestran una diferencia mínima entre su inclinación a la descortesía y su inclinación a la cortesía, por lo tanto, se considera que las oraciones se perciben tanto como corteses y descorteses. Por último, el enunciado *dame comprando pan cuando regreses* es el que registra menos porcentaje de descortesía, y el enunciado *comprarás pan cuando regreses* es el que muestra menor cantidad de respuestas recolectadas que tienden hacia la cortesía.

Con base en los resultados obtenidos, estas estrategias de atenuación del EAE sí disminuyen la amenaza, puesto que varios enunciados se han inclinado hacia la cortesía. Igualmente, aquellos que se inclinan hacia la descortesía disminuyen la amenaza de manera moderada, ya que, aunque las percepciones entregadas sobre la cortesía se inclinan hacia la descortesía, algunas de las respuestas entregadas son neutrales. Por lo tanto, estos enunciados atenúan la amenaza, mas no de la misma forma que los enunciados percibidos como corteses. Adicionalmente, se puede ver que los enunciados percibidos como descorteses y corteses no son constantes en todas las situaciones. Es decir, 4 enunciados de 7 se inclinan hacia la

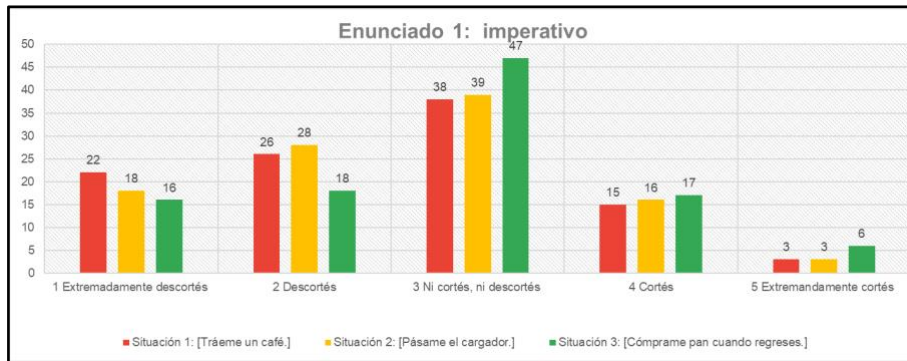
descortesía con cada uno de los hablantes propuestos en los contextos planteados; y, asimismo, los tres enunciados restantes se inclinan hacia la cortesía en todas las situaciones, exceptuando la situación familiar. Esto se debe a que los enunciados con estructuras combinadas entre *dar + gerundio* y el *futuro imperativo* en la situación familiar, pese a que el porcentaje inclinado hacia la descortesía es superior, esta diferencia no es significativa, tanto así que se los ha clasificado tanto como corteses y descorteses. Por último, las estructuras propuestas en la situación familiar disminuyen la amenaza a la *face* en mayor proporción que las mismas estructuras en los otros contextos planteados.

### **3.6 Análisis de los enunciados: estrategias atenuantes**

En esta parte del análisis, se describe cómo los encuestados perciben los enunciados expuestos previamente; no obstante, el punto de vista utilizado aquí es general, puesto que se analizará cada enunciado de acuerdo con la estrategia que usan, comparando los resultados de las 3 situaciones propuestas.

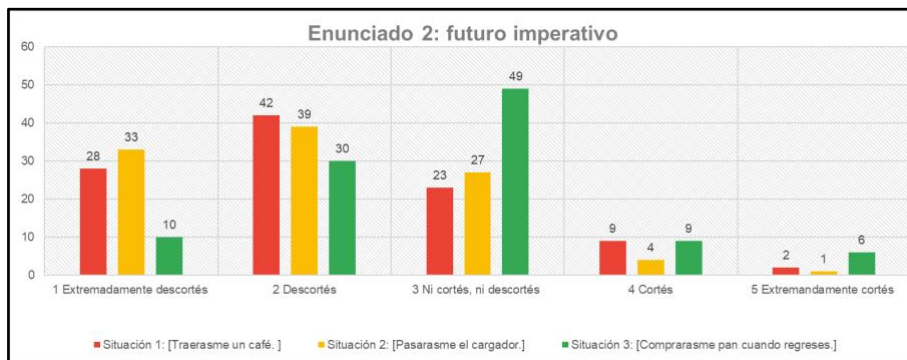
Como primera estructura utilizada para transmitir los actos ilocutivos propuestos tenemos al imperativo, dentro los enunciados se han comparado las cantidades recolectadas en cada una de las opciones: *extremadamente descortés*, *descortés*, *ni cortés ni descortés*, *cortés*, *extremadamente cortés*. Los enunciados comparados son los que se pueden observar en la ilustración 27, y se puede notar que la mayoría de los participantes han marcado a estas situaciones como *ni cortés*, *ni descortés* en las tres situaciones. Estos nos indica que, la distribución de participantes se centra en la izquierda a partir del punto medio, en el lado de la descortesía. Esto supera a aquellos que consideran a los enunciados como corteses, y es importante notar que esta tendencia es constante para las tres situaciones. Además, podemos ver que la opción *extremadamente cortés* es la menos seleccionada en todas las situaciones, y aunque esta se combinara con las cantidades de la opción *cortés*, es notable que no lograría sobrepasar la tendencia de los encuestados a clasificarlos como descorteses.

**Ilustración 27** Comparación de la percepción de cortesía: imperativo



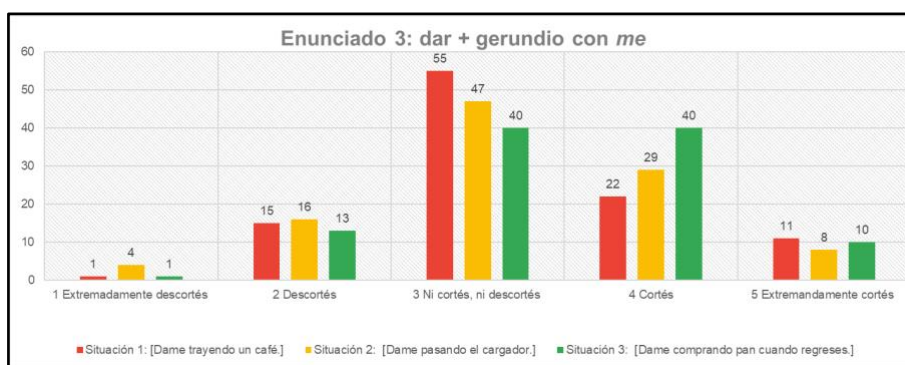
La siguiente estructura analizada es la de los enunciados conformados por la estrategia de atenuación del español ecuatoriano *futuro imperativo*. En la ilustración 28, se puede observar que, las respuestas de las oraciones de las tres situaciones tienden hacia la izquierda, es decir, hacia el lado de la descortesía. Por consecuencia, es notoria que las percepciones del lado de la cortesía son inferiores en las opciones *cortés* y *extremadamente descortés*. No obstante, se puede observar un cambio con la situación número tres con un familiar, ya que a diferencia de las situaciones uno con un compañero y la situación dos con un amigo, es la que más se mantiene en la opción *ni cortés, ni descortés*, y menor cantidad de respuestas en el lado de la descortesía. Sin embargo, las percepciones recolectadas de la situación 3 en lado de la cortesía no superan la tendencia de los participantes hacia la descortesía en la misma situación.

**Ilustración 28** Comparación de la percepción de cortesía: futuro imperativo



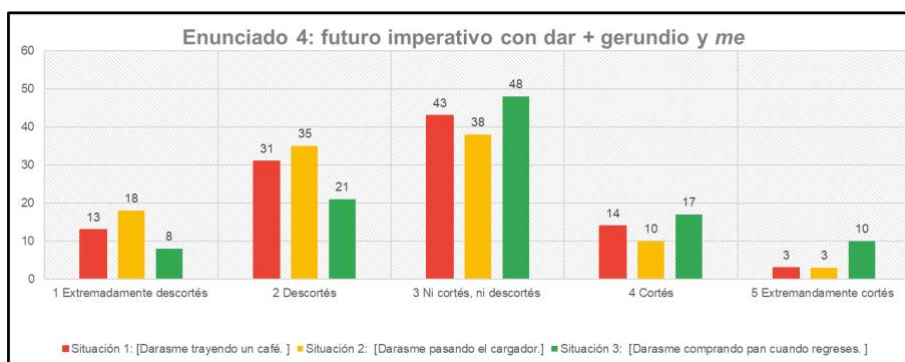
La siguiente estructura analizada es la estrategia *dar + gerundio* con el pronombre enclítico *me*. En el gráfico 29, como observación general, se puede notar que en este caso las percepciones se concentran en el punto neutro con una notable inclinación hacia el lado de la cortesía. Por ende, aunque sí sean existentes las percepciones de *descortés* y *extremadamente descortés* inclinadas hacia la descortesía, esta cantidad no es superior a las recolectadas en el lado derecho de la gráfica, el lado de la cortesía. Es importante notar que la tendencia a percibir esta estructura como cortés es independiente de la situación, puesto que los resultados son similares en todas las situaciones.

**Ilustración 29** Comparación de la percepción de cortesía: *dar + gerundio + me*



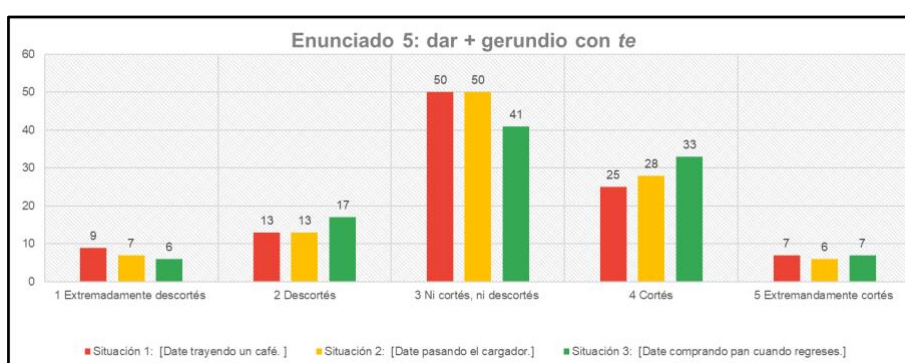
A continuación, se presenta el análisis de la estrategia atenuante *futuro imperativo* en combinación con *dar + gerundio* y el pronombre enclítico *me* comparado en las tres situaciones. En general, la mayor cantidad de respuestas se concentra en la opción media *ni cortés, ni descortés*, con una tendencia hacia el lado izquierdo de la gráfica 30. En otras palabras, del punto medio los encuestados perciben como descorteses los enunciados estructurados con esta estrategia atenuante. Esto se debe a que, los datos recolectados entre las opciones *cortés* y *extremadamente cortés* del lado de la cortesía no logran superar las percepciones que se inclinan hacia la izquierda. Cabe recalcar que esto indica que la tendencia a percibir esta estructura como descortés no se debe a la situación, puesto que los resultados son similares en todas estas, sino más bien se debe a la percepción de la estructura misma.

**Ilustración 30** Comparación de la percepción de cortesía: futuro imperativo + dar + gerundio + me



La siguiente estrategia analizada se estructura con *dar + gerundio* con el pronombre enclítico *te*. Al igual que se ha visto en cuadros anteriores, se puede destacar que la mayoría de las respuestas en las tres situaciones se concentran en el punto medio con una tendencia hacia el lado derecho del gráfico 31, el lado de la cortesía. Esto significa que la cantidad de percepciones recolectadas entre las opciones *cortés* y *extremadamente cortés* es superior a las percepciones entre las opciones *descortés* y *extremadamente descortés*, lo que da como resultado que los participantes perciben a los enunciados estructurados con esta estrategia como corteses. Es importante notar que, debido a que las respuestas son similares en todas las situaciones, la percepción obtenida de los participantes no depende del contexto en el que se encontraban, sino de la estrategia usada en el enunciado.

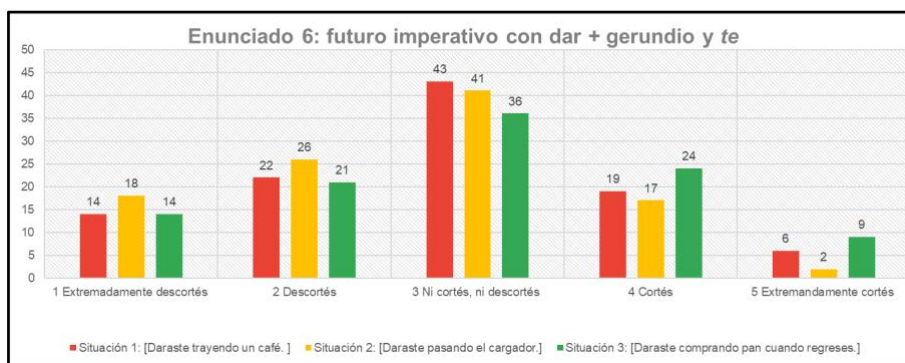
**Ilustración 31** Comparación de la percepción de cortesía: dar + gerundio + te



En el gráfico 32, se observa la comparación de las respuestas obtenidas de los participantes en el enunciado número seis estructurado con la estrategia *futuro imperativo* en combinación con *dar + gerundio* y el clítico *te*. Como se ha visto en los enunciados

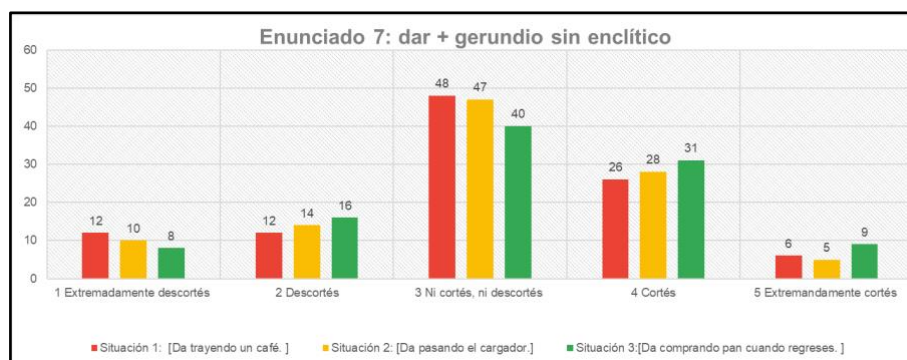
previos, la mayoría de las respuestas se centran en el punto neutral de las percepciones; sin embargo, podemos notar que los participantes se inclinan hacia ambos lados del cuatro. Es decir, las percepciones tanto del lado de la descortesía y del lado de la cortesía se encuentran balanceadas, ya que la diferencia en la cantidad de respuestas entre *extremadamente descortés/descortés* y *cortés/extremadamente cortés* no es significativa. El único dato que se puede destacar de las percepciones es que estas se encuentran inclinándose ligeramente hacia el lado de la descortesía. Cabe recalcar que, los resultados son similares en todas las situaciones, por lo tanto, las percepciones recolectadas no dependen de la situación planteada, sino de la estrategia atenuante utilizada.

**Ilustración 32** Comparación de la percepción de cortesía: futuro imperativo + dar + gerundio + te



La última estrategia analizada es *dar + gerundio* sin clítico. Como se observa en el gráfico 33, al igual que los análisis anteriores, la mayoría de las respuestas están concentradas en la opción neutral *ni cortés, ni descortés*, añadiendo una inclinación hacia la derecha, el lado de la cortesía. Sin embargo, es fundamental mencionar que la diferencia de cantidad de percepciones que se encuentra entre los participantes que perciben como cortés esta estrategia y aquellos la que perciben como descortés es reducida. Por lo tanto, este enunciado es percibido tanto como cortés y descortés. Cabe señalar que los resultados son similares en todas las situaciones, por ende, el contexto planteado no ha provocado diferencias en la percepción.

**Ilustración 33** Comparación de la percepción de cortesía: dar + gerundio



### 3.7 Análisis de las opiniones

Aquí se detalla el análisis de la segunda parte de la encuesta que pretende estudiar si las respuestas obtenidas en la primera sección coinciden con las percepciones entregadas a las siguientes preguntas. En esta sección se analizará cómo perciben ciertos enunciados comparados, y también se estudiarán las opiniones de los encuestados sobre esta diferencia. Para empezar, cabe señalar que esta sección de la encuesta también está diseñada con situaciones, los encuestados tendrán que ubicarse como oyentes en los contextos propuestos para poder proveer sus respuestas. De igual manera que en la primera sección, las situaciones involucran a un familiar, un amigo, un compañero de trabajo o estudio.

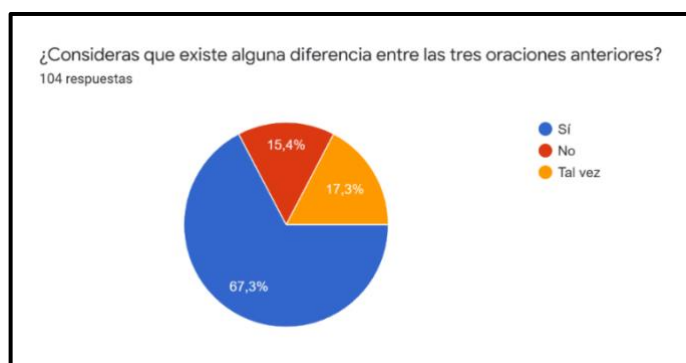
Dentro de esta parte de la encuesta, los enunciados propuestos se componen por las dos estrategias principales de atenuación del EAE. Es decir, el enunciado *A* en cada situación está estructurado con *dar+gerundio*, el enunciado *B* está escrito con *futuro imperativo*, y el último enunciado propuesto en las situaciones está compuesto por ambas estructuras previamente mencionadas, es decir, es una combinación del *futuro imperativo* con *dar+gerundio* y el enclítico *me*. Los participantes han escogido entre sí, no o tal vez para indicar si perciben una diferencia entre las oraciones planteadas en cada situación. De ser el caso de que sí perciban una diferencia, se ha pedido que la expliquen de forma detallada.

#### 3.7.1 Opiniones situación 1: un familiar

En la primera situación de esta sección, se ha planteado el siguiente contexto con un familiar y el hablante: *te encuentras de salida para pasear a tu mascota, y un miembro de*

*tu familia te pide comprar leche.* Las oraciones expuestas con las estrategias del EAE, son las siguientes; para el enunciado A *dame comprando leche*, el enunciado B *comprarasme leche*, y, por último, el enunciado C *darasme comprando leche*. Como primer análisis, se puede observar en la ilustración 13 que el 67,3% de los participantes sí perciben una diferencia entre los enunciados en esta situación, además de un 17,3% consideran que tal vez sí existe una diferencia. Esto nos deja un 15,4% de los participantes que no perciben ninguna diferencia entre los pedidos.

**Ilustración 34** Percepción de diferencias entre estrategias atenuantes: un familiar



Con respecto a las opiniones encontradas, las menos específicas argumentan que faltan partículas corteses como la palabra por favor. Incluso, otros comentarios destacan el aspecto morfológico de los enunciados, ya que varios participantes han comentado desde una percepción prescriptivista que los enunciados no están correctamente estructurados ni conjugados. Además, uno de los participantes ha mencionado que la diferencia que percibe se debe al contacto lingüístico con las lenguas indígenas del país, sujeto 92: *la última expresión está influenciada por la estructura del kichwa....*

Por otra parte, otros sugieren que la diferencia radica en la familiaridad que existe entre los interlocutores, debido a que, en función del contexto y del interlocutor, esta familiaridad entre el hablante y el oyente irá variando, como nos muestra esta opinión, sujeto 30: *depende de con quién hables, puede ser más casual o formal el uso de la lengua.* De igual forma, hay comentarios que nos sugieren que la diferencia de estos enunciados se encuentra en el hecho de que la cortesía disminuye debido al contexto propuesto, sujeto 7: *en familia es más en confianza y no hay mucha cordialidad.*

Por último, los encuestados afirman que la diferencia que existe o puede existir entre los enunciados radica en que estos tienen diferentes niveles de cortesía, puesto que se producen con diferentes estructuras. Incluso comentan que se diferencian, ya que el acto

expresado cambia con cada estructura, es decir, unas oraciones se perciben como mandatos y otros se perciben como pedidos, sujeto 4: *la forma en que se escucha las oraciones entre una orden o un favor*. En los siguientes párrafos se describe cómo los cambios morfológicos de cada uno de los enunciados son percibidos.

La mayoría de los comentarios con respecto a la percepción de cada uno de los enunciados nos indica que la oración A es percibida como un pedido que es cortés, el enunciado B se percibe como un mandato descortés y la percepción del enunciado C es indefinido debido a la gran variedad de respuestas. Si analizamos a profundidad los comentarios sobre la oración A, nos indican que *dame comprando leche* es recibido por los encuestados como un pedido o solicitud que lleva cortesía, sujeto 35: *la opción A es más cortés como pidiendo un favor*. Incluso, varios mencionan que es una estructura que puede reemplazar a la palabra por favor, sujeto 28: *al momento de decir dame comprando, das a entender el por favor de alguna manera*. Además de esto, sí se ha encontrado que un grupo reducido de participantes considera que la oración A es neutra, sujeto 103: *...A es indiferente*. Otros consideran que la opción A es descortés, ya que se la percibe como un mandato, sujeto 39: *la A necesita un previo por favor o se escucha como una orden*. Por otro lado, en comparación con el primer enunciado, B y C se perciben como mandatos descorteses, principalmente la oración B, a continuación, se exponen algunas de las respuestas recolectadas:

Sujeto 84: *A es un poco más cortés, mientras que B y C suenan como más una orden u obligación*.

Sujeto 58: *B suena bastante a una obligación no cordial*.

Sujeto 16: *la opción B se expresa como una exigencia y no como un favor*.

Además de esto, también se ha encontrado que el enunciado B se ha percibido como una amenaza, sujeto 18: *la segunda suena muy seria como amenaza*. Por otra parte, a pesar de lo anterior descrito, también se descubrió un grupo reducido de participantes que piensan lo opuesto a lo mencionado con anterioridad, es decir consideran el enunciado A como un mandato descortés, B como un pedido cortés al igual que C. Igualmente, algunos participantes denotan que, determinar si es un mandato o pedido dependerá del contexto y del interlocutor debido a que los factores de familiaridad, poder y nivel de imposición pueden

cambiar, aquí se pueden observar algunos de los comentarios de lo previamente argumentado:

Sujeto 99: *la primera es una orden, la segunda es una forma de pedir y la tercera lo pide amablemente.*

Sujeto 39: *la frase B y C la escuchado más por mi abuelita y tías así que de por sí las entiendes con mayor amabilidad sin que lleve un por favor, mientras la A necesita un previo por favor o se escucha como una orden.*

Asimismo, es importante referirse a todas las opiniones encontradas con respecto al enunciado C, ya que las percepciones recibidas de esta oración son variadas. Como primer punto, tenemos las distinciones descritas en los párrafos anteriores, los participantes describen a C como un pedido cortés o como un mandato descortés al ser comparado con los demás enunciados. Incluso se mencionó que es una variación informal del enunciado A, pero estructurado con estrategias específicas del español hablado en la zona, sujeto 8: *... la C es parecida a la A, pero un poco más a lo quiteño.*

Además de esto, *darasme comprando leche* ha sido descrita como un recordatorio de parte del hablante hacia el oyente, y también se lo ha descrito como un pedido, que de igual forma se lo percibe como descortés. Por otra parte, esta oración también ha sido descrita como no impositiva, es decir, como un mandato que por su atenuación otorga más poder de decisión al oyente con respecto a cumplirlo, sujeto 42: *A. Ordena B. Pide C. Deja a mi criterio.* Sin embargo, también se encontró un participante que percibía este enunciado como una amenaza u otros que percibían a todos los enunciados como mandatos exceptuando este enunciado específicamente.

Por último, los participantes han descrito cómo relacionan las estructuras con la cortesía y los actos de habla. Varios argumentan que la utilización de la estrategia del EAE *dar + gerundio* demuestra cortesía y convierte al mandato en un pedido, ya que, de no estructurar la oración de esta forma, se la percibiría como un mandato. No obstante, se menciona que el contexto y la producción de estas estructuras podría modificar su significado. Por el contrario, el *futuro imperativo* se ha considerado como una estructura que no atenúa y demuestra más la imposición del hablante sobre el oyente, aquí se pueden observar algunos ejemplos:

Sujeto 24: *el verbo dar lo hace un poco más cortés, hace entender que es un favor que necesita, sin eso parece una orden.*

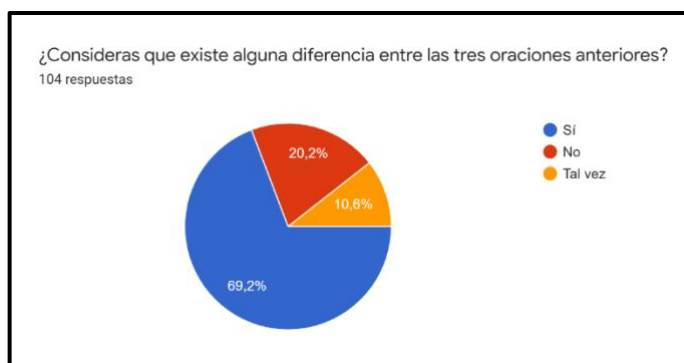
Sujeto 97: *por la forma en que se conjugan los verbos y la manera en que se habla en nuestro contexto, unas expresiones sugieren una orden y las otras peticiones. Generalmente, utilizamos el “dame” para revelar amabilidad, pero también depende cómo sea utilizado. Por ejemplo, B y C no suenan corteses, pero A sí.*

Sujeto 76: [...] *la palabra comprarme es una manera brusca de pedir e incluso se puede decir que se está imponiendo [...].*

### 3.7.2 Opiniones situación 2: un amigo

En la segunda situación de esta sección, se ha planteado el siguiente contexto en el que un amigo es el hablante designado: *te encuentras en un restaurante con un amigo tuyo, y vas al mostrador por servilletas, tu amigo te pide que consigas un cuchillo para él.* Las oraciones expuestas con las estrategias del EAE, son las siguientes; para el enunciado A *dame pidiendo un cuchillo*, el enunciado B *pedírasme un cuchillo*, y, por último, el enunciado C *darásme pidiendo un cuchillo*. Se puede observar en la ilustración 14 que, el 69.2% de los participantes sí perciben una diferencia entre los enunciados en esta situación, además de un 10.6% que considera que tal vez sí existe una diferencia, y un 20.2% que no perciben ninguna diferencia entre los pedidos.

*Ilustración 35 Percepción de diferencias entre estrategias atenuantes: un amigo*



Con respecto a las opiniones encontradas, las menos específicas argumentan, al igual que en la situación anterior, que los enunciados no están formulados con la palabra cortés *por favor*. Otros comentarios mencionan que, la diferencia de los enunciados radica en el

respeto que tiene el hablante hacia el oyente, y también se argumenta que depende de quién sea el hablante para el oyente, lo que significa que la percepción del enunciado dependerá de las variables que cambian el nivel de cortesía como el poder social, la familiaridad y la imposición del hablante. Por otra parte, se han encontrado comentarios que sugieren que las estructuras son complejas y difíciles de producir, y por cuestiones de economía lingüística es preferible usar imperativo en esta situación. Por último, al igual que en la primera situación, se alude que, la diferencia de las oraciones se debe al contacto lingüístico con las lenguas indígenas de la zona. Con respecto a los enunciados A, B, y C se han encontrado respuestas parecidas a las descritas en la primera situación. En la mayoría de los comentarios de los participantes se puede apreciar que consideran al enunciado A como un pedido cortés, B como un mandato descortés, y C tiene varias opiniones divididas sobre este.

Dentro los comentarios recolectados con respecto al enunciado *dame pidiendo un cuchillo*, en su gran mayoría se ha podido encontrar que esta oración se considera un pedido que posee cortesía. De igual forma, se encontró que puede reemplazar a la palabra *por favor*, como fue expresado en los siguientes ejemplos, sujeto 81: *en la opción A se lo pide como un favor*; y sujeto 54: *la respuesta A muestra cortesía al momento de pedir algo*. No obstante, es importante mencionar que también se hallaron participantes que consideran al enunciado A como neutro.

Por otra parte, del enunciado *pedirame un cuchillo* se encontraron varias opiniones, la mayoría lo perciben como un mandato descortés que se puede comparar con la fuerza ilocutiva de imperativo, sujeto 77: *la B es como obligatorio*; o, sujeto 51: *B es como imperativo*. Además de esto, no solo esta oración ha sido descrita como descortés, sino que también los encuestados la han percibido como un mandato que puede llegar a ser ofensivo para el oyente, o incluso podría llegar a convertirse en una amenaza, como se expresa en los siguientes comentarios, sujeto 12: *la opción B es algo más grosera que el resto*; y, sujeto 17: *algo como "pedirame" me suena casi a amenaza*. Es importante añadir que, aquellos comentarios que califican a la oración A como cortés son los mismos que determinan a B como descortés. No obstante, existe un grupo reducido de participantes que consideran al enunciado B como un pedido y no mandato, mas no se añade si a este se lo considera como cortés o descortés.

Con respecto al enunciado C, como se mencionó antes, se lo percibe de varias formas. Por un lado, algunos participantes manifestaron que esta oración es un mandato

descortés al igual que la oración B, sujeto 49: *A es cortés, pero B y C suenan como obligación u orden*. De igual forma, otro tipo de percepciones cae en algo parecido a lo ya hablado, estos consideran al enunciado C como un pedido, pero descortés. Incluso se puede apreciar que algunos no lo perciben ni como mandato ni pedido, sujeto 57: *C) suena a una amenaza*. No obstante, otro grupo reducido de participantes percibe *darasme pidiendo un cuchillo* como un pedido cortés al igual que la oración A, sujeto 90: *la oración B suena como una orden, a diferencia de las oraciones A y C que parecen más un favor*. Por otra parte, se encontró a un participante que percibe a este enunciado como el más apropiado para ser usado en una interacción con un amigo, a pesar de que lo considera como una obligación, debido a la familiaridad existente entre los interlocutores, sujeto 58: *pese a que todas suenan como una obligación más que una petición o favor, en mi parecer la C es más de confianza entre amigos*.

Como punto final es importante destacar que se han obtenido respuestas referentes a las estructuras de los enunciados mas no a lo que expresa cada enunciado. Al igual que en la situación 1, los participantes consideran que la diferencia entre las oraciones radica en la composición del enunciado. De acuerdo con los comentarios, la estructura *dar + gerundio* es la que más cortesía expresa, ya que esta es la estructura que puede expresar un favor. Igualmente, como se ha visto con anterioridad, la estrategia de atenuación *futuro imperativo* es utilizada para expresar mandatos, pues estos se perciben como imposiciones del hablante sobre el oyente. Esto se puede observar en los siguientes comentarios, sujeto 26: *A. con dame se entiende que es un favor y B. el comprarasme suena a obligación u orden*; y, sujeto 77: *las palabras dame y darasme se considera como preguntar, pero pedirasme es una imposición*.

### **3.7.3 Opiniones situación 3: un compañero de trabajo o estudio**

Para la última situación, se ha planteado el siguiente contexto en el que un compañero de trabajo o de estudio es el hablante: *te encuentras yendo a sacar unas copias, y un compañero de clase o de trabajo te pide comprar una carpeta*. Las oraciones expuestas con las estrategias del EAE, son las siguientes: para el enunciado A *dame comprando una carpeta*, el enunciado B *comprarasme una carpeta*, y, por último, el enunciado C *darasme comprando una carpeta*. Se puede observar en la ilustración 36 que, el 66.3% de los

participantes sí perciben una diferencia entre los enunciados en esta situación, además un 13.5% considera que tal vez sí existe una diferencia, y un 20,2% de los participantes no percibe ninguna diferencia entre los pedidos.

*Ilustración 36* Percepción de diferencias entre estrategias atenuantes: un compañero de estudio o trabajo



Con respecto a los resultados, como se ha visto en las situaciones anteriores, los participantes comentan que estos enunciados carecen de la palabra cortés *por favor*. Por otro lado, algunos participantes mencionaron que la diferencia entre las oraciones recae en la rapidez de respuesta que se espera por parte del oyente al cumplir con el acto ilocutivo, es decir, con el enunciado A se espera que el pedido sea cumplido de inmediato y con B y C se espera que se cumpla en un futuro cercano, sujeto 36: *el momento en el que lo haga A) de inmediato B) cuando regreses C) a lo que te vayas*. En cuanto a la mayoría de las opiniones recolectadas sobre los enunciados, las respuestas concuerdan con que la oración A se percibe como un pedido cortés, y a B y C como mandatos descorteses, esto se puede observar en las siguientes respuestas de los participantes:

Sujeto 45: *en la oración A solicita a manera cortés en la B y la C como una orden que se debe asumir sin ser solicitado con cortesía.*

Sujeto 85: *la opción A es un favor, pero las opciones B y C son una orden.*

Sin embargo, se ha encontrado un grupo reducido de opiniones que argumentan lo contrario, estos participantes consideran que la oración A es un mandato, mientras que, a los demás se consideran como pedidos, sujeto 75: *la primera es una orden, la segunda y tercera piden que le compres*. Igualmente, los participantes declaran que, el factor de la familiaridad entre los interlocutores hace una diferencia al momento de utilizar estas estructuras. En otras palabras, estos opinan que la opción A es la más cortés porque se la considera la más apropiada debido al contexto. Esto se debe a que, esta es la estructura que se debe utilizar cuando no existe mucha familiaridad entre los interlocutores, sujeto 58: *en este caso A es*

*más cordial pese a no pedirlo de favor, pero al no ser una persona de total confianza como un amigo directo es una buena forma de pedir.* Concordando con esta opinión, se encontraron participantes que mencionan que el nivel de descortesía de la oración B radica en la familiaridad que comparten los interlocutores propuestos en la situación, debido a que esta no es muy extensa o profunda, y este no es el tipo de estructura que se debe usar cuando existe poca familiaridad, sujeto 12: *la opción B nuevamente suena más grosera, porque en esta situación un compañero de clase o trabajo no necesariamente es alguien con quien tengamos una buena relación o bastante confianza.*

Por otra parte, a diferencia de las opiniones variadas del enunciado C en las situaciones anteriores, en esta, la variedad es reducida. Como se ha visto en otras ocasiones, algunos participantes consideran que *darásme comprando una carpeta* es igual de cortés que el enunciado *dame comprando una carpeta*. Sin embargo, hay quienes argumentan que es la oración C, *darás comprando una carpeta*, la que más cortesía demuestra, sujeto 26: *es más cortés la tercera, estamos acostumbrados a dar por entendido el por favor con esta oración, pero la primera está bien dicha.* Por el contrario, también existen comentarios que lo clasifican como un pedido descortés, incluso pocos encuestados lo perciben como una amenaza. Finalmente, entre lo último recolectado sobre esta oración, al igual que en situaciones previas, se considera a la oración C un recordatorio expresado por el hablante.

Por último, se halló respuestas que explican que las diferencias en las oraciones están dadas por las estructuras morfológicas de los enunciados, mas no por su significado, sujeto 55: *la manera en que se formula la petición.* En estas opiniones se ha encontrado que las oraciones producidas con *dar + gerundio* se consideran más corteses en comparación con la estructura de *futuro imperativo*. Incluso, se expone que, la combinación de ambas estructuras solo debe ser utilizada cuando la familiaridad de los interlocutores es alta, como ya se ha visto en párrafos anteriores. Igualmente, se mencionó que el *futuro imperativo* limita el poder de decisión del oyente para cumplir o no con el mandato o pedido, sujeto 16: *la opción B es exigencia no favor.*

Finalmente, es importante destacar que sí se ha encontrado a un participante que percibe a los enunciados de forma opuesta a lo descrito en el párrafo anterior. Este no dice que es la expresión que solo utiliza *dar + gerundio* y no la combina con *futuro imperativo* la que se percibe como un mandato. Asimismo, cabe señalar que hubo participantes que acotaron que estas estructuras son gramaticalmente incorrectas.

### 3.8 Análisis de opiniones: *face*

En esta sección del análisis, se pretende encontrar cómo perciben los encuestados la amenaza existente a *face* con los enunciados previamente analizados. En esta pregunta se han incluido atenuantes retóricos para hacer una diferencia con las oraciones anteriores. La pregunta principal pretende que los participantes confirmen si existe una diferencia entre un enunciado como los que ya han visto en la encuesta, y aquellos que incluyen atenuantes retóricos, además de las estrategias de atenuación del EAE. Es decir, se pretende buscar si los encuestados se sentirían más dispuestos a realizar el acto propuesto por el hablante, si este acto llevase una frase atenuante previa al mandato ya atenuado. Los atenuantes retóricos expuestos a los participantes van de acuerdo con la variedad del español hablado en la zona: *No seas malito/malita, sé buenito/buenita, ve, haz el favor de, disculpa te molesto, entre otros*. Los encuestados han podido seleccionar entre sí, no o tal vez, y como se expone en la gráfica inferior, un 76.9% de la población participante opina que definitivamente sí se sentirían más predispuestos a realizar el pedido del hablante si este usase alguna de estas frases. Además, un 14.4% proclama que tal vez sí se sentirían más dispuestos a realizar la actividad de ser producido el enunciado de esta forma. No obstante, un 8.7% menciona que no habría diferencia en su percepción.

*Ilustración 37* Percepción de los atenuantes retóricos



Posteriormente a esta pregunta, se les pidió a los participantes que describan la razón de su elección. En el análisis de los motivos descritos por los encuestados, el principal que se pudo encontrar es el nivel de cortesía que se percibe en un pedido con un elemento atenuante extra, en comparación con los previos que no lo tienen. Los participantes han comentado que, de esta forma, el enunciado es un pedido que se ha hecho con cortesía y no un mandato; incluso si antes ya se lo consideraba un pedido cortés, en esta ocasión el nivel de cortesía ha subido debido al elemento extra. Entre los adjetivos más utilizados para

describir esta diferencia se encuentran *cordial, cortés, amable, cálido, educado, respetuoso*. En los siguientes ejemplos se puede observar una demostración de lo mencionado:

Sujeto 84: *porque es un poco más amable, inclusive hace que me sienta más cómoda en hacer el favor que me piden.*

Sujeto 90: *en especial frases como “haz el favor de” y “disculpa te molesto” presentan una petición de favor, más no una orden.*

Sujeto 58: *hace más amigable a la petición y obviamente no suena o se puede interpretar como una orden sino como un favor.*

Sin embargo, es importante notar que unos pocos participantes han comentado todo lo contrario a lo anteriormente expresado. Para ellos, la utilización de estas frases sería contraproducente para el hablante, ya que no estarían atenuando la fuerza ilocutiva del acto, sino que estarían aumentándola. Es decir, dependiendo del contexto y de que quién sea el interlocutor, los participantes podrían ver a los atenuantes retóricos como una estrategia para aumentar la imposición sobre el oyente, y de esa forma estimularlo a realizar el pedido.

Sujeto 29: *se puede sentir igual a una orden la acción, más que como favor o ayuda.*

Sujeto 17: *depende de cómo lo digan y la situación. Es decir, en un contexto super específico, podría sonarme a manipulación emocional.*

Por otra parte, es importante mencionar que algunos participantes han reconocido que estas estructuras funcionan como atenuantes de los mandatos, y que se los ha adaptado al español hablado en la zona para poder cumplir con las normas de cortesía establecidas en la sociedad quiteña, como se aprecia en los siguientes comentarios. Se puede observar esto en los siguientes ejemplos, sujeto 15: *se asocia con un lenguaje más amigable o cortés, “suaviza” la petición o pregunta;* o, sujeto 71: *para los quiteños es una forma de ser cordial.*

Incluso, otra característica de los enunciados realizados con atenuantes retóricos es la capacidad que tienen para demostrar que el hablante es consciente de su imposición sobre el oyente. En otras palabras, al producir el acto ilocutivo incluyendo este elemento extra, los hablantes han tomado en consideración la amenaza que producen al interrumpir el libre actuar de los oyentes. Es decir, en las respuestas se ve reflejado que los encuestados demuestran entender que el hablante está amenazando su *face* negativa, y que, con el uso de

estas frases, los hablantes han intentado disminuir esta amenaza. Los participantes reconocen este esfuerzo por parte del hablante e incluso apelan a su *face* positiva, llamándolos: *considerados y corteses*. Además, se manifestó que los oyentes sienten menos imposición, debido a que perciben que el hablante es consciente del daño y del esfuerzo que el pedido requiere por parte del receptor para realizarlo, y es por esto por lo que los hablantes añaden atenuantes retóricos. Por lo tanto, los oyentes deciden cumplir con el pedido expresado como si se tratara de una acción que desean realizar. Incluso, es importante mencionar que estos elementos extra se perciben como una estrategia para disculparse con el oyente por el daño. Estos argumentos se visualizan en los siguientes ejemplos tomados de varias encuestas.

Sujeto 81: *porque si lo piden de esa forma se siente que la persona está siendo considerada al pedir un favor de lo contrario solo parece que quieren dar una orden.*

Sujeto 24: *por la amabilidad y gratitud que implican esas frases. Hace entender que la persona valora que le estés haciendo eso, ya que implica una molestia.*

Sujeto 77: *por comprensión y amabilidad estoy más dispuesto a ayudar.*

Sujeto 28: *sí, porque al ser pedido de esa forma, sentimos lo cortés de la persona, y el hecho de que nos hacen sentir que estamos haciéndole un favor mas no lo hacemos porque nos da la orden de hacerlo.*

Sujeto 97: *los ecuatorianos, dentro de los cuales se encuentran los quiteños, siempre expresamos y solicitamos indulgencia. Las expresiones previamente descritas reflejan dicha tendencia.*

Asimismo, en otros comentarios se evidencia que los participantes consideran que la forma correcta de hacer un pedido con estos enunciados es haciendo uso de los atenuantes retóricos, de lo contrario, los enunciados pueden prestarse para confusiones pues la cortesía que expresan, al no tener ningún elemento extra como los atenuantes, no es suficiente. Es decir, se podrían interpretar como mandatos por los oyentes, cuando esa no ha sido la fuerza ilocutiva que se pretendía, y esto solo sucedería si no se usan los atenuantes retóricos, como expresan los siguientes participantes:

Sujeto 36: *hay que aprender a pedir de una manera correcta las cosas, ya que, si no, parece que estuvieras ordenando.*

Sujeto 20: *porque al pedir un favor sin esas palabras suena como una orden, con un tono, tal vez, un poco grosero.*

Por otra parte, otros comentarios encontrados mencionan uno de los factores que afectan el nivel de cortesía. Varios encuestados argumentan que el nivel de familiaridad entre los interlocutores hace que los enunciados se perciban de forma diferente a los previamente expuestos en las secciones anteriores de la encuesta. Según estas opiniones, agregar los atenuantes a los enunciados demuestra que el nivel de familiaridad de los participantes es alto. Por lo tanto, se eleva el nivel de cortesía de los pedidos, e influye en el lapso de cumplimiento del pedido.

Sujeto 44: *considero que depende mucho de la persona que pide el favor: si es alguien que definitivamente entabla una conversación por primera vez no creo que realice la acción; si es alguien conocido posiblemente realice la acción; y, si es alguien con el que comparto un nivel alto o medio de confianza seguro yo sí realizó la acción.*

Sujeto 30: *porque son expresiones comunes del habla en Quito y demuestra un poco más de confianza o permite que pedir algo sea un poco más aceptable.*

En relación con el resto de las respuestas, se han encontrado opiniones variadas sobre las percepciones de estas oraciones. Entre ellas, podemos ver que los participantes asocian el significado de estos enunciados con atenuante retórico, al significado que transmite la palabra por favor. Muchos incluso afirman que, estas frases son parte del dialecto quiteño y que son usadas para reemplazar esta palabra. Además de esto, los participantes apelan a la imagen positiva del hablante, ya que añaden que hacer uso de estas frases demuestra el nivel de cortesía de una persona y las buenas costumbres que posee. Por último, como fue mencionado con anterioridad, los participantes perciben que al incluir estas frases los hablantes reconocen que están atentando con la *face* negativa del oyente, y que al usarlas aumenta la automotivación para realizar el pedido.

Sujeto 57: *porque demuestra que es educado y tiene modales.*

Sujeto 64: *así fuere de la manera más seria, si hay un por favor de por medio, la acción se la hace con mayor ahínco y gusto.*

Sujeto 21: *se siente como que esta frase hace el reconocimiento de que la acción es un favor y podría incluso reemplazar la frase por favor.*

Sujeto 66: *los quiteños hemos ido acomodando las palabras por favor y gracias con otro tipo de dialectos a los que ya nos hemos hecho costumbre de decirlos cuando pedimos un favor.*

Entre otros pocos comentarios se ve que los encuestados sí encuentran las oraciones diferentes debido a la estructura que se utiliza en todo el enunciado. Esto se debe a que, argumentan que estas son las estructuras normalizadas en el español andino ecuatoriano para hacer un pedido. Se puede observar esto en los siguientes comentarios: sujeto 35 *depende de las palabras que se utiliza en la oración*; o sujeto 72 *porque entiendo que está dentro del contexto quiteño y hemos normalizado el “no seas malito”*. No obstante, se han encontrado opiniones que expresan que este tipo de construcción con atenuantes retóricos sí aumenta la cortesía del enunciado, pero que, de todas formas, la oración está gramaticalmente mal formulada, sujeto 37: *porque si añaden esas frases suena más cortés; sin embargo, está expresándose mal y haciendo uso erróneo de los verbos, empleando dos en vez de sólo uno*. Por otra parte, otro factor que fue explicado es la edad, un grupo reducido de participantes consideran que el cambio se debe a que son estructuras usadas por un grupo generacional específico, sujeto 5: *comúnmente es el tipo de lenguaje que los jóvenes manejamos en la actualidad*.

Los comentarios restantes marcan que sí hay una diferencia entre los enunciados que utilizan atenuantes retóricos con aquellos que no lo utilizan. Estos mencionan que al usar atenuantes retóricos se produce un daño a la imagen positiva del oyente, debido a que para ellos, frases donde se describe de alguna forma al oyente para conseguir el pedido están amenazando la imagen positiva. Esto se debe a que si el oyente no realiza el pedido será considerado como lo opuesto a lo expresado con el atenuante retórico. En otras palabras, si la frase usada es “no seas malito”, de no realizar el pedido se consideraría al oyente como “malito”, como en el siguiente comentario, sujeto 75: *en nuestra forma de expresarnos, la frase “no seas malito/malita, se buenito/buenita”, está profundamente asociada al por favor y el hecho de que clasificarte de bueno o malo*.

Por último, es importante mencionar que existen participantes que consideran que el simple uso de la palabra *por favor* es suficiente para realizar pedidos, pues no perciben alguna diferencia entre las frases con atenuantes retóricos, y las frases que no los tienen. Incluso, estos aseguran que el mandato sin atenuantes es una mejor opción para conseguir la intención del acto ilocutivo propuesto. Finalmente, también expusieron que la diferencia

radica en la entonación con la que se expresa el enunciado, más que en la composición de este.

Sujeto 85: *porque con la orden directa es una buena forma de pedir un favor.*

Sujeto 92: *porque para mí depende más del tono que lo que dicen o que la gramática y vocabulario.*

Sujeto 68: *más que la sintaxis es el tono de habla.*

Con esto, podemos ver que los encuestados demuestran que el uso de estos atenuantes retóricos convierten a los pedidos u órdenes, depende de la percepción, en corteses o más corteses. Además, estos enunciados con elementos atenuantes externos a la estructura disminuyen la fuerza ilocutiva del acto de habla, dado que logran disminuir la imposición del hablante sobre el oyente. Por ende, este aumento de cortesía y atenuación, al igual que la disminución de la imposición, aumentan la mitigación de la amenaza de los pedidos a la *face* negativa de los participantes.

## 4 CONCLUSIONES

En este capítulo se expone el resumen de los análisis llevados a cabo en el capítulo de la metodología, y cómo se han logrado o no cumplir con los objetivos propuestos en la disertación. Es importante recordar que, esta disertación buscaba analizar el nivel de cortesía que los quiteños encuestados perciben al ser receptores de mandatos atenuados que son producidos con estrategias de atenuación específicas de la zona andina del país, además de la relación de este proceso con la *face* negativa de los mismos oyentes.

Como primer punto, para poder cumplir con el primer objetivo planteado se investigó a varios autores como Niño-Murcia (1992) y Haboud (1998), entre otros. Con el análisis teórico, se encontró que los hablantes del EAE en Quito utilizan estructuras atenuantes para poder producir mandatos, y de esta forma, no infringir las normas de cortesía establecidas en la sociedad. Por ende, estas estructuras transforman a los mandatos producidos con imperativo en enunciados atenuados que expresan pedidos. Las estructuras encontradas para expresar pedidos son: *futuro imperativo*, *dar+gerundio* y el combinado de ambas estructuras. Estas estructuras son presentadas en una escala de imperatividad diseñada por Haboud (1998). Adicionalmente, en la investigación llevada a cabo por Haboud y Palacios (2017), se descubrió que se utilizan diferentes variaciones de las estructuras atenuantes con diferentes propósitos pragmáticos, tales como incluir al oyente en el beneficio, u ocultar por completo el beneficio que obtiene el hablante. Inclusive, como ya fue mencionado por Haverkate (1994), esta demostración de beneficio puede provocar cambios en el nivel de imperatividad y de atenuación.

Asimismo, se realizó un análisis teórico y estadístico para determinar la percepción de la cortesía de los encuestados. Haboud y De la Vega (2008) explican que los enunciados atenuados del EAE presuponen un nivel de cortesía. Esto se debe a que, aquellas estructuras con menor imperatividad son las que mayor atenuación tienen, y viceversa (Haboud y Palacios, 2017). Por consiguiente, los enunciados con más estrategias de atenuación son los que mayor nivel de cortesía poseen; de modo que, entre menos atenuantes posea un enunciado para minorar la fuerza ilocutiva de un pedido, menor cortesía posee (Brown y Levinson, 1987; Leech, 1983). En otras palabras, los enunciados con mayor imperatividad tienen menor atenuación y cortesía, en comparación con un enunciado que posee menor imperatividad, y como resultado mayor atenuación y cortesía. Con la base teórica

establecida, se procedió a hacer un análisis comparativo entre los resultados obtenidos de los enunciados propuestos dentro de cada una de las situaciones planteadas, y el análisis de los resultados de la comparación de las estructuras a través de todas las situaciones. Como conclusión, se ha encontrado que los encuestados perciben los enunciados contruidos con imperativo, *futuro imperativo*, y las combinaciones de *dar + gerundio + enclítico* con *futuro imperativo* como descortesés, con una ligera diferencia en el contexto familiar. Por otro lado, aquellos enunciados contruidos con *dar + gerundio* con y sin enclíticos se perciben como enunciados corteses en todos los contextos planteados a los encuestados. En virtud de lo explicado, podemos ver que, la percepción de cortesía encontrada difiere de la escala propuestas por Haboud y Palacios (2017). No obstante, es importante mencionar que varios encuestados no se han inclinado ni por la cortesía, ni por la descortesía, es decir se han mantenido en la neutralidad, exceptuando el *futuro imperativo*; por ende, las percepciones detalladas aquí se basan en las respuestas que sí muestran una tendencia hacia alguno de los ejes de la cortesía.

Por el lado cualitativo de los resultados, se ha encontrado que estos concuerdan con lo previo ya acotado. En las comparaciones propuestas a los encuestados, entre un enunciado con *dar+gerundio+me*, uno con *futuro imperativo*, y una combinación de los dos primeros, se concluye que la mayoría de los participantes sí perciben que existe o tal vez existe una diferencia entre estos enunciados, y esta radica en la cortesía e imposición que estos transmiten. Los encuestados comentan que el enunciado estructurado con *dar + gerundio* se considera un pedido que posee cortesía, el enunciado con *futuro imperativo* y sus combinaciones se consideran mandatos descortesés en todas las situaciones propuestas. No obstante, aunque un poco más de la mayoría considera a las combinaciones como mandatos o pedidos descortesés, es importante notar que en los resultados destacaron opiniones variadas. Debido a que este no era el enfoque de la presente investigación, no se determinó cuáles son los factores que intervienen y provocan estas diferentes apreciaciones de la estructura. Finalmente, con respecto a esta sección se debe aclarar que estas conclusiones pertenecen a la percepción de los encuestados con respecto a la cortesía en las situaciones presentadas, y debido a esto, estas se rigen a este grupo y no se pueden generalizar al universo propuesto en esta disertación. En medida de este hecho, no se considera que este estudio tenga validez externa, pues la muestra no es representativa del universo seleccionado.

Como último punto a destacar, se encuentran las conclusiones sobre la relación entre la noción de *face* negativa y la percepción de cortesía de los enunciados analizados. Como fue planteado en el capítulo 1 de este estudio, es claro que por el simple hecho de que todos los enunciados propuestos en esta investigación son mandatos o pedidos, inevitablemente la *face* negativa del oyente ya ha sido amenazada. Puesto que, aquellos enunciados que se impongan sobre el oyente tendrán menor cortesía, ya que estarán cortando el libre actuar del receptor, y como resultados de esto se estará amenazando a la *face* negativa de este (Haverkate, 1994; Brown y Levinson, 1987). No obstante, las estrategias de atenuación utilizadas en el EAE sirven para que los actos que pueden imponerse sobre el oyente oculten esta imposición y demuestren mayor cortesía, al igual que mayor libertad de decisión del oyente con respecto al enunciados que ha recibido (Haboud y Palacios, 2017). En otras palabras, los enunciados propuestos en esta disertación, exceptuando aquellos con imperativo, tienen el objetivo de disminuir la amenaza a la *face* negativa del oyente debido a su naturaleza atenuante. Inclusive, en la encuesta estos se presentan desde aquel enunciado estructurado con la menor atenuación posee, hasta el que mayor atenuación presenta, al igual que en la escala previamente explicada.

Basado en los resultados obtenidos, se concluye que la amenaza a *face* negativa sí se relaciona con la percepción de cortesía de las estructuras atenuantes. Esto se debe a que las estructuras atenuadas que se perciben como corteses son las que más disminuyen la amenaza a *face* negativa, ya que son las mismas que se perciben como menos impositivas sobre el hablante al ser vistas como pedidos y no órdenes. Por el contrario, aquellos enunciados atenuados que se consideran descorteses son los que, aunque sí disminuyen la amenaza a *face* negativa por su naturaleza atenuada, no la disminuyen en igual proporción que los enunciados considerados corteses en los resultados. No obstante, es importante mencionar que las combinaciones entre *dar* + *gerundio* y el *futuro imperativo* en la situación familiar poseen un nivel de cortesía equilibrado en comparación con las otras situaciones. Por ende, las estructuras propuestas en la situación familiar disminuyen la amenaza a *face* en mayor proporción que las mismas estructuras en los otros contextos planteados. Igualmente, se concluye que los encuestados sí consideran que los enunciados propuestos son corteses o más corteses cuando se aumentan elementos de atenuación, que aquellos en los que no se incluyen estos elementos extra. En vista de que los participantes perciben las oraciones con más elementos atenuantes como más corteses, y en virtud de este hecho, los enunciados se convierten en menos impositivos sobre el hablante, incluso se pudo ver que los encuestados

demuestran más predisposición a realizar los pedidos, pues es su decisión incluirlo en su libre actuar al no considerarlos órdenes. Por consiguiente, se puede establecer que, la amenaza a *face* negativa no está determinada por las estrategias de atenuación del EAE usadas, sino por cómo se percibe la cortesía de dichas estrategias en función del número de elementos atenuadores.

#### **4.1 Recomendaciones**

A modo de recomendación para futuras investigaciones, se considera que uno de los puntos que se deben destacar es la técnica de recolección de datos aplicada en esta disertación, pues se reconoce que los resultados obtenidos pueden deberse a la naturaleza de esta técnica. Como se ha podido ver en los resultados, la información obtenida en las opiniones para el análisis cualitativo es diversa y provee datos precisos y detallados sobre varios aspectos que involucran a la producción y percepción de enunciados. Por lo tanto, para futuros estudios, vale la pena aplicar una técnica de recolección de datos más centrada en los datos cualitativos como la entrevista, ya que esta permite la ampliación de análisis a diversos elementos que involucran al fenómeno lingüístico estudiado.

Asimismo, al centrarse en los datos cualitativos se puede indagar en varias áreas tales como las diferencias encontradas como percepciones de los enunciados, es decir, se puede buscar cuál es elemento diferenciador para que ciertos enunciados con estructuras específicas sean considerados pedidos, amenazas o sugerencias. Además, con las entrevistas se pueden añadir al estudio los aspectos prosódicos involucrados en este fenómeno, que no se han tomado en cuenta por la naturaleza de la técnica usada, y así se puede ampliar la investigación con un análisis fonético como un factor que influye en la percepción. Por otra parte, también se recomienda estudiar si los datos y tendencias encontradas sobre la cortesía se deben a idiolectos, en especial, si las diferencias encontradas en grupos reducidos en los datos cualitativos se deben a los idiolectos de los participantes.

Finalmente, otras recomendaciones que se pueden ofrecer son, por un lado, realizar el estudio incluyendo la variable de la edad, es decir comparar grupos generacionales y encontrar si este factor influye en la percepción de la cortesía. Por otro lado, también se recomienda ampliar la muestra del estudio para conseguir una población participante representativa del universo seleccionado.

## BIBLIOGRAFÍA

- Allan, K. (1998). Speech Act Theory: An Overview. En J. Mey (Ed.), *Concise Encyclopaedia of Pragmatics* (págs. 927-939). Amsterdam: Elsevier.
- Alvar, M. (1961). Hacia los conceptos de lengua, dialecto y habla. *Nueva Revista de Filología Hispánica*, 51-60. Recuperado el 15 de 02 de 2021, de [http://www.cervantesvirtual.com/obra-visor/hacia-los-conceptos-de-lengua-dialecto-y-hablas-0/html/00ec1fec-82b2-11df-acc7-002185ce6064\\_3.html](http://www.cervantesvirtual.com/obra-visor/hacia-los-conceptos-de-lengua-dialecto-y-hablas-0/html/00ec1fec-82b2-11df-acc7-002185ce6064_3.html)
- Andrade, K. (2015). *El lenguaje metafórico y el humor en una familia de diez: estudio semántico-pragmático* [Tesis de licenciatura, Pontificia Universidad Católica del Ecuador]. Repositorio institucional - Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Armijos, A. (2017). *Formas de tratamiento: el uso de los vocativos y sus funciones en los jóvenes de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador tomando en consideración la cortesía lingüística*. [Tesis de licenciatura - Pontificia Universidad Católica del Ecuador] Repositorio institucional - Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Areiza, R., Cisneros, M., y Tabares, L. (2012). *Sociolingüística: enfoque pragmático y variacionista*. Bogotá: Ecoe ediciones.
- Austin, J. L. (1962). *How to Do Things with Words*. Cambridge: Oxford University Press.
- Barros García, M. J. (2010). Actos de habla y cortesía valorizada: las invitaciones. *Tonos Digital*(19). Recuperado el 20 de 02 de 2019, de [https://www.um.es/tonosdigital/znum19/secciones/estudios-4bis.htm#\\_edn2](https://www.um.es/tonosdigital/znum19/secciones/estudios-4bis.htm#_edn2)
- Blum-Kulka, S., House, J., y Kasper, G. (1989). *Cross-Cultural Pragmatics: Requests and Apologies*. New Jersey : Alblex Publishing Cooperation.
- Brown, P., y Levinson, S. (1987). *Politeness- Some Universals in Language use*. Cambridge: Cambridge University Press. Recuperado el 11 de 12 de 2018, de <https://es.scribd.com/document/339487358/Penelope-Brown-Stephen-C-Levinson-Politeness-Some-Universals-in-Language-Usage-pdf>
- Caldero, J. A. (2016). *Percepción de la (des)cortesía de los actos exhortativos en la adquisición del español por dicentes de E/LE* [Tesis de doctorado, Universidad Complutense de Madrid]. Repositorio institucional - Universidad Complutense de Madrid.
- Cohen, A. D. (1996). Speech acts. En S. McKay, y N. Hornberger, *Sociolinguistics and Language Teaching* (págs. 383 - 420). Cambridge: Cambridge University Press.
- Córdova, C. (1995). *El habla del Ecuador: diccionario de ecuatorianismos*. Cuenca: Universidad del Azuay .
- Escandell, V. (1993). *Introducción a la Pragmática*. Barcelona: Editorian Anthropos.
- Escandell, V. (1996). Towards a Cognitive Approach to Politeness. (K. Jaszczolt, y K. Turner, Edits.) *Contrastive Semantics and Pragmatics*, 2, 629-650.
- Escandell, V. (2005). *La comunicación*. Madrid: Gredos.
- Fraser, B., y William, N. (1981). The Association of Deference with Linguistic Form. *International Journal of the Sociology of Language*, 93-109.

- Goffman, E. (1955). On Face- Work: An Analysis of Ritual Elements in Social Interaction. *Psychiatry: Journal for the Study of Intepersonal Processes*, 213-231.
- Goffman, E. (1967). *Interaction Ritual: Essays in Face-to-Face Behavior*. Chicago: Aldine Publishing Company.
- Grice, P. (1975). Logic and Conversation. En P. Cole, y J. Morgan, *Syntax and Semantics 3: Speech Acts* (págs. 41-58). London: Academic Press.
- Gumperz, J. (1968). The Speech Community. En S. Darity, *Internation Encyclopedia of the Social Sciences* (págs. 66-73). London: The Macmillan Company .
- Haboud, M. (1998). *Quichua y castellano en los Andes ecuatorianos : los efectos de un contacto prolongado*. Ecuador: Abya-Yala.
- Haboud, M., y De la Vega, E. (2008). Ecuador. En A. Palacios , *El español en América: contactos lingüísticos en Hispanoamérica* (págs. 161-188). España: Ariel.
- Haboud, M., y Palacios, A. (2017). Imperatividad y atenuación en el castellano andino ecuatoriano. En A. Palacios , *Variación y cambio lingüístico en situaciones de contacto* (págs. 21-54). Quito: Iberoamericana.
- Haverkate, H. (1983). Los actos verbales indirectos: el parámetro de la referencia no específica. En *Lingüística Española Actual* (Vol. 5, págs. 15-28). España: Arco Libros.
- Haverkate, H. (1984). *Speech Acts, Speakers and Hearers. Pragmatics and Beyond*. Amsterdam : John Benjamins.
- Haverkate, H. (1994). *La Cortesía Verbal: estudio pragmlingüístico* . Madrid: Editorial Gredos.
- Haverkate, H. (2004). El análisis de la cortesía comunicativa: categorización pragmlingüística de la cultura española. En D. Bravo, y A. Briz Gómez, *Pragmática sociocultural : estudios sobre el discurso de cortesía en español* (págs. 55-66). España: Ariel.
- Haverkate, H., Mulder, G., y Fraile, C. (1998). *La pragmática lingüística del español: recientes desarrollos*. Amsterdam: RODOPI.
- Hudson, R. (1980). *Sociolinguistics* . Gran Bretaña: Cambridge University Press.
- Hurley, J. K. (1996). Request formation in Ecuadorian Quichua. *Studies in the Linguistic Sciences*, 23, 117-135.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (10 de 01 de 2013). *INEC presenta sus proyecciones poblacionales cantonales*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadística y Censos: <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/inec-presenta-sus-proyecciones-poblacionales-cantonales/#:~:text=Seg%C3%BAn%20estos%20datos%2C%20Quito%20en,El%20Oro%20con%202.379%20habitantes>.
- Labov, W. (1972). *Sociolinguistic Patterns*. Pennsylvania: University of Pennsylvania Press.
- Lakoff, R. (1973). *Language and Woman's Place*. Cambridge: Cambridge University Press. Recuperado el 11 de 12 de 2018, de [https://web.stanford.edu/class/linguist156/Lakoff\\_1973.pdf](https://web.stanford.edu/class/linguist156/Lakoff_1973.pdf)
- Lakoff, R. (1975). The Logic of Politeness, or Minding your P's and Q's. *Chicago Linguistic Society*, 345-356.

- Leech, G. (1983). *Principles of Pragmatics* . London: Logman. Recuperado el 11 de 12 de 2018, de <https://periodicos.ufsc.br/index.php/desterro/article/viewFile/10887/10366>
- Levinson, S. C. (1983). *Pragmatics* . Cambridge: Cambridge University Press.
- Littlejohn, S., y Domenici, K. (2006). *Facework: Bridging Theory and Practice* . California: Sage Publications.
- Lyons, J. (1970). *New horizons in Linguistics*. Harmondsworth: Penguin.
- Menéndez, F. (1990). *Dialectología y sociolingüística españolas* . España: Universidad de Alicante.
- Niño-Murcia, M. (1992). El futuro sintético en el español norandino: Caso de mandato atenuado. *Hispania*, 75, 705-713.
- Placencia, M. E., y Bravo, D. (2002). *Actos de habla y cortesía en español*. Recuperado el 27 de 9 de 2020, de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/libro?codigo=5362>
- Reyes, G. (1994). *La pragmática lingüística: el estudio del uso del lenguaje* . Barcelona: Montesinos.
- Reyes, G. (1996). *El abecé de la pragmática* . Madrid: Arco Libros.
- Robalino, M. E. (2017). *Variación diastrática y manifestaciones lingüísticas cotidianas entre los hablantes quiteños de las Universidades Central del Ecuador y Pontificia Universidad Católica del Ecuador*. [Tesis de licenciatura – Universidad Central del Ecuador]. Repositorio digital - Universidad Central del Ecuador. Recuperado el 10 de 01 de 2019, de <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/14060/1/T-UCE-0010-EL008-2017.pdf>
- Searle, J. (1976). A Classification of Illocutionary acts. *Language in Society*, 1-23.
- Searle, J. L. (1969). *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Searle, J. L. (1975). Indirect speech acts. En P. Cold, y J. Morgan, *Syntaxis and Semantics* (págs. 59-82). New York: Academic Press.
- Silva , J. (2017). *El uso de la cortesía en estudiantes de español: el agradecimiento, la disculpa y la respuesta al cumplido* [Tesis de licenciatura – Pontificia Universidad Católica del Ecuador] Repositorio institucional - Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Trosborg, A. (1994). *Interlanguage Pragmatics: Requests, Complaints and Apologies*. Berlín: Walter de Gruyter y Co.
- Yule, G. (1996). *Pragmatics*. Oxford: Oxford University Press.

## ANEXOS

### ENCUESTA

#### SITUACIONES

En la siguiente encuesta podrás ver desplegadas diferentes situaciones en las cuales encontrarás diferentes opciones de medición. Si escuchas las siguientes oraciones ¿cuán corteses las consideras? Califica las oraciones recibidas siendo 1 lo más descortés posible y 5 lo más cortés posible.

1	2	3	4	5
Extremadamente descortés	Descortés	Ni descortés, ni cortés	Cortés	Extremadamente cortés

#### ¿Cómo consideras las siguientes oraciones?

Te encuentras hablando con un compañero de estudio o trabajo y te comenta que va a la cafetería, este necesita que le consigas un café. Tu compañero dice lo siguiente:					
Tráeme un café.	1	2	3	4	5
Traerame un café.	1	2	3	4	5
Dame trayendo un café.	1	2	3	4	5
Darame trayendo un café.	1	2	3	4	5
Date trayendo un café.	1	2	3	4	5
Daraste trayendo un café	1	2	3	4	5
Da trayendo un café	1	2	3	4	5

#### ¿Cómo consideras las siguientes oraciones?

Te encuentras hablando con un amigo y este/a necesita el cargador que se encuentra fuera de su alcance y te lo pide a ti de la siguiente forma:					
Pásame el cargador.	1	2	3	4	5
Pasarame el cargador.	1	2	3	4	5
Dame pasando el cargador.	1	2	3	4	5

Darame pasando el cargador.	1	2	3	4	5
Date pasando el cargador.	1	2	3	4	5
Daraste pasando el cargador.	1	2	3	4	5
Da pasando el cargador.	1	2	3	4	5

**¿Cómo consideras las siguientes oraciones?**

Te encuentras hablando con un familiar antes de salir a hacer unos mandados, y este desea pan para su café de tarde y te dice lo siguiente:					
Compra pan cuando regreses.	1	2	3	4	5
Comprarás pan cuando regreses.	1	2	3	4	5
Dame comprando pan cuando regreses.	1	2	3	4	5
Darame comprando pan cuando regreses.	1	2	3	4	5
Date comprando pan cuando regreses.	1	2	3	4	5
Daraste comprando pan cuando regreses.	1	2	3	4	5
Da comprando pan cuando regreses.	1	2	3	4	5

Si te encuentras en las siguientes situaciones ¿Cuál es la diferencia entre estas oraciones?

Te encuentras de salida para pasear a tu mascota, y un miembro de tu familia te dice lo siguiente:		
A. Dame comprando leche.	B. Comprarame leche.	C. Darame comprando leche.
¿Consideras que existe alguna diferencia entre las tres oraciones anteriores? Sí - No – Tal vez Si sí, ¿cuál es? _____.		

Te encuentras en un restaurante con un amigo tuyo, y vas al mostrador por servilletas, tu amigo te dice lo siguiente:		
A. Dame pidiendo un cuchillo.	B. Pedirame un cuchillo.	C. Darame pidiendo un cuchillo.
¿Consideras que existe alguna diferencia entre las tres oraciones anteriores? Sí - No – Tal vez Si sí, ¿cuál es? _____.		

Te encuentras yendo a sacar unas copias, y un compañero de clase o de trabajo te dice lo siguiente:		
A. Dame comprando una carpeta.	B. Comprarasme una carpeta.	C. Darasme comprando una carpeta.
¿Consideras que existe alguna diferencia entre las tres oraciones anteriores? Sí - No – Tal vez Si sí, ¿cuál es? _____.		

Te sentirías más a dispuesto a realizar la acción si el enunciado viene acompañado de alguna de las siguientes frases: *No seas malito/malita, se buenito/buenita, ve, haz el favor de, disculpa te molesto, entre otros.*

Sí      Tal vez      No

¿Por qué?

---