



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

PROGRAMA DE MAESTRÍA Y DOCTORADO EN LINGÜÍSTICA

El acto de cumplimiento en conversaciones coloquiales entre  
hablantes mexicanos: análisis en un corpus cinematográfico

TESIS

QUE OPTA POR EL GRADO DE:  
DOCTORA EN LINGÜÍSTICA

PRESENTA:

MARÍA REYES LÓPEZ

TUTOR PRINCIPAL:

DRA. MARÍA DEL CARMEN CURCÓ CUBOS  
CENTRO DE ENSEÑANZA DE LENGUAS EXTRANJERAS  
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES FILOSÓFICAS

MIEMBROS DEL COMITÉ TUTOR:

DRA. LUISA PUIG LLANO,  
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES FILOLÓGICAS  
DRA. MARÍA EUGENIA VÁZQUEZ LASLOP,  
CENTRO DE ESTUDIOS LINGÜÍSTICOS Y LITERARIOS, COLEGIO DE  
MÉXICO

MÉXICO, D.F. JUNIO 2015



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



*A Pablo y Ulises, mis hijos*

*A Aurora, mi madre y compañera siempre*

*Con amor*



## Agradecimientos

A Carmen Curcó y a las doctoras que conforman mi Comité tutor y jurado: Luisa Puig, Maru Vázquez, Marisela Colín y Leonor Orozco les agradezco mucho su guía, observaciones y sugerencias para el buen desarrollo y mejoramiento de esta investigación.

A las doctoras Anna De Fina y Beatriz Granda les agradezco su confianza y recomendación para mi ingreso al Programa de Maestría y Doctorado en Lingüística. A Guillermina García, su amabilidad en la atención de mis asuntos relativos a dicho Programa.

Les agradezco su asistencia en momentos muy concretos del proceso de este trabajo a mis colegas: Cristina Simón, por su revisión de la redacción de los primeros tres capítulos; Martha Jurado, por algunas retroalimentaciones sintácticas y Liliana Salvatierra, por su ayuda en el formato final.

En el terreno personal, expreso muy profundos agradecimientos a mis hijos por su paciencia y comprensión y por el tiempo robado a la convivencia cotidiana. A mi madre por su compañía, apoyo y amor desde siempre.

El proceso largo y solitario de esta investigación habría sido un tanto distinto sin el soporte de mi grupo de los lunes y la solidaridad de mis amistades, mis hermanos y mis primas López. A todos ellos, muchas gracias.

**Son todos ustedes un encanto**

Agradezco al Programa de Apoyo a la Superación del Personal Académico (PASPA) de la Dirección General de Apoyo al Personal Académico (DGAPA) de la Universidad Nacional Autónoma de México por el apoyo económico que recibí durante la realización de esta investigación.



# ÍNDICE

<b><u>INTRODUCCIÓN.....</u></b>	<b><u>10</u></b>
<b><u>PRIMERA PARTE.....</u></b>	<b><u>21</u></b>
<b><u>1.EL ACTO DE CUMPLIDO.....</u></b>	<b><u>21</u></b>
1.1 ANTECEDENTES	21
1.2 LA NOCIÓN DE CUMPLIDO	34
1.3 EL ACTO DE CUMPLIDO: HACIA UNA PROPUESTA DE CARACTERIZACIÓN	38
<b><u>2. METODOLOGÍA .....</u></b>	<b><u>48</u></b>
2.1 OBTENCIÓN DE DATOS	48
2.2 CARACTERÍSTICAS DEL ACERVO Y DEL CORPUS	51
2.3 OPERACIONALIZACIÓN DEL ACTO DE CUMPLIDO	52
<b><u>3. ANÁLISIS SINTÁCTICO Y SEMÁNTICO DEL ACTO DE CUMPLIDO.....</u></b>	<b><u>59</u></b>
3.1.1 LA ACTITUD DEL HABLANTE. ....	62
3.1.2 LA NATURALEZA DEL PREDICADO.....	69
3.1.3 DEPENDENCIA O INDEPENDENCIA SINTÁCTICA DE LAS ORACIONES.....	89
<b>3.2 ESTRUCTURAS NO ORACIONALES</b>	<b>94</b>
<b>3.3 ANÁLISIS LÉXICO</b>	<b>98</b>
3.3.2 PAPELES SEMÁNTICOS. ....	104
3.3.3 CONCLUSIONES DE ESTA SECCIÓN.....	110
<b>3.4 CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO</b>	<b>111</b>
<b><u>4. INDICADORES SOCIOCULTURALES DEL ACTO DE CUMPLIDO.....</u></b>	<b><u>116</u></b>
<b>4.1 EL OBJETO DEL CUMPLIDO</b>	<b>116</b>
4.1.1 PERSONA .....	117
4.1.2 OBJETO. ....	128
4.1.3 CONCLUSIONES DE ESTA SECCIÓN .....	130
<b>4.2 EL SEXO DE LOS INTERLOCUTORES</b>	<b>132</b>
4.2.1 PARES DE EMISOR – DESTINATARIO .....	133

4.2.2 DISTRIBUCIÓN POR EMISOR – DESTINATARIO .....	135
4.2.3 EL OBJETO DEL CUMPLIDO Y EL SEXO DE EMISOR – DESTINATARIO .....	137
4.2.4 CONCLUSIONES DE ESTA SECCIÓN .....	143
<b>4.3 CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO</b>	<b>145</b>
<b><u>SEGUNDA PARTE.....</u></b>	<b><u>148</u></b>
<b><u>5. LA CORTESÍA EN EL ACTO DE CUMPLIDO.....</u></b>	<b><u>148</u></b>
<b>5.1 EL MODELO DE CORTESÍA DE BROWN Y LEVINSON</b>	<b>149</b>
5.1.1 GENERALIDADES DEL MODELO.....	150
5.1.2 ACTOS AMENAZADORES DE LA IMAGEN. ....	153
<b>5.2 DISCUSIÓN TEÓRICA</b>	<b>161</b>
5.2.1 ¿EL AC ES UN ACTO INTRÍNSECAMENTE AMENAZADOR DE LA IMAGEN NEGATIVA? .....	161
5.2.2 LA NOCIÓN DE ACTOS QUE AMENAZAN LA IMAGEN. ....	166
5.2.3 EL LÍMITE EXACTO DEL TERRITORIO PERSONAL Y EL CONTENIDO DE LA PERSONALIDAD. ....	172
<b>5.3 EL PODER RELATIVO Y LA DISTANCIA SOCIAL EN EL ACTO DE CUMPLIDO.</b>	<b>175</b>
5.3.1 CONCLUSIONES DE ESTA SECCIÓN.....	182
<b>5.4 LAS ESTRATEGIAS DE CORTESÍA EN EL ACTO DE CUMPLIDO</b>	<b>183</b>
<b>5.5 LA ACTIVIDAD SOBRE DE LA IMAGEN PÚBLICA EN EL ACTO DE CUMPLIDO</b>	<b>191</b>
<b>5.6 CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO</b>	<b>201</b>
<b><u>6. EL ACTO DE CUMPLIDO COMO ATENUADOR E INTENSIFICADOR DE LA IMAGEN</u></b>	<b><u>205</u></b>
<b>6.1 REVISIÓN TEÓRICA</b>	<b>206</b>
6.1.1 LA CORTESÍA POSITIVA .....	206
6.1.2 LOS ACTOS INTRÍNSECAMENTE AMENAZADORES DE LA IMAGEN.....	210
6.1.3 CONSIDERACIONES TEÓRICAS SOBRE LA ATENUACIÓN Y LA INTENSIFICACIÓN.....	211
<b>6.2 ANÁLISIS DEL ACTO DE CUMPLIDO EN COOCURRENCIA CON OTRO ACTO</b>	<b>213</b>
<b>6.3 CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO</b>	<b>226</b>
<b><u>7. ESTRUCTURA EN EL INTERCAMBIO COMUNICATIVO Y DEIXIS PERSONAL DEL ACTO DE CUMPLIDO.....</u></b>	<b><u>228</u></b>
<b>7.1 ESTRUCTURA DEL INTERCAMBIO</b>	<b>229</b>
7.1.1 SISTEMA DE UNIDADES CONVERSACIONALES. TURNO – INTERVENCIÓN .....	229

7.1.2 ANÁLISIS DEL ACTO DE CUMPLIDO EN EL INTERCAMBIO.....	234
<b>7.2 RUTINAS CONVERSACIONALES</b>	<b>241</b>
7.2.1 CONCLUSIONES DE ESTA SECCIÓN.....	246
<b>7.3 DEIXIS PERSONAL</b>	<b>248</b>
7.3.1 CONSIDERACIONES TEÓRICAS.....	249
7.3.2 ANÁLISIS DE LA PERSPECTIVA DE ENUNCIACIÓN EN EL ACTO DE CUMPLIDO.....	251
7.3.3 CONCLUSIONES DE ESTA SECCIÓN.....	255
<b><u>8. LA REACCIÓN AL ACTO DE CUMPLIDO .....</u></b>	<b><u>258</u></b>
<b>8.1 LA REACCIÓN AL ACTO DE CUMPLIDO</b>	<b>258</b>
<b>8.2 ANÁLISIS DE LAS RESPUESTAS AL ACTO DEL CUMPLIDO</b>	<b>264</b>
<b>8.3 CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO</b>	<b>284</b>
<b><u>9. CONCLUSIONES.....</u></b>	<b><u>287</u></b>
<b><u>REFERENCIAS.....</u></b>	<b><u>294</u></b>
<b><u>ANEXO.....</u></b>	<b><u>1</u></b>

## INTRODUCCIÓN

*"We may therefore conclude that primeval man, at the very remote period, was influenced by the praise and blame of his fellows. It is obvious, that the members of the same tribe would approve of conduct which appeared to them to be for the general good, and would reprobate that which appeared evil".*

Charles Darwin

Cuando un estudiante extranjero aprendiente de español L2 le dice a su maestra de español: *"Estás buena maestra"*, está expresando su intención de valorar positivamente algo de ella. Con toda seguridad, que es buena maestra. Sin embargo, provoca cierta hilaridad debido a lo que se entiende en nuestra cultura de un enunciado como éste, con una adecuada entonación. Cuando, en la película *Rudo y Cursi*, Cursi le dice a su novia Maya en pleno contacto físico apasionado: *"Ay, Mayita, estás más buena de lo que creí"* está expresando también su intención de valorar positivamente algo de ella, en esta ocasión, sí, sus atributos físicos que lo embelesan.

El estudiante extranjero que emite *"Estás buena maestra"* en vez de *"Usted es buena maestra"* refleja fallas en su dominio de la morfosintaxis y la semántica del español (dificultades con las diferencias entre el verbo *ser* y el verbo *estar*, falta de familiaridad con el uso del término *maestra* para referirse de manera coloquial a una persona y falta de conciencia de los diversos sentidos de la palabra *buena*), pero también un tipo de incompetencia que tiene que ver con el uso de la lengua y con las maneras propias de nuestra comunidad de habla. La reflexión que se desprende en torno a la naturaleza pragmática de ambos enunciados permite apreciar la expresión de dos distintos actos de cumplido, el que el estudiante pretendía hacer, y el que se ha hecho adecuadamente. Éste es el inicio del desarrollo de esta investigación.

Seguramente, el cumplido como acto de habla es un fenómeno universal en tanto tal, pero las maneras específicas de realizarlo están determinadas social y culturalmente, por lo tanto varían de una comunidad de habla a otra.

Necesitamos encontrar patrones de realización y explicaciones pragmáticas que den cuenta de cómo sucede típicamente este tipo de comportamiento en las interacciones que tienen lugar dentro del contexto sociocultural mexicano. Además de ampliar nuestro conocimiento particular sobre qué se dice, cómo, cuándo y para qué por medio de un acto de cumplido en la comunidad de habla representada cinematográficamente, este estudio permitirá comparar las maneras de hacer cumplidos con otras lenguas y culturas. Asimismo, ofrece información más sistemática que facilitará su enseñanza explícita bajo una perspectiva pragmática en los cursos avanzados de español como lengua extranjera. La apuesta es ir más allá de la corrección entre *ser* y *estar* y otros aspectos gramaticales, tomando en cuenta la implicación que conlleva el uso de uno u otro verbo para casos como el del primer ejemplo, y de este modo favorecer la competencia comunicativa del aprendiente en lo que respecta a la expresión y comprensión del acto de cumplido y del acto de respuesta a éste. Concretamos nuestro estudio a la expresión verbal del acto de cumplido.

### Justificación

La investigación del cumplido como acto de habla es importante por, al menos, las siguientes tres razones:

1. A pesar de que el cumplido es un acto que se ha estudiado en diferentes lenguas y culturas, los estudios sobre el acto de cumplido (en adelante AC) en México se limitan a tres: Valdés y Pino (1981), en torno a las respuestas al AC en Ciudad Juárez, Chihuahua; Nelson y Hall (1999), sobre el AC en Puebla, Rodríguez y Jiménez (2010) sobre el AC en el habla de Monterrey, Nuevo León. La profundización sobre el tema es, por lo tanto, necesaria. Los hablantes de una lengua muestran y expresan los valores que la comunidad de habla otorga a los encuentros comunicativos y a lo que a través de ellos se comunica. Así, las reglas

y patrones de interacción dentro de nuestra sociedad son una muestra de las normas y valores que en ella imperan. Por medio del análisis de este acto de habla nos asomamos un poco a ellos. Conocerlos nos permitirá conocernos ligeramente más, o en todo caso, reconocer una tendencia.

2. En un interés directamente vinculado con la lingüística aplicada este tipo de temas son relevantes en el terreno de la enseñanza porque se observan dificultades en los estudiantes extranjeros de español para adquirir una competencia adecuada en la realización de (y reacción a) éste y otros actos de habla. Si se ha de trabajar con programas que tomen en cuenta la dimensión pragmática en la enseñanza de lenguas, se requiere primeramente contar con descripciones y explicaciones adecuadas. Existe cierta evidencia de que la instrucción explícita en el terreno de los aspectos pragmáticos de una lengua extranjera es efectiva (Cohen, 1996). Además de estas consideraciones, sostenemos que el estudio pragmático de un acto de habla es más completo si de éste se conoce con detalle la realización lingüística que los hablantes usan para comunicar sus intenciones. Así, una descripción en el nivel del sistema de la lengua se hace necesario para conocer cuáles son las decisiones de los hablantes al momento de expresar un cumplido. Otro nivel de la comunicación en el que se hace necesaria una explicación del uso del cumplido es la conversación. Puede ser como objeto de estudio y como herramienta de estudio (en esta investigación nos limitamos a lo segundo), nos referimos a la identificación de los movimientos que de él se identifican en el intercambio comunicativo. Tratamos de que este tipo de descripciones nos den elementos de partida indispensables para elaborar, posteriormente, una propuesta de pragmática pedagógica sobre el acto de cumplido, que a su vez propicie lo mismo con otros actos de habla. Igualmente, el español en los negocios y otros ámbitos de uso de la lengua se pueden ver favorecidos con este tipo de descripciones y explicaciones sobre el AC y sus realizaciones en diferentes culturas. Si bien quedan fuera de nuestro estudio el nivel prosódico en la expresión de este acto no quiere decir que no se considere indispensable para completar la investigación pragmática. Sin embargo, por

razones de tiempo y de necesidad de limitar la investigación, limitamos nuestra investigación a los motivos expuestos en estos puntos 1. 2. y 3 para aproximarnos al conocimiento de las particularidades de este acto de habla en interacciones entre hablantes mexicanos a partir de diálogos cinematográficos.

3. El tercer motivo tiene un carácter más teórico que los anteriores. Existen en la literatura especializada dos planteamientos teóricos en torno al uso de este acto de habla como estrategia de cortesía<sup>1</sup>. Por un lado, se encuentra el punto de vista que establecen Brown y Levinson (1978 [1987]) (en adelante Brown y Levinson) en torno al AC, dado que lo clasifican<sup>2</sup> en el grupo de los actos intrínsecamente amenazadores de la imagen negativa del interlocutor, es decir, de su necesidad de autonomía y territorialidad en un grupo. Esta visión amenazadora del acto de cumplido contrasta con la que sostenemos en esta investigación y han sostenido otros especialistas (Kebrat-Orechionni, 2004) respecto a que con este acto de habla se refuerza la imagen positiva del interlocutor, es decir, con el AC se atiende la necesidad de pertenencia al grupo. Para comprender mejor estas perspectivas contradictorias se dedican los Capítulos 5 y 6 a estudiar el AC desde la dimensión de la cortesía verbal.

---

<sup>1</sup> En esta investigación se entiende por cortesía como la dimensión en la que los hablantes en interacción comunican su atención a la imagen del otro y la propia en sus dos facetas (negativa y positiva), además de transmitir información. En el Capítulo 5 se retoma este concepto.

<sup>2</sup> La clasificación que estos autores hacen del cumplido (*compliment*) es relevante como referencia debido a que retomamos su teoría de la cortesía para el análisis del AC.

## Preguntas de investigación

Las preguntas de investigación iniciales son diversas, una de carácter general y otras más específicas, mismas que se enlistan a continuación:

1. ¿Cómo se caracteriza el acto de cumplido?

A. En la interacción:

2. ¿Cómo se da el acto de cumplido en la interacción?

3. ¿El acto de cumplido es un acto frecuente o relativamente escaso en la interacción?

4. ¿Hay algún tipo de tendencia o patrón interactivo con relación a los interlocutores, su sexo, su poder relativo, la distancia social que media entre ellos y la emisión del acto de cumplido?

5. ¿Hay elementos recurrentes sobre los cuales se realiza el acto de cumplido?

B. Sobre la imagen:

6. ¿Qué función tienen el acto de cumplido y la respuesta a éste en la actividad sobre la imagen de los interlocutores ?

C. Sobre la estructura lingüística y discursiva:

7. ¿Hay patrones identificables en la realización del acto de cumplido y la reacción que éste suscita?

8. ¿Pueden distinguirse rasgos sintácticos propios y características semánticas particulares de este acto de habla?

Para lograr obtener las respuestas a estas preguntas, se plantean los siguientes objetivos de investigación.

**Objetivo general:**

Describir el acto de cumplido en conversaciones coloquiales.

**Objetivos específicos:**

1. Caracterizar el acto de cumplido como acto de habla.
2. Identificar y describir cuáles son las estructuras sintáctico-semánticas más frecuentes en la realización del acto de cumplido en español.
3. Identificar y describir sobre qué aspectos tienden a hacer el acto de cumplido los hablantes y a quién se lo hacen.
4. Examinar de qué manera el poder relativo y la distancia social entre los interlocutores determinan la expresión del acto de cumplido como estrategia de cortesía en el marco del intercambio comunicativo.
5. Identificar y describir la función que tienen el acto de cumplido en la actividad sobre la imagen social de los interlocutores.
6. Identificar y describir la función del acto de cumplido como estrategia de atenuación o de intensificación de otros actos.
7. Identificar y describir si en la realización del acto de cumplido existe un acto que lo provoque o si se expresa espontáneamente.
8. Identificar y describir la perspectiva de la enunciación en la expresión lingüística del acto de cumplido.
9. Identificar y describir la reacción al cumplido y su trabajo sobre la imagen de los interlocutores.

Para lograr los objetivos anteriores desarrollamos este trabajo de acuerdo al siguiente orden.

### **Organización de la tesis**

La estructura general de este documento consta de dos partes. En la primera se exponen la (presente) Introducción y cuatro capítulos. En la Introducción se exponen las motivaciones, justificaciones, preguntas de esta investigación y objetivos. En el Capítulo 1, se encuentra una revisión general de los estudios antecedentes sobre el cumplido (lo que en esta investigación nombramos acto de cumplido). En esta exploración bibliográfica se identificó que se usan diferentes términos en español, principalmente: piropo, halago, elogio y cumplido, para referirse a algo que intuitivamente se entiende como una expresión cuya función es crear solidaridad entre los interlocutores. Sin embargo, no se caracteriza ninguno de estos términos ni otro similar como acto de habla. Por esta razón, en este capítulo se presenta una propuesta de caracterización del acto de cumplido, con lo cual logramos especificar el objeto de estudio.

En el Capítulo 2 se presenta la metodología de trabajo, la obtención de los datos, la pertinencia del cine como herramienta para la aproximación al discurso dialogado y las características del acervo. En esta sección se presenta también la operacionalización del acto de cumplido, lo cual es fundamental para los análisis que se desarrollan y se presentan en los capítulos subsiguientes.

El Capítulo 3 es el primero de análisis. Corresponde al análisis sintáctico y semántico de los actos de cumplido que forman el corpus. Si bien coincidimos con la postura de que la función de la lengua va antes que la forma, como se sostiene de forma general en las teorías pragmáticas, hemos decidido que, por orden de exposición, iniciaremos con la descripción de la forma lingüística. Se ofrece la descripción y frecuencias de las pautas sintácticas que eligen los hablantes para expresar este acto de habla. Igualmente, se presenta el análisis léxico de las palabras que otorgan la valoración positiva al acto y la elección

sintáctico-semántica identificada por los papeles semánticos que caracterizan su estructura argumental.

En el Capítulo 4, el análisis se hace en torno a dos indicadores socioculturales. Por un lado, los temas u objetos sobre los que los hablantes hacen cumplidos, por ejemplo, sobre alguna cualidad de interlocutor: su personalidad, su apariencia, una habilidad, etc. Por el otro, el análisis se hace en torno al sexo del emisor y del destinatario del AC. Los resultados son indicadores culturales de fácil comparación con otras lenguas y culturas dado que son dos aspectos que se han estudiado en otras latitudes sobre este acto de habla. La motivación de saber en torno a qué se realiza un cumplido está en línea directa con indagar lo que se valora culturalmente en la comunidad de habla en la que se estudie, del mismo modo que el sexo de los interlocutores; quién le dice a quién y sobre qué es el tema desarrollado en este capítulo. En general, los Capítulos 3 y 4 son descriptivos.

En la segunda parte, los análisis se ubican en el nivel del uso de la lengua, comprende cuatro capítulos y las conclusiones. Nos interesa particularmente estudiar este acto a la luz de la teoría de la cortesía de Brown y Levinson (1978 [1987]). De igual modo analizamos el acto de cumplido en la secuencia del intercambio comunicativo, la deixis personal y la función de otro acto de habla con el que el acto de cumplido está estrechamente relacionado: la respuesta al acto de cumplido. En general, estos capítulos son explicativos del uso del cumplido en la interacción. De manera particular cada uno de estos puntos se describen a continuación.

En el Capítulo 5 se exponen los planteamientos básicos de la teoría de la cortesía de Brown y Levinson (1978 [1987]), posteriormente, se exponen un par de divergencias a la misma, específicamente en torno al acto de cumplido. Lo anterior es el marco conceptual a partir del cual se plantean 3 hipótesis de trabajo. Después, se presenta el análisis de la cortesía en el acto de cumplido, el cual está dividido en tres análisis que se complementan y permiten tener una visión cabal

de este acto como estrategia de cortesía en la comunidad mexicana representada en el corpus.

El Capítulo 6 corresponde al análisis del acto de cumplido como estrategia cortés de atenuación de la amenaza a la imagen y de intensificación de la imagen positiva del interlocutor según los otros actos de habla con los que coocurre en el mismo turno. Nos propusimos identificar con cuáles actos funciona como mitigador y con cuáles como intensificador. Ésta es una función del AC que no ha sido analizada previamente. Para hacerlo nos concentramos en el turno como herramienta de análisis. El mismo tipo de análisis en más de un turno es un tema que queda pendiente por investigar.

En el Capítulo 7 se analiza el acto de cumplido desde un marco conceptual que nos permite identificar si éste es expresado siempre como movimiento inicial (Briz *et alii* (2003), o acción<sub>1</sub> (Pomerantz, 1978), o si ocurre también en un movimiento de reacción de otro acto o acción<sub>2</sub> dentro del intercambio comunicativo. Es decir, para identificar si se expresa de forma espontánea o como respuesta a un turno previo en el que fue solicitado o motivado. A partir de este marco teórico planteamos la cuarta hipótesis de este trabajo.

De igual manera, se aborda en este capítulo el análisis sobre la deixis, esa parte de la lengua que nos indica persona, posesión tiempo y lugar en la enunciación. La deixis personal en el AC se identifica en rasgos gramaticales que relacionan el enunciado que contiene el AC con la coordenada de las personas (*yo, tú, él/ella/eso*). Así la persona verbal, los clíticos, y los pronombres posesivos son indicadores de la deixis personal que eligen los hablantes. De esta forma, logramos identificar en la construcción sintáctica del AC la deixis de persona que ayuda a expresar aquello relativo al interlocutor a lo que se hace alusión con la valoración positiva. Así, es un indicador de cómo los hablantes se colocan respecto a lo que están valorando del interlocutor: desde el *yo* hablante, desde el *tú* destinatario o desde *él/ella/eso* relativo a él.

El Capítulo 8 corresponde al análisis de la respuesta o reacción al acto de cumplido. Abordamos las siguientes preguntas: ¿qué se hace con el AC en la comunidad de habla que se representa en este corpus? ¿se acepta, se rechaza, se regresa, se minimiza, etc.? La respuesta al acto de cumplido (RAC) es un acto que se ha estudiado ampliamente y de manera independiente al acto de cumplido. Sus características muestran diferencias interculturales que han sido identificadas y descritas en otros contextos culturales. Analizamos la RAC desde la perspectiva de la cortesía y la actividad sobre la imagen al momento de su expresión en el intercambio comunicativo.

En cada uno de los capítulos exponemos una sección final con las conclusiones del análisis expuesto. En el Capítulo 9 presentamos un resumen de las características que identifican y describen al AC así como y una valoración de la metodología empleada. Mencionamos el potencial y las limitaciones que encontramos en la realización de esta investigación, las preguntas que quedan abiertas y las aportaciones de esta investigación al conocimiento de nuestra cultura, reflejada en la producción cinematográfica de la primera década del siglo XXI.

El Anexo comprende todos los AC organizados por película en orden cronológico del 2000 a 2011. Se presenta título, año, director, guionista, total de minutos, total de AC, sinopsis comercial y una descripción previa sobre la situación en la que ocurre cada AC.

Se extiende la numeración de las Tablas a lo largo de todo documento, la numeración de los ejemplos inicia en cada capítulo. A lo largo del documento, con contadas y señaladas excepciones, se resalta el acto de cumplido en negritas.

Ante la poca claridad con la que se ha manejado la distinción entre cumplido, elogio, piropo y halago en la bibliografía, realizamos una identificación de cada uno de éstos en el nivel del léxico, misma que por razones de espacio no se incluye y que es información necesaria en el proceso de investigación, pero de poca pertinencia para su inclusión en este documento. El análisis lingüístico y

pragmático del acto de cumplido se desarrolla en esta investigación, el de los tres términos y/o actos restantes queda pendiente para una investigación futura.

## PRIMERA PARTE

### 1. EL ACTO DE CUMPLIDO

#### 1.1 Antecedentes

A partir de la década de los ochenta se empezó a poner atención sobre el cumplido como acto de habla. Las diversas investigaciones han tenido a lo largo de los años diferentes objetivos y por lo tanto diferentes conclusiones; unas han sido dentro de contextos monolingües (Manes 1980; Manes y Wolfson, 1981; Herbert, 1990; Holmes & Brown, 1987; Rose K. 2001; Holmes 1988; Golato, 2005) y otras han optado por la comparación lingüística y/o cultural (Lorenzo-Dus, 2001; Nelson y Hall, 1999; Chen, 1993; Cordella, Larga y Pardo, 1995; Valdés y Pino; Hernández, 2004; Maíz-Arévalo, 2012; Placencia y Fuentes, 2012). Algunas otras se han centrado en estudiar este acto y/o su reacción en aprendientes de segunda lengua (Nelson, El Bakary y Al Batal, 1996; Golato, 2003; Huth, 2006). En esta sección se resumen los diferentes resultados que se han reportado en los diversos estudios según el nivel sintáctico, semántico y pragmático, así como su comportamiento conversacional y en la enseñanza de segunda lengua con el fin de identificar zonas de incertidumbre y elementos de la comunicación susceptibles de ser investigados.

a) Nivel sintáctico. Se ha reportado que el acto del cumplido en inglés estadounidense se presenta en un alto porcentaje (80%) bajo tres patrones sintácticos<sup>3</sup>. Esta alta regularidad ha sido la razón para considerarlo como un acto que se expresa con fórmulas sintácticas (Manes y Wolfson, 1981), de igual forma se concluyó para el inglés neozelandés (Holmes, 1988); se ha afirmado que es un acto de poca originalidad, pero con un esquema asequible para aprendientes de inglés como lengua extranjera y muy útil para los nativos dado que es recurrente en una amplia gama de situaciones.

---

<sup>3</sup> 1. NP(is/looks) (really) ADJ. *Your sweater is really nice* (53%).

2. I(really) (love/like) NP: *I like your car* (16.1%).

3. PRO is (really) (a) ADJ NP: *That's a good question* (14.5%).

En contraste, en el español del estado mexicano de Puebla, el estudio de Nelson y Hall (1999), con un total de 240 ocurrencias de cumplidos, no reporta un patrón sintáctico en la realización de este acto del mismo tipo que en inglés, pero los autores señalan en sus resultados que los cumplidos también se expresan en español en un alto porcentaje con un grupo adjetival, seguido en menor proporción del grupo nominal y verbal, y los que comprenden una oración.

En otras latitudes del mundo hispánico, Costa Rica, Quito, Madrid y Sevilla, se ha identificado que la expresión del AC se realiza en un porcentaje mayor a la mitad con tres patrones sintácticos principales, lo que sugiere que también en nuestra lengua se encuentra un alto grado de convencionalidad en la expresión del AC. En el español costarricense, se ha reportado que el porcentaje de tres patrones es 63.9%; en el español peruano cubren 67.4%, mientras que en el caso del español madrileño lo es en un 75% (Hernández, 1999; Placencia y Yépez, 1999 y Maíz-Arévalo, 2010, citados por Placencia y Fuentes, 2012). El interés en esta investigación es identificar si también en este corpus se presenta un patrón sintáctico que permita establecer similitudes y diferencias con estos estudios en lengua española.

Sobresale el contraste entre el inglés y el español de los estudios de Manes y Wolfson (1981) y el Nelson y Hall (1999) y Placencia y Fuentes (2012), respectivamente, sobre la estructura exclamativa *What (a)+ADJ+NP*: *-What a preety skirt-*, en inglés, y *¡Qué bonito vestido!* o *¡Qué padre está tu playera!* cuyo porcentaje varía drásticamente. En inglés su porcentaje de aparición es de 1.6% mientras que en el español poblano es de 47%, en Quito es de 34% y de 48% en Sevilla. Con esta información parecería que en español es mucho más frecuente la forma exclamativa, sin embargo, los resultados que aquí se presentan sugieren que nos es así.

Se ha señalado, igualmente, que la estructura sintáctica de los cumplidos explícitos en español es mayormente una oración simple, en tiempo presente, con el verbo en modo indicativo ( Nelson & Hall, 1999; Maíz-Arévalo, 2012 p. 983).

b) Nivel semántico. Algunos estudios señalan que el nivel semántico de los vocablos que más a menudo otorgan el valor positivo a los cumplidos en inglés son cinco adjetivos: *nice, good, beautiful, pretty y great*; los verbos *like y love*, en menor frecuencia: *admire, enjoy y be impressed by* (Manes y Wolfson, 1981). Se puede observar que son palabras poco específicas. Para el caso del español poblano, los más frecuentes son *bien, bonito y bueno*, (también de baja especificidad semántica) en menor frecuencia *guapo, lindo, rico (sabroso) e inteligente* (Nelson y Hall, 1999). En la ciudad de Quito el total es de 16 diferentes adjetivos con alta frecuencia para: *lindo, guapo y rico*. En Sevilla resalta *guapo* de un total de 18, seguido de *bueno, chulo y rico* (Placencia y Fuentes, 2012). En el español de Costa Rica, *lindo y bonito* (Placencia y Yépez, 1999), en el español peninsular, se usan *mono, bonito y precioso* (Maíz-Arévalo, 2010). Como se observa, el adjetivo *bonito* se usa en los cuatro países hispanos.

Se observa que tanto en inglés como en español se usan términos semánticamente generales para expresar cumplidos. Lo anterior puede ser un indicador de cierta convencionalidad dado que pocas expresiones se usan para una diversidad de contenidos. Sin embargo, los resultados del análisis sobre las unidades lingüísticas que otorgan la valoración positiva que se presentan en esta investigación muestran resultados un tanto más específicos respecto a las pautas sintácticas adjetivales y de otras categorías sintácticas a los que se recurre para expresar este acto.

En cuanto al grupo verbal como elemento que otorga la carga positiva dentro del cumplido, se ha visto que en inglés se usan en un porcentaje de 86% los verbos *like y love*. Para el caso del español de Puebla se ha encontrado que los verbos más frecuentes son *gustar y encantar* con un 75%. En mucha menor frecuencia se presentan los verbos copulativos *ser y estar*, y *tener, verse, salir y quedar* (Nelson y Hall, 1999). En el español quiteño y sevillano se usan también *gustar y encantar* además de otros de uso regional con ese sentido (Placencia y Fuentes, 2012). Por otra parte, se menciona que *gustar y encantar* se encuentran

en expresiones de hablantes quiteños de estrato alto, no así del bajo. (Placencia, 2011, citado por Placencia y Fuentes, 2012).

El grupo adverbial que mayormente favorece la valoración positiva es el que contiene el adverbio *bien* entre todos los grupos adverbiales de sus datos, así lo reportan Placencia y Fuentes (2012) en el corpus del español quiteño (79%) y sevillano (95%). Nelson y Hall (1999), por su parte, lo tratan como una variante de la categoría adjetival y reportan su uso en un alto porcentaje (50%) dentro de los de base adjetival en sus datos.

c) Nivel pragmático. Se han identificado diferentes funciones de uso del cumplido en la interacción. La gran mayoría se puede agrupar en el hecho de que a través de su expresión se procura un acercamiento entre los interlocutores. En las diferentes sociedades en las que se ha estudiado existe una tendencia amplia a considerar que su uso tiene funciones como crear solidaridad (Manes y Wolfson, 1981; Herbert, 1990), reforzar una actitud deseada (Manes, 1983), como “lubricante social” (Wolfson, 1983), como un “regalo verbal” (Kebrat-Orecchioni, 1987), para crear o mantener un ambiente de amabilidad (Havertake, 1994), para expresar admiración o aprobación de un bien del destinatario (Holmes, 1995). Entre los japoneses, el AC se usa como un acto de reconocimiento dado que se usa para expresar respeto y deferencia (Daiuhara 1986, citado por Chen, 2010).

Existen también algunas consideraciones contrarias a estas perspectivas: son las que afirman de este acto que es usado para expresar sarcasmo (Jaworski, 1995) o que su uso resulta amenazante para la imagen negativa del interlocutor al expresar una evaluación positiva sobre algo de su mundo, lo que conlleva la posibilidad de querer apropiarse de ello (Brown & Levinson, 1987; Lorenzo-Dus, 2001) o que coloca al destinatario en deuda con el hablante (Holmes, 1988).

Los cumplidos en el inglés estadounidense también se usan para saludar, agradecer y disculparse, incluso llegan a sustituir a estos actos. Esto señala un hecho: el AC puede ser inapropiado en algunas culturas en ciertas situaciones mientras que en otras es totalmente aceptado. Esta variación pragmática del AC

se da en diferentes variables, tales como su frecuencia, el objeto que se valora, el sexo del emisor y del destinatario, entre otras (Wolfson, 1981).

En cuanto al objeto que se valora a través del AC se presentan algunas diferencias entre lenguas y culturas. En la realización del AC en Estados Unidos y en Nueva Zelanda se tiende a valorar principalmente la apariencia personal y la habilidad. La apariencia personal se refiere a los cambios hechos por la persona para verse diferente (e.g. ropa y corte de pelo), es decir, cuando se ha realizado un esfuerzo por cambiar o mejorar la apariencia (Manes, 1983). La habilidad se refiere a la cualidad de algo producido por el destinatario y que requirió de su destreza o esfuerzo como puede ser un trabajo bien hecho, un buen juego o una deliciosa comida (Manes, 1983). En Nueva Zelanda, a los dos anteriores les siguen los cumplidos sobre las posesiones y la personalidad (Holmes & Brown, 1987). En el estudio en Puebla, los cumplidos se hacen mayormente respecto a la apariencia general, los autores distinguen entre apariencia adquirida (e.g. corte de pelo) y apariencia natural (e.g. ojos, altura); también se valora la habilidad del destinatario en algún ámbito, la cualidad de la personalidad como la inteligencia y la amabilidad y, finalmente, las posesiones. Así, los resultados del estudio en Puebla muestran una marcada preferencia hacia la expresión de cumplidos sobre la apariencia natural, en cambio las posesiones reciben muy poca atención al momento de expresar cumplidos (Nelson y Hall, 1999). Por su parte, los hablantes españoles parecen atender mayormente la apariencia que la habilidad del interlocutor, a diferencia de los hablantes anglófonos quienes lo hacen principalmente sobre los logros (Maíz- Arévalo, 2010)<sup>4</sup>. En un estudio entre los egipcios se observó que también tienden a poner mayor atención a la apariencia natural (Nelson, El Bakary & Al Batal, 1996). En interacciones australianas, por otro lado, se identificó una tendencia a expresar AC hacia personas menores de 30 años principalmente sobre la apariencia, mientras que quienes son mayores de esa edad reciben cumplidos sobre sus habilidades si tienen una relación

---

<sup>4</sup> La autora basa sus datos comparativos entre conversaciones grabadas del español peninsular y un corpus escrito en inglés.

íntima y sobre sus posesiones si son amigos. (Cordella, Large & Pardo, 1995). En los casos de los trabajos en América Latina, se ha reportado en hablantes ecuatorianos una preferencia hacia la apariencia (Placencia y Yepez, 1999, citado en Placencia y Fuentes, 2012); en Cuzco, sobre la apariencia mientras que en Lima la preferencia es por las pertenencias. (De los Heros, 2001, citado en Placencia y Fuentes, 2012)

En cuanto al sexo de los interlocutores, se ha concluido que las mujeres dan y reciben AC con mayor frecuencia que los hombres entre estadounidenses, neozelandeses y australianos (Wolfson 1983; Holmes, 1988 y Cordella, Large y Pardo, 1995). Se ha observado que el AC en Nueva Zelanda es percibido de forma diferente por hombres y mujeres. Para las mujeres es un acto afectivo que consolida la solidaridad; en contraste, entre hombres es percibido como un acto amenazador de la imagen al implicar envidia hacia el destinatario o alguna pertenencia de éste (Holmes, 1988)<sup>5</sup>. Este dato es similar al que reporta De los Heros (2001, citado en Placencia y Fuentes 2012) cuando al estudiar el AC en dos grupos socioeconómicos distintos en Lima y Cuzco encuentra que las mujeres expresan cumplidos más enfáticos que los hombres, y los cumplidos son directos y con mayor frecuencia que los expresados por los hombres. Así, el mayor número de AC se da de mujer a mujer<sup>6</sup>; los hombres lo expresan en mucho mayor cantidad a una mujer que a otro hombre. Aunado a lo anterior, Holmes (1988) concluye que cuando se trata de hablantes del mismo estatus, el AC es más frecuente y se realiza sobre la apariencia, mientras que entre interlocutores que tienen un estatus desigual el uso de este acto es menos frecuente y tiende a realizarse hacia la habilidad. En contraste, entre los japoneses no parece que el sexo del emisor del AC determine una mayor tendencia, ya que lo expresan por igual hombres y mujeres (Matsuura, 2004).

En otro ámbito pragmático, investigaciones recientes en torno al cumplido también han señalado sus funciones como acto estratégico. Se ha enfatizado la

---

<sup>5</sup> Se profundiza sobre esta relación del AC con la imagen en el Capítulo 5.

<sup>6</sup> Este resultado contrasta con los que arroja el análisis que se presenta en el Capítulo 4.

función del AC como estrategia de cortesía verbal. Algunos especialistas conciben este acto de habla como un acto que valora la imagen positiva<sup>7</sup> del interlocutor. No obstante, Brown y Levinson (1978 [1987]), como se mencionó anteriormente, los agrupan con los actos que amenazan la imagen negativa del interlocutor. Para comprender mejor esta contradictoria clasificación se dedica el Capítulo 5 a estudiar el AC desde la dimensión de la cortesía verbal.

d) Nivel conversacional. En el nivel conversacional, el cumplido se ha estudiado en menor medida que en el sintáctico y pragmático. Sin embargo, se ha señalado que, por sus propiedades conversacionales, el AC es un par adyacente, es decir, al ser expresado, el receptor da una respuesta al mismo, por ejemplo: saludo-saludo, pregunta-respuesta, ofrecimiento-aceptación/rechazo, disculpa-minimización. Se distingue un turno inicial, el cumplido, y un segundo turno en el que se encuentra la respuesta al cumplido, (Schegloff y Sacks, 1973). Por su parte, Pomerantz (1978) lo define como un sistema de acción en cadena. Un sistema de este tipo se caracteriza por la organización de dos acciones (acción<sub>1</sub>, acción<sub>2</sub>), vinculadas de tal manera que al suceder la primera se abre la posibilidad de que ocurra la segunda como una acción apropiada, la cual puede realizarse con diferentes acciones<sub>2</sub> que serán consideradas apropiadas como tales. De este modo, un tipo de acción en cadena es:

A: cumplido  
B: aceptación/rechazo

En este patrón, el cumplido tiene un estatus de acción de soporte (como los ofrecimientos, invitaciones) de tal manera que el receptor del cumplido puede aceptarlo o rechazarlo. Una segunda acción en cadena es:

A: cumplido  
B: acuerdo/desacuerdo

---

<sup>7</sup> En el sentido en el que la definen Goffman (1967) y Brown y Levinson (1987).

En este patrón, la acción<sub>1</sub> tiene un estatus de evaluación (*assessment*) de tal manera que el receptor del cumplido puede estar o no de acuerdo.

Lo anterior permite distinguir una diferencia entre ambas consideraciones en el segundo movimiento. La preferencia entre las diversas posibilidades de la acción<sub>2</sub> de la propuesta de Pomerantz abre el estudio del acto de responder a un cumplido a diferencias culturales que vale la pena investigar y registrar. De hecho, a partir de este planteamiento la respuesta al cumplido ha sido estudiada independientemente del acto de cumplido (Holmes, 1988; Herbert, 1990; Manes, 1983; Nelson, Al-Batal y Echols, 1996; Yuan, 1996; Lorenzo-Dus, 2001; Tang & Zhang, 2009; Moalla, 2013, Chen, 1993, 2010; Golato, 2002), a pesar de ser un acto directamente vinculado con el AC en la conversación.

Por otra parte, Wolfson y Manes (1980) observan diferentes comportamientos conversacionales del cumplido y subrayan su capacidad de ser independiente respecto a lo que le precede; puede aparecer al principio de una conversación o durante ésta; puede conformar en sí mismo un evento de habla y ser lo único que se comunica. El estudio sobre el AC realizado en Puebla, que reporta resultados y referencias en el nivel sintáctico y semántico, no arroja resultados sobre el comportamiento conversacional en el contexto mexicano. Para dar indicios a este nivel, en esta investigación es preciso el estudio del AC dentro de una unidad dialógica; al respecto, la fuente de datos de esta investigación favorece el análisis del AC y su reacción, razón por la cual se encuentra el análisis del AC según su lugar en intercambio en el Capítulo 7 y su reacción en el Capítulo 8.

**e) El cumplido y la reacción al cumplido en la interculturalidad.** En cada cultura, el acto del cumplido se usa de ciertas formas, en ciertos momentos y con funciones específicas. Los actos de cumplido que son apropiados en una situación particular dentro de una comunidad de habla pueden no serlo en otra.

Igualmente sucede con la reacción o respuesta<sup>8</sup> al cumplido. En este inciso se incluye este último y se presenta ambos actos de forma separada.

*El acto de cumplido.* En la literatura especializada se ha advertido que el estudio intercultural de muchos actos de habla tiende a confirmar su naturaleza culturalmente específica y su naturaleza institucional. La manera de hacer el cumplido y de reaccionar ante él varía de una cultura a otra. Así lo han demostrado muchos estudios comparativos de este acto entre dos lenguas y culturas (Manes y Wolfson 1981; Barlund y Araki, 1985; Herbert, 1989; Lewandowska-Tomaszczyk, 1989; Chen, 1993; Havertake, 1994; Cordelia *et al.* 1995; Nelson *et al.* 1996; Lorenzo-Dus, 2001; Matsuura, 2004; Huth, 2006; Hernández, 2009; Maíz-Arévalo, 2010; Placencia y Fuentes, 2012). Diferentes ejemplos de lo anterior son los siguientes: en la cultura holandesa el cumplido tiene un papel secundario, quien lo recibe no está acostumbrado y parece no ser un acto cómodo de realizar y de responder. No se realiza dado que en esa cultura importa guardar distancia y, al responderlo, o no se acepta, o se reduce el elogio (Havertake, 2004). Igualmente, en la cultura indonesia es un acto poco frecuente (Wolfson, 1981). En contraste, en la cultura española la tendencia es pedir la repetición del cumplido (Lorenzo-Dus, 2001). Entre los hablantes árabes ocurre que expresan cumplidos por medio de proverbios y frases ritualizadas, aunque también extienden los cumplidos añadiendo adjetivos para expresar sus sentimientos; así, entre más repetitivo sea el cumplido, mejor (Nelson, El Bakary y Al Batal, 1996).

Los japoneses encuentran mayor dificultad para expresar cumplidos que los estadounidenses, por lo que lo hacen con mucho menor frecuencia. Además, los expresan mayormente a personas de mayor estatus social y en menor cantidad a miembros de la familia (Matsuura, 2004).

---

<sup>8</sup> A lo largo de todo el documento se usa de manera indistinta reaccionar y responder a un cumplido

Estas variaciones culturales invitan a investigar qué sucede en el contexto mexicano. Para poder hacer comparaciones con otras lenguas y otras culturas de habla hispana es preciso identificar y describir cómo se realiza este acto en la comunidad de habla mexicana. Los resultados de la presente investigación son una aportación en este sentido.

*La reacción al acto del cumplido.* La identificación de las posibles respuestas a un cumplido y el consecutivo conflicto que conlleva, por un lado aceptarlo/agradecerlo y, por otro, evitar el autoelogio abrió una amplia zona de estudio que no ha cesado desde su inicio (Pomerantz, 1978). Lo anterior evidenció la paradoja del cumplido: que coloca a quien lo recibe en una disyuntiva: agradecerlo o manifestar acuerdo, o evitar el autoelogio. Dado que el cumplido conlleva una evaluación positiva, ¿cómo se agradece y se evita el autoelogio al mismo tiempo? Es tarea de quien recibe el cumplido salir de esa situación de la manera más efectiva según los parámetros que se manejan en su cultura.

En torno al acto de reaccionar o responder a un cumplido se han realizado diversas investigaciones comparativas (Herbert, 1990; Yuan, 1996; Lorenzo-Dus, 1998; Tang & Zhang, 2009; Moalla, 2013, Chen, 2010; Golato, 2002) lo que ha permitido identificar algunas diferencias interculturales de interés, algunas de las cuales se mencionan a continuación.

En una investigación intercultural muy amplia, Chen (2010) ofrece un panorama de una gran cantidad de posibles reacciones que han sido encontradas en diversas investigaciones a lo largo de los años en las siguientes regiones y culturas: en Europa: polaca, alemana, francesa, española y griega; en Asia: china, japonesa y coreana; en el Medio Oriente: turca, persa y variedades del árabe en Jordania y en Egipto. El autor agrupa, bajo un amplio nivel de generalización, tres categorías de respuestas al AC: *a) Aceptar, b) Desviar o Evitar y c) Rechazar.* De acuerdo con estas categorías generales se han podido clasificar algunas lenguas y países. De esta forma, Chen (2010) presenta la siguiente clasificación de la reacción al cumplido:

- a. *Aceptar*: árabe, inglés de Sudáfrica, Estados Unidos y Nueva Zelanda, alemán, español de España.
- b. *Desviar*: inglés de Irlanda, turco.
- c. *Rechazar*: chino, japonés, coreano.

Esta información ofrece un panorama general del comportamiento de los hablantes en diversos países al recibir un AC. No obstante, anteriormente a dicha clasificación se habían realizado algunas investigaciones comparativas entre dos culturas, por ejemplo, entre estadounidenses e israelitas. Se identificó que los primeros aceptan el cumplido con mayor facilidad y lo agradecen mientras que los israelitas, por su parte, lo aceptan con mayor dificultad y tienden a disculparse, a justificarse o a expresar sorpresa, Olshtain y Güeynbach (1988).

En estudios dentro de la cultura china, en comparación con la estadounidense, Chen, 1993; Ye, 1995; Yu, 2003, (citados por Chen, 2010), tomaron las máximas de Leech (1983) como modelo para identificar el comportamiento estratégico al momento de responder a un AC. La respuesta general que encuentran estos autores es que la tendencia china es rechazar el cumplido, es decir, la estrategia que prevalece al momento de responder es la máxima de modestia de Leech, mientras que los estadounidenses lo hacen motivados por la máxima de acuerdo.

En estudios que comparan las respuestas al cumplido entre mujeres y hombres neozelandeses, se ha visto que el sexo masculino tiende a reaccionar evadiendo el AC, no así las mujeres (Holmes, 1988).

En el español mexicano no se ha encontrado un perfil básico del tipo de reacciones que realizan los hablantes más allá de lo que se observa cotidianamente. En el Capítulo 8, se hacen algunas aportaciones en esta dirección.

f) El cumplido en aprendientes de segundas lenguas. Se ha observado en diferentes estudios interculturales que en las interacciones entre hablantes nativos y no nativos (aprendientes de una segunda lengua o una lengua

extranjera) se presentan diversos fenómenos. Entre éstos se encuentran, por ejemplo, los que reportan cómo es percibido el cumplido en términos de su frecuencia. Algunos estudiantes de inglés en Estados Unidos señalan que para ellos los estadounidenses expresan cumplidos en muy alta frecuencia. Del mismo modo, estudiantes nativos de Malasia en Nueva Zelanda comentan sentirse sorprendidos de la alta frecuencia con la que se expresan cumplidos entre neozelandeses (Holmes y Brown, 1987).

Otro tema a considerar en este punto es la diferencia en la pertinencia de su expresión entre las diferentes culturas, y en función de esto, la respuesta al cumplido. Un ejemplo de esto es el que reporta que un joven estudiante de inglés segunda lengua, originario de Malasia, al expresar un cumplido a su maestra, la sorprendió. Para ella se trata de algo sumamente familiar para recibirlo de un estudiante, a pesar de ello lo agradeció. (Holmes y Brown, 1987)

Al nivel de la conversación también es pertinente observar cómo es el patrón que ésta sigue según la cultura en cuestión. Si ese patrón es desconocido por el hablante no nativo, es decir, si tiene un vacío de conocimiento de las convenciones sociopragmáticas, para él la comunicación se dificulta, se rompe, o se originan malentendidos (Golato, 2003). Es por eso que el turno subsecuente a un acto como el cumplido es identificado como uno de los aspectos conflictivos en la comunicación intercultural. En el estudio de este tipo de problemas se han identificado conflictos entre estadounidenses aprendientes de alemán segunda lengua con hablantes alemanes cuando en la interacción se presentan secuencias como la del cumplido y su reacción, cuya organización es diferente en las dos culturas. Por ejemplo, los alemanes muestran aceptar cumplidos más frecuentemente que los estadounidenses (Golato 2002, citado por Huth, 2006); igualmente, el tipo de aceptación varía entre unos y otros de estos hablantes, los alemanes aceptan el cumplido por medio de una confirmación del mismo (*sí*), mientras que los estadounidenses lo aceptan con muestras de agradecimiento (*gracias*) (Huth, 2006 p. 2029).

Asimismo, se ha observado en este tipo de interacciones que los hablantes no nativos aprendientes de segunda lengua reproducen sus propias formas interactivas en secuencias de actos de habla, así, lo que dicen en el turno subsecuente a un cumplido es expresado en la L2 con el esquema de la L1. Es decir, de manera no sorprendente, parece haber efectivamente una transferencia de los patrones de interacción de la lengua materna a la conversación en la lengua meta (Huth, 2006). Lo anterior permite observar que uno de los aspectos conflictivos en la comunicación intercultural es precisamente el siguiente turno dentro de una secuencia verbal, específicamente cuando en ambas culturas éste es diferente, como es el caso de la secuencia acto de cumplido y su reacción entre estadounidenses y alemanes, mencionado anteriormente. Algunos estudiantes alemanes de inglés segunda lengua reportan sentirse arrogantes al decir *gracias* a un cumplido cuando lo que ellos hacen es manifestar acuerdo con el cumplido, no agradecerlo (Huth, 2006).

Idealmente, este tipo de información debe tomarse en cuenta en la enseñanza de segundas lenguas. El tratamiento explícito de la expresión apropiada de AC con estudiantes de lengua dio mejores resultados en la producción de éstos de forma espontánea, con un repertorio amplio de adjetivos semánticamente positivos y con una adecuada forma de reacción que con estudiantes que no recibieron tal instrucción (Billmyer, 1990 citado por Cohen, 1996).

Para que la enseñanza del español LE incluya dentro de sus cursos temas pragmáticos como parte de su contenido, es preciso contar con datos del tipo de los que esta investigación arroja, mismos que permitirán considerar con certeza este acto de habla respecto a sus propiedades y usos proyectados dentro de nuestra comunidad de habla, más allá de la intuición que, como con muchos otros actos de habla, lleva a creer cómo se usa. Por esta razón, la descripción sintáctico-semántica, pragmática y conversacional de este acto de habla en las interacciones analizadas ofrecerá elementos para su enseñanza a aprendientes de español LE.

## 1.2 La noción de cumplido

Al estudiar la literatura especializada sobre el acto del cumplido llaman la atención dos aspectos relevantes. En primer lugar, la carencia de una caracterización explícita de su naturaleza como acto de habla en los diferentes estudios realizados en inglés y en español. En segundo, el hecho de que en español este acto encuentra una cercana relación, incluso una yuxtaposición, a nivel del léxico con otros términos como son *elogio*, *piropo* y *halago*, entre otros<sup>9</sup>. Esto se observa en las investigaciones que se han realizado en torno a alguno de estos términos, que han sido estudiados como actos de habla, lo cual señala en sí mismo una confusión de niveles de lengua: el nivel léxico y el pragmático. Se observa en los diferentes estudios que, de manera general, los términos *elogio*, *piropo* y *halago* se pueden agrupar bajo el término *compliment*, en inglés, y *cumplido*, en español. Esto es algo que se observa igualmente en el nivel intuitivo de los hablantes.

En los siguientes párrafos se expone la problemática que este grupo semántico presenta, ya que para algunos de ellos su estatus como actos de habla genuinos no es claro. Así, se podrá establecer con claridad a qué nos referiremos por acto del cumplido en el desarrollo de esta investigación. Consideramos que antes de iniciar cualquier análisis es imprescindible establecer una diferencia entre las nociones intuitivas (*piropo*, *elogio*, *halago*, *cumplido*) en el lenguaje común, y una noción técnica que capture al objeto de estudio.

En la bibliografía en español sobre este acto, se habla indistintamente de *piropo*, *halago*, *cumplido* y *elogio* (Haverkate, 2003; Rodríguez y Jiménez, 2010; Bernal, 2007; Hernández, 2009; Barros, 2011)<sup>10</sup>. En ocasiones, se marca una

---

<sup>9</sup> Loar, alabar, encomiar, aclamar, ensalzar, enaltecer.

<sup>10</sup> Algunos ejemplos de referencias encontradas a este respecto son los siguientes: "...clasificar los tipos de **halago** que se presentan en el universo de estudio" (Alfano & Jiménez, 2010 p. 131); "...en la primera fase del enunciado que contiene el **elogio**" (Alfano & Jiménez, 2010 p. 139); "De la abundancia de **cumplidos** y de la elaboración de su expresión..." (Hernández, 2009 p. 187); "El intercambio de **piropos** tiene lugar cuando la anfitriona (...) entra en la habitación donde tiene lugar la reunión..." (Barros, 2011 p. 336), "...el **piropo** sólo produce efecto si los dos interlocutores comparten conocimientos culturales necesarios para poder evaluar el contenido del **elogio**" (Achugar, 2001). "Al hablar de **cumplido** en las conclusiones, nos estamos refiriendo a la

diferencia entre *halagar* y *elogiar* de acuerdo al asunto valorado. Ésta es la propuesta de Bernal (2007 p. 127), quien se refiere como *halago* a lo que está destinado a una persona y como *elogio* a lo que se refiere a un objeto. No compartimos esta clasificación de nombrar el acto en función del objeto que valora. Tampoco se comparte la diferencia entre *piropo* y *cumplido* que señala Barros (2011, p.336), quien afirma que en el *piropo* “el interlocutor desempeña un rol pasivo”, mientras que en el *cumplido* la participación del oyente es activa. No consideramos que la diferencia entre ambos actos se determine en función del rol del interlocutor en estos términos.

En nuestra perspectiva, la caracterización de un acto de habla necesita más que eso, requiere la especificación de las condiciones de adecuación (Searle, 1969) en las que dicho acto funciona como tal y en el mejor de los casos la expectativa social que ese acto genera, si es el caso.

Otra diferencia señalada entre *cumplido* y *halago* es la que marcan Hernández y Deltell (2014). Estas autoras observan, como nosotros aquí, el uso indistinto que se ha hecho de ambos términos y comparan el uso de *cumplido* con el de *halago* como actos de habla. Estas autoras, sin hacer una caracterización técnica del *cumplido* como acto de habla, asignan el término *cumplido* al acto que desempeña varias funciones: como acto valorativo de refuerzo de la imagen “cuya función primaria es realzar la imagen positiva del destinatario” (*ibid.* p. 99); como un acto que “para el emisor no va más allá del mero interés por conseguir una buena sintonía con el interlocutor, ser amable con él” (*ibid.* p. 100). De igual manera señalan su función como acto mitigador cortés y consideran su función como acto ritual (convencional, decimos nosotros) haciendo eco de la consideración que de este acto proponen varios autores (Jucker, 2009; Sifianou 2001; Locher y Watts y Barros, 2011) (*ibid.* p. 101). De forma general, estas menciones en torno al acto de *cumplido* coinciden de alguna manera con lo que

---

actividad genérica cortés que engloba al **piropo**” (Barros, 2011 p. 351). “No cabe duda que la aportación más auténtica de los **cumplidos** es el **piropo**” (Haverkate, 2003 p. 67).

aquí identificamos en los análisis de los Capítulos 4, 5 y 6 y de la caracterización que proponemos del acto de cumplido en el Capítulo 1 (cf 1.3).

Sin embargo, tenemos mayor discrepancia respecto al término y acto de habla *halago*. Estas autoras plantean que “el término halago vendría a cubrir en el ámbito hispano ese espacio reservado a algunos cumplidos que trascienden la que se ha considerado como su función primaria, que tienen un fin diferente al de ser cortés”. Ellas dicen que serían buenos ejemplos de halagos los que se usan “previos a la petición de una acción, para rechazar un ofrecimiento o invitación, utilizados para suavizar críticas, mostrar desacuerdo” (p. 103).

Identificamos en este planteamiento una contradicción entre el acto de cumplido como acto mitigador y el acto del halago (en su perspectiva, equivalente a un acto de cumplido en función mitigadora). En la lógica de esta aparente distinción, observamos que ambos actos son lo mismo. En los dos casos se trata, según las autoras, de “ser amable con el interlocutor”, si no, entonces, ¿por qué se usaría lo que ellas llaman halago? ¿cuál sería el interés de suavizar una crítica?

Hernández y Deltell identifican no la contradicción, pero sí la falta de claridad y plantean las preguntas: “¿Son entonces los halagos un tipo de cumplido con una función determinada? ¿es el término cumplido una especie de hiperónimo de otros como halago?” (p. 103). La respuesta que plantean para definir cuándo un acto es un halago frente a un cumplido toma un camino completamente distinto al que consideramos en esta investigación. Ellas ubican como halago los actos que se usan previos a la petición de una acción, como se comentó dos párrafos arriba. Y también afirman que el halago puede “traspasar el ámbito de la cortesía verbal (estratégica, mitigadora, reparadora) y formularse como un acto descortés” (p.103). Definen el halago como “una estrategia de alabanza que trasciende la mera valoración espontánea y desinteresada del otro” (p. 107).

En esta investigación tomamos una postura al respecto, se propone posteriormente a la caracterización del AC (cf. 1.3).

Por otro lado, en el uso popular del español mexicano se advierte que se habla de los sustantivos *halago*, *cumplido*, *piropo* y *elogio*<sup>11</sup>, en referencia al mismo acto de habla, como sucede en otras lenguas, es decir, se entiende lo mismo por todos ellos. Para fines de exposición, nos referimos a los sustantivos en la frase verbal con el verbo hacer, para así homogeneizar con el término cumplido en *hacer un cumplido*.

La evidencia de esta mezcla léxica se observa igualmente en varias obras de consulta, tanto en la etimológica como en las lexicográficas. Las explicaciones etimológicas de cada uno de estos términos que ofrece el *Diccionario crítico etimológico de la lengua castellana* (Corominas, 1954), permiten ubicar la razón de su forma y significado actuales. Por otra parte, las definiciones de cuatro diccionarios permiten observar lo que de estos términos se entiende en la actualidad. Las obras consultadas son el *Diccionario del Español de México* (Lara et al, 2009); *Diccionario de la Real Academia Española* (1992); *Diccionario de uso del español de María Moliner* (2007) y *Diccionario del español actual* (Seco, Andrés y Ramos, 1999).

Las etimologías y definiciones actuales de los términos *cumplido*, *halago*, *piropo* y *elogio* y la forma indistinta con la que se usan tanto en la bibliografía especializada como en la noción intuitiva de los hablantes del español mexicano son la evidencia de las delgadas fronteras que marcan sus límites y la facilidad del empalme en su uso al referirse a uno o a todos ellos.

Ante esta problemática, continuar esta investigación bajo un nivel intuitivo de lo que es este acto de habla, por un lado, y por otro el uso indistinto de los términos, conllevaría tres serios problemas: a) el riesgo de la subjetividad y posible confusión al momento de realizar el análisis de un corpus, b) la

---

<sup>11</sup> Así como de los infinitivos *halagar*, *piropear* y *elogiar*; no existe en español el verbo performativo *cumplimentar* o *complimentar* en el sentido de *hacer un cumplido*.

inconsistencia de las conclusiones sobre un acto de habla no caracterizado hasta el momento y nombrado de diversas maneras, c) el subsecuente problema, por la falta de rigor, al intentar comparaciones con otras lenguas y culturas.

Por lo anterior, para efectos de esta investigación es imprescindible hacer una caracterización técnica del acto de cumplido en tanto acto de habla (no respecto a la diversidad léxica ni a su percepción intuitiva) sobre la cual se fundamenta la conformación del corpus y el análisis. Ésta es la primera aportación de este estudio, misma que se desarrolla en el siguiente punto.

### **1.3 El acto de cumplido: Hacia una propuesta de caracterización**

De manera general, en los diferentes estudios que se han realizado en torno al acto del cumplido, elogio, piropo o halago (como se ha nombrado sin distinción), se le considera dentro de los actos de habla expresivos<sup>12</sup> que, de acuerdo con Searle (1969): “Son actos que expresan una actitud o estado psicológico del hablante tales como alegría, pena, gustos y disgustos”<sup>13</sup>. Se ha entendido (y sobrentendido) por cumplido lo que por este acto entienden Manes y Wolfson (1981 p. 116) cuando dicen: “*It is obvious that since compliments are expression of positive evaluation, every compliment must include at least one term carried positive semantic load*”. Igualmente existe la siguiente definición de Holmes, la cual es menos citada y más formal que la anterior aunque no se distancia mucho de la noción intuitiva del cumplido: “*A compliment is a speech act which explicitly or implicitly attributes credit to someone other than the speaker, usually the person addressed, for some “good” possession, characteristic, skill, etc. which is positively valued by the speaker and the hearer*” (Holmes, 1988 p. 446).

Sin embargo, en términos formales, en congruencia con la caracterización que hace Searle (1969) de diferentes actos de habla, en ningún trabajo se encuentra una descripción de las condiciones de adecuación que requiere un acto

---

<sup>12</sup> Los ejemplos representativos de estos actos son agradecer, felicitar, pedir disculpas, elogiar y dar el pésame.

<sup>13</sup> “*Expressive are those kinds of speech act that Express a psychological attitude or state in the speaker such as joy, sorrow, and likes/dislikes*” Searle (1969).

de cumplido para ser considerado como tal. Por lo tanto, se considera necesario hacer esa precisión y establecer la caracterización general de este acto bajo la cual analizar todos los actos de cumplido que conformarán el corpus. El objetivo es poderlo aislar y analizar adecuadamente dentro de una conversación. Para tal fin se han considerado las propuestas de Searle (1969, 1979) y de Bach y Harnish (1979) sobre actos de habla. Por tal razón en los siguientes párrafos se exponen los planteamientos retomados de ambas propuestas teóricas, con base en las cuales formulamos nuestra propuesta de caracterización del acto del cumplido.

En un acto realizativo se realizan simultáneamente tres actos: el locucionario (la producción material fónica o escrita de las palabras que lo realizan), el ilocucionario (aquél que expresa la intención del hablante al enunciar sus palabras) y el perlocucionario (el efecto que los dos anteriores tienen en el destinatario de dicho acto) (Austin, 1962). Esta característica triple del acto verbal remarca la virtud de éste en tanto acto comunicativo y lo convierte en una unidad funcional de la comunicación. A partir del surgimiento de este concepto, los estudios en torno a la comunicación entre los hablantes de una misma lengua y de los aprendientes de una segunda lengua tomaron como foco de interés lo que sucede alrededor de la comunicación, moviendo así la perspectiva del estudio de la lengua, hasta ese momento enfocado sólo en la morfosintaxis y la semántica, y ubicándola en una dimensión social. Un acto de habla tiene una repercusión directa respecto a lo que el interlocutor va a pensar, sentir, creer o hacer; es decir, la mayoría de los actos de habla demandan una acción por parte de su destinatario (Austin, 1962).

Este planteamiento tiene eco en las teorías subsecuentes sobre actos de habla. Searle (1969 p.26) sostiene que el acto de habla es la unidad básica de comunicación dentro de la que hay una o más palabras, oración o símbolo, pero principalmente hay una intención. Asimismo, este autor establece que el uso del lenguaje en la comunicación está sometido a una serie de reglas que gobiernan cualquier emisión lingüística. Su modelo consiste en considerar las características formales de la oración expresada y las condiciones que deben darse cuando se

realiza determinado tipo de acto. Esas condiciones que gobiernan la adecuación de enunciados son cuatro. Sobre algunos enunciados puede asentarse si son verdaderos o falsos y dar sus condiciones de verdad. Pero hay otros para los cuales no tiene sentido plantearse la cuestión de su veracidad. Más que falsos o verdaderos, estos enunciados son o no adecuados; por esta razón es mejor caracterizarlos en términos de condiciones de adecuación.

De acuerdo con las cuatro condiciones de adecuación establecidas por Searle, se propone una equivalencia al acto del cumplido -el autor ofrece como ejemplo de éstas las que caracterizan el acto de prometer (1969 p. 62 y ss).

Primero, desarrollamos una caracterización del acto de cumplido con base en las condiciones de adecuación que propone Searle, de tal manera que la primera aproximación formal sobre que el acto de cumplido es:

En una conversación cara a cara, en un contexto informal, de forma directa:

1. Condición de contenido proposicional:

Al expresar un enunciado X el emisor comunica una valoración positiva explícita sobre algo relativo al destinatario.

2. Condición preparatoria:

a) El emisor cree que el destinatario valora que el emisor exprese X en ese contexto.

b) No es obvio para el destinatario ni para el emisor que el emisor vaya a expresar X de manera espontánea en el curso normal de los acontecimientos.

3. Condición de sinceridad:

El emisor valora positivamente algo relativo al destinatario y lo expresa.

4. Condición esencial:

Expresar X cuenta como hacer un cumplido del emisor hacia el destinatario.

Un acto que intrínsecamente cumple las condiciones preparatorias y de sinceridad, dentro de un contenido proposicional como el descrito en 1 es un acto que cuenta como hacer un cumplido. Si una de las tres primeras condiciones de adecuación no se cumple, entonces la condición esencial no se puede afirmar.

Asimismo, la propuesta teórica de actos de habla de Bach y Harnish (1979) (B/H, en adelante) aporta elementos que permiten una mejor caracterización del acto que nos ocupa en esta investigación. Uno de estos elementos tiene un lugar central en su perspectiva, se trata de la expectativa social. Ésta es de gran utilidad dado que esta consideración explícita al mismo tiempo que la intención del hablante permiten determinar los rasgos en torno a los cuales resulta adecuado expresar una valoración positiva. A continuación presentamos los planteamientos básicos de ambos autores.

Desarrollan su teoría de la comunicación lingüística y los actos de habla partiendo de la base de que la intención comunicativa de un hablante tiene la particularidad de que es completada en tanto es reconocida por el oyente, es decir, que la comunicación lingüística conlleva un proceso inferencial. En general, la inferencia del oyente sobre la intención del hablante no se basa únicamente en lo que éste ha dicho sino en las creencias contextuales mutuas o compartidas<sup>14</sup>. Así, para que la comunicación se dé, se supone que la intención del hablante y la inferencia del oyente deben ser compartidas.

La taxonomía de actos de habla que proponen estos autores consta de cuatro<sup>15</sup> diferentes grupos de actos comunicativos: constatativos, directivos, comisivos y de reconocimiento (*acknowledgments*)<sup>16</sup> (B/H 1979 p.40). Este último grupo incluye: *saludar, agradecer, disculparse, ofrecer, condolerse, aceptar, rechazar y*

---

<sup>14</sup> *Mutual contextual beliefs (MCBs)*.

<sup>15</sup> Su taxonomía se divide en seis grupos, cuatro de ellos, comunicativos, son los aquí referidos, los otros dos tipos de actos, convencionales, son los *efectivos y los veredictivos* (p. 40).

<sup>16</sup> Correspondiente a los actos expresivos en la clasificación de Searle.

*felicitar* -entre los cuales ubican el acto de cumplido<sup>17</sup>-. Los actos de reconocimiento son los actos esperados por los participantes en determinados momentos, expresan superficialmente o genuinamente ciertos sentimientos hacia el destinatario y se manifiestan no tanto para comunicar un sentimiento genuino como para satisfacer la expectativa social que ese sentimiento expresa (p.51). El acto que cumple esa expectativa social es reconocido por el oyente, y no sólo es apropiado sino que el oyente espera que el hablante lo realice.

En los actos que conforman este grupo, los autores ofrecen dos definiciones que reflejan lo anterior: la primera, para la expresión de la intención del hablante; la segunda, hace referencia a la expectativa social, la cual refleja una regla social que exige que uno exprese un reconocimiento cuando las circunstancias lo exigen<sup>18</sup>. Son dos definiciones planteadas como disyuntivas.

En la propuesta de B/H se contempla una división entre el tipo de acto ilocucionario y la actitud que el hablante expresa al realizarlo. Los autores dicen, por ejemplo, cuando una persona se disculpa con alguien, expresa arrepentimiento por algo que ha hecho o expresa la intención de que su enunciado satisfaga la expectativa social de que uno expresa arrepentimiento (1979 p.51). En ocasiones, con un acto de este tipo se obtiene uno del mismo tipo en respuesta. Así, se dan los casos de los saludos y las despedidas, que se intercambian; las gracias, las felicitaciones y las condolencias se aceptan, las disculpas se aceptan o se rechazan. Vale preguntarse aquí ¿qué se hace con el acto del cumplido? ¿se acepta, se rechaza, se regresa, se minimiza? B/H no mencionan específicamente el acto del cumplido para ejemplificar la respuesta al mismo. Así, llaman la atención sobre el hecho de que parece conocerse la

---

<sup>17</sup> Bach y Harnish (1979) consideran al AC como parte de los actos de felicitar. *Congratulate: (compliment, congratulate, felicitate)* (p. 52). Nos parece que el AC es un acto independiente de *felicitar* dado que requieren distintas condiciones de adecuación y distintas circunstancias comunicativas, como se demuestra a lo largo de esta investigación.

<sup>18</sup> *The social expectation referred to reflects a social rule to the effect that one issue an acknowledgment when circumstances call for it.* (B/H p. 126)

respuesta que un acto de éstos genera. Los casos en los que estos actos se hacen superficialmente requieren de la participación del oyente ya que, a pesar de no expresar sentimientos genuinos, en nuestra sociedad son vistos generalmente como actos de cortesía. (B/H, 1979 p. 53)

La formulación desarrollada de este acto bajo la propuesta de estos autores es más sintética que la anterior. Es importante señalar que la caracterización basada en la teoría de Searle queda circunscrita a la que se presenta en las siguientes líneas; posteriormente a ésta se expone de qué manera esto ocurre.

La propuesta en esta investigación para la caracterización del acto de cumplido como acto de habla es la siguiente:

Un emisor, en una conversación cara a cara, de forma directa y en un contexto informal, al decir *e* (enunciado) hace un acto de cumplido al destinatario si:

- A. expresa una valoración positiva explícita por algo relativo al destinatario, y
- B. muestra la intención de que el destinatario crea que el emisor valora genuinamente y de manera positiva algo relativo al destinatario,

o

- C. A. (arriba) y muestra la intención de que su enunciado satisfaga la expectativa social de que uno, en esa circunstancia puede expresar una valoración positiva por algo relativo al destinatario, y
- D. muestra la intención de que el destinatario tome el enunciado del emisor como un satisfactor de esa expectativa.

Se observa en esta caracterización que incluye las cuatro condiciones de adecuación de Searle arriba establecidas de la siguiente manera:

La Condición de contenido proposicional corresponde a (A).

La Condición preparatoria a): *El emisor cree que el destinatario valora que el hablante exprese X en ese contexto* y la Condición de sinceridad: *El emisor valora positivamente algo relativo al destinatario y lo expresa* se incluyen de manera concisa en (B).

La Condición preparatoria b): *No es obvio para el destinatario ni para el emisor que el emisor vaya a expresar X de manera espontánea en el curso normal de los acontecimientos* está comprendida en (C) y (D) dentro del componente de las expectativas sociales cuya formulación es afirmativa y ambos explicitan la dimensión social del AC.

La Condición esencial no encuentra equivalente formal en la propuesta con base en Bach y Harnish, pero se insinúa en la premisa inicial, en lo que dice:

*Un emisor en una conversación cara a cara, de forma directa y en un contexto informal, al decir e hace un cumplido al oyente si expresa:...*

Esta propuesta ampliada de la caracterización del AC no se contrapone a la primera y permite un análisis más práctico de este acto de habla desde la perspectiva de la intención genuina y de la intención para el cumplimiento de una expectativa social y abrevia la definición formal de cada una de las condiciones al mismo tiempo que las incluye. Asimismo, considerar la intención y la expectativa social dentro de la caracterización ofrece de forma importante la posibilidad de vincular este acto de habla con la cortesía verbal, de interés central en esta investigación. Lo anterior nos permitirá aproximarnos a responder uno de los objetivos de esta investigación: ¿Para qué se hace un cumplido?

La caracterización anterior sobre el AC, siguiendo a Searle y a Bach & Harnish, forma la definición teórica que indica qué es un AC, ayuda a distinguirlo de otros actos y permite formar el corpus. De esta forma, se atiende a la pregunta inicial sobre cómo se caracteriza un AC y se logra el primer objetivo específico de esta investigación.

Por las particularidades del término y acto de *halagar*, para fines de este trabajo resulta pertinente mencionar la principal diferencia que se plantea en esta investigación entre *hacer un cumplido* y *halagar*.

Consideramos como una idea inicial sin desarrollarla en esta investigación y proponiendo su indagación futura que *halagar* se constituye como el efecto perlocucionario logrado por medio del acto de cumplido aunque también de muchos otros actos de habla<sup>19</sup>. Afirmamos lo anterior sólo con la consideración de su definición lexicográfica. Si partimos de la definición de *halagar* en dos diccionarios: “v. tr. Agradar la vanidad o el amor propio de una persona, dándole muestras de aprecio, admiración, etc.” (Diccionario del Español de México,

---

<sup>19</sup> Un ejemplo similar es convencer, acto perlocucionario que se logra a través de diferentes actos ilocucionarios como: explicar, probar, presentar argumentos, etc. Otros actos perlocucionarios son: persuadir, disuadir, incluso sorprender y confundir.

DEM)<sup>20</sup> y “tr. Dar a alguien muestras de afecto o rendimiento con palabras o acciones que puedan serle gratas. 2.tr. Dar motivos de satisfacción o envanecimiento. 3.tr. Adular o decir a alguien interesadamente cosas que le agraden. 4. Tr. Agradar, deleitar. (Real Academia Española) vemos que se puede estar hablando de diversos actos de habla con los que potencialmente se puede halagar como son: felicitar, dar la razón, estar de acuerdo, mostrar preferencia, admiración, obsequiar algo, expresar notoriedad, adular, etc. No profundizaremos en la discusión teórica en torno a qué es un efecto perlocucionario en la teoría de actos de habla dado que nos desviaríamos de nuestro tema de investigación. Sin embargo, podemos decir que un acto de cumplido bien logrado conlleva prototípicamente un efecto halagador, pero no todo efecto halagador es un acto de cumplido.

La caracterización expuesta permite distinguir con claridad qué es un acto de cumplido. De esta forma atendemos la discusión presentada en (1.2) en torno la cercanía y empalme que existe entre: piropo, halago elogio y cumplido tanto en usuarios de la lengua como en especialistas. Correspondería hacer lo mismo con cada uno de éstos; queda abierta la investigación para desarrollar una caracterización de estos términos en actos de habla y con ello su función.

La caracterización expuesta permite distinguir con claridad qué es un acto de cumplido. De esta forma atendemos la discusión presentada en (1.1) en torno la cercanía y empalme que existe entre: piropo, halago elogio y cumplido tanto en usuarios de la lengua como en especialistas. Correspondería hacer lo mismo con cada uno de éstos; queda abierta la investigación para desarrollar una caracterización de estos términos en actos de habla y con ello su función.

Con base en las características que hacen de una valoración positiva un acto de cumplido desarrollamos esta investigación. Estamos conscientes que, en estricto rigor, el nombre pasa a ser un asunto de relevancia menor. La

---

<sup>20</sup> Diccionario del Español de México (DEM) <http://dem.colmex.mx>, El Colegio de México, A.C. (consultado el 4 de abril de 2015).

importancia se encuentra en identificar y describir que en las circunstancias comunicativas descritas (conversación cara a cara, de forma directa y en un contexto informal) los hablantes hacen valoraciones positivas por algo relativo a su interlocutor y en explicar cómo y para qué ocurre así. Al finalizar los análisis que aquí presentamos, se observa que esta caracterización que parece evidente, quizá no dejar de serlo, pero nos salimos del nivel de la intuición para mostrar evidencias.

Una vez delimitadas las condiciones que caracterizan un acto de cumplido como tal y con la ventaja que representa en términos metodológicos la precisa distinción de nuestro objeto de estudio, la metodología para la obtención del corpus y las características del mismo se exponen en el siguiente capítulo.

## 2. METODOLOGÍA

### 2.1 Obtención de datos

El modo ideal de acercarse al estudio de la interacción verbal en general y de este acto de habla en particular es mediante la obtención de un corpus de manera naturalista en el que se encuentren emisiones de actos de cumplido y reacciones a ellos de manera espontánea. No obstante, se trata de un procedimiento delicado, prolongado, con limitaciones éticas y prácticas respecto a la obtención de los datos. Además, en el espacio limitado de tiempo en el que se elabora un trabajo como éste, planteaba el riesgo de que no se lograra reunir un número suficiente de instancias de actos de cumplido que permitiera conformar un corpus. Por lo anterior, fue necesario considerar un acervo diferente para la obtención de datos.

Se descartaron los procedimientos empleados por varios autores en los que se solicita del informante que conteste preguntas, orales o escritas, sobre los cumplidos más recientes que ha dado o recibido, la relación entre las personas, el objeto valorado y las palabras exactas empleadas (Barlund and Akari, 1985; Nelson & Hall, 1999; Knapp, Hopper & Bell, 1984; Nelson, El Bakary & AL Batal, 1996). Asimismo, se desecharon los procedimientos en los cuales se le da la instrucción a un informante de que imagine lo que diría en ciertas situaciones, sea que escriba un solo acto de habla, que escriba un intercambio comunicativo o que complete un discurso *-discourse completion task DCT-* (Yuan, 1996, Blum-Kulka, House y Kasper, 1989; Lorenz-Dus 2001; Hernández, 2008; Placencia & Fuentes, 2013).

La causa por la que se descartaron dichos procedimientos es que se presentan dos grandes desventajas. La primera es que el entrevistado es quien determina qué es un cumplido. La segunda es que de esta forma los datos se fincan en la memoria y apreciación del entrevistado respecto del acto de habla, lo que no permite analizar la lengua directamente sino a través del filtro que le otorga el informante. No se estudia lo que los hablantes hacen, sino lo que dicen hacer.

Así, y a partir del hecho de que existe una corriente del cine mexicano que en los últimos años ha producido una serie de películas ubicadas en entornos urbanos contemporáneos que representan situaciones reales posibles, con un lenguaje básicamente coloquial, no acartonado o artificial y con un vocabulario accesible y popular, se pensó en recurrir a este material como un acervo a partir del cual generar el corpus. Si bien esta fuente de datos no se puede considerar lengua natural, ofrece una manera de aproximarnos al análisis de este acto de habla dado que contiene situaciones comunicativas en las que éstas y los diálogos propuestos cumplen con las características de ser auténticos y verosímiles. Presentamos a continuación las ventajas y desventajas de un corpus recopilado a partir de películas.

Los diálogos cinematográficos como fuente de datos ofrecen las siguientes ventajas:

Velocidad. El tiempo de obtención de instancias del AC y su reacción, si la hay, es mucho más rápido del que implica obtenerlas por medio de grabaciones, lo cual podría tomar años para coleccionar una cantidad razonable de éstas.

Variedad. La variedad de situaciones a las que es posible aproximarse por medio de éstos es mucho mayor que a las que se accedería por medio de grabaciones.

Huella cultural. En este discurso, como en el arte en general, hay una huella cultural que refleja la sociedad en la que se produce. Las contribuciones que han hecho los estudios sociales y culturales a través del cine muestran que hay una tendencia a reflejar y propagar los constructos sociales (Álvarez-Pereyre, 2011 p. 53). El habla es sólo una de las contribuciones para la caracterización de una persona o un grupo, pero es consistentemente usada para definir los personajes y sus relaciones. El cine provee un lenguaje aceptable dado que es escrito, reescrito y revisado. Por esta misma razón hay una garantía de que no tiene errores, de que no hay usos irrelevantes por parte de los hablantes

y de que la enorme cantidad de enunciados han sido validados por hablantes nativos (Álvarez-Pereyre, 2011 p. 63).

Esta investigación se circunscribe entonces dentro de las que Jucker (2009) identifica como aquellas en las que la lengua analizada se produce independientemente del proyecto de investigación. Recurrir a un universo de interacciones como lo son los diálogos cinematográficos y dentro de éstas elegir el acto en cuestión es otra manera de aproximarnos al conocimiento de la lengua en uso.

En la literatura especializada se encuentran reflexiones y estudios sobre las diferencias reales entre el discurso cinematográfico y el espontáneo, por ejemplo algunos rasgos de éste último, como los cambios de tópico, las autorreparaciones, la redundancia, el traslape de enunciados y las reparaciones, aparecen en el discurso cinematográfico sólo ocasionalmente (Rosi, 2011). Esta diferencia, sin embargo, no incide directamente en la emisión del acto de cumplido como tal.

Los diálogos cinematográficos poseen un alto grado de coherencia, cohesión y precisión y suelen reflejar inevitablemente las características socioculturales y lingüísticas de la comunidad en la que se producen (Álvarez-Pereyre, 2011). En las interacciones cotidianas los hablantes de una lengua muestran y expresan los valores que la comunidad de habla otorga a los encuentros comunicativos y a lo que a través de ellos se comunica. Así, las reglas y patrones de interacción dentro de nuestra sociedad se reflejan a través de los diálogos cinematográficos; éstos son una muestra de las normas y valores culturales que en ella imperan, así como de las creencias, intenciones e inferencias de los hablantes en interacción.

Asimismo, no parece haber diferencias relevantes entre un corpus de conversaciones naturales y uno de diálogos cinematográficos en cuanto a algunos elementos conversacionales claves como los siguientes: contexto compartido, coconstrucción, manejo del discurso en tiempo real y manejo de la

relación (Ruhlemann 2007, citado por Rodríguez y Moreno, 2009 p. 456). Por esta razón se afirma que el uso del cine en la enseñanza de la conversación es buen *input*, ya que el discurso en las películas “imita la comunicación cara a cara y provee los elementos contextuales de la conversación cotidiana” (Pérez y Rodríguez, 2007 p. 147). En otras palabras, permite integrar al aprendizaje el nivel pragmático porque muestra actos de habla, estrategias conversacionales y contextos socioculturales (Pérez y Rodríguez, 2007).

## **2.2 Características del acervo y del corpus**

Para obtener el corpus se conformó inicialmente un acervo de 22 películas realizadas entre los años 2000–2011, básicamente escritas, dirigidas y actuadas por mexicanos, con una temática urbana, actual (del año 2000 a la fecha), realista, (no de fantasía, ni histórica), con diversidad en las relaciones entre los interlocutores. Vale mencionar particularidades de tres películas incluidas: *Rudo y Cursi*, de Carlos Cuarón (2008), inicia en un ambiente rural y posteriormente se desarrolla en la ciudad de México; *El infierno*, de Luis Estrada (2010), se desarrolla en un pueblo indeterminado del norte del país, trata sobre sicarios y narcotráfico, un tema de actualidad tanto en contextos urbanos como rurales. Ambas películas tuvieron éxito comercial. *Sólo quiero caminar*, de Agustín Díaz Yanes (2008) es una co-producción España – México, el director es español, los actores protagonistas son mexicanos. Los datos generales de todas las películas (año, título, director y guionista) se muestran en el Tabla 1, en la penúltima columna de ésta se señala el número de actos de cumplido identificados en cada filme.

En términos de tiempo, el total de minutos del acervo es de 2 219, equivalente a 36.9 horas “de grabación”. El corpus se compone de un total de 144 actos de cumplido identificados en 130 turnos, lo que corresponde teóricamente a un AC cada 15.4 minutos. No en todos ellos se expresa una reacción al AC. La densidad de este acto en las diferentes películas no es homogénea, se encuentran desde 1 como cantidad mínima hasta 20 como la mayor cantidad de este acto en un mismo filme (Tabla 1).

Vale la pena mencionar la distribución del sexo de directores y guionistas de las películas. Respecto a la dirección, de las 22 películas, 20 son dirigidas por hombres y 2 por mujeres. En cuanto a los guionistas, en 4 películas son mujeres quienes desarrollan esta labor, pero ocurre también que en una película el guión es de dos mujeres y en otra participa una mujer con tres hombres; esto indica que en 6, de las 22 películas, participan mujeres como guionistas. En las 16 restantes son hombres los autores del guión.

La notoria diferencia de una mayoría del sexo masculino en la dirección y el guión seguramente marca una tendencia en el discurso que usan los personajes respecto a las variables sociopragmáticas analizadas como las siguientes: el objeto del cumplido, el sexo del emisor y del destinatario, las relaciones de poder relativo y distancia social, así como las estrategias de cortesía elegidas para expresar los diferentes actos de habla en general, y el del cumplido y su respuesta, en particular.

Dentro de este acervo se recuperaron los actos de cumplido según la siguiente operacionalización de este objeto de estudio.

### **2.3 Operacionalización del acto de cumplido**

Hemos operacionalizado nuestra propuesta teórica de caracterización del AC como unidad conversacional del siguiente modo: en el análisis del corpus, se ha tomado como acto de cumplido alguna interjección y toda unidad o estructura lingüística mínima cuya enunciación en un turno<sup>21</sup> da lugar al cumplimiento de la premisa inicial (*Un emisor, en una conversación cara a cara, de forma directa y en un contexto informal, al decir e (enunciado) hace un acto de cumplido al destinatario si:...A.*) en la caracterización con base en Bach y Harnish, más B. o C. y D.

---

<sup>21</sup> En el Capítulo 7 se definen los conceptos de turno e intercambio. Sin embargo, para facilidad del lector se aclara en estas líneas lo que entendemos por turno: Unidad social, responsable de la progresión conversacional caracterizada por ser un lugar de habla relleno con emisiones informativas aceptadas por los interlocutores mediante su atención manifiesta y simultánea" (Briz et alii, 2003 p.20).

conforme a lo estipulado en la caracterización teórica de este acto de habla (p. 28).

La realización del AC puede ocurrir dentro de un amplio rango de manifestaciones lingüísticas que puede ir desde construcciones no oracionales hasta enunciados<sup>22</sup> con una estructura oracional compuesta, puede coincidir con una oración o ser un componente de ésta. La valoración positiva que puede hacer un hablante por medio de actos indirectos y por lo tanto de manera implícita no se explora en esta investigación. Esto debido a que en la caracterización del AC se establece que la valoración positiva debe ser una valoración explícita. Queda abierta la investigación para abordar el tema de la indirección en la actualización de la valoración positiva sobre algo relativo al interlocutor.

El procedimiento para aislar los AC consistió en ver y escuchar con atención los diálogos de cada película elegida. Al identificar un AC se registró la situación comunicativa, los participantes y la relación entre ellos. La transcripción es natural u ortográfica. Se registran las palabras según el orden en que son dichas, no cómo son dichas, no es fonética ni literal. Se transcribió el fragmento de conversación en el que se identificó un AC (los turnos sucesivos alternantes ocupados por diferentes hablantes). A partir de esta información se conformó el corpus. A manera de ejemplo de lo anterior, se muestra la siguiente conversación:

*Situación. Blanca y Macarena, dos mujeres jóvenes (20-25 años) casi se acaban de conocer. Macarena está de vacaciones en un hotel con su familia. Blanca trabaja en ese hotel como instructora en la playa, Están en un cuarto. Una de ellas se está peinando, la otra se está vistiendo.*

Blanca: Javier

Macarena: ¿Qué?

---

<sup>22</sup> Unidad mínima de comunicación. Puede estar constituido por una oración, pero también por expresiones no oracionales, palabras y grupos de palabras bajo las condiciones contextuales y discursivas apropiadas (RAE-ASALE, 2010, §1.7.1b).

Blanca: Mi marido se llama Javier.

Macarena: Ya.

Blanca: Es un hombre guapo, inteligente, divertido, con dinero y de mente liberal ¿qué más se puede pedir?

Macarena: Me imagino que nada.

*(Blanca la mira)*

→ Blanca: **Te queda super lindo.**

→ Macarena: ¿Sí?

Blanca: Pero espera... *(le pone un cinturón)*

Macarena: Ah, ¿con eso?

Blanca: Con esto...y quítate el brassier.

(14I08)

El turno de Blanca señalado con la primera flecha es un AC sobre la apariencia de Macarena, el siguiente turno es una reacción verbal al mismo; de esta manera queda el registro de este intercambio<sup>23</sup> de dos turnos, el primero con un AC, y el subsecuente con la reacción de la interlocutora al AC, una RAC.

---

<sup>23</sup> En el Capítulo 7 se definen los conceptos de turno e intercambio. Sin embargo, para facilidad del lector se aclara en estas líneas lo que entendemos por intercambio: Unidad mínima dialógica estructural, consta de dos intervenciones sucesivas de distintos emisores, una de inicio y otra de reacción (Briz *et alii*, 2003 p.28).

**Tabla 1.** Características generales del acervo fílmico: año, título, director, guionista, duración en minutos, cantidad de AC en cada película y clave.

<b>Año</b>	<b>Título</b>	<b>Director</b> <b>Guionista</b>	<b>Minu- tos*</b>	<b>Can- ti- dad AC</b>	<b>Clave**</b>
1.	2000 Por la libre	Juan Carlos de Illaca Antonio Armonia	96/32	3	1L00
2.	2001 El segundo aire	Fernando Sariñana Carolina Rivera	98/19	7	2S01
3.	2003 Nicotina	Hugo Rodríguez Martín Salma	92/30	3	3N03
4.	2005 Fuera del cielo	Javier Patrón Fox Guillermo Ríos y Vicente Leñero	112/37	3	4C05
5.	2005 La mujer de mi hermano	Ricardo de Montreuil Jaime Bayley	90/6.9	12	5M05
6.	2006 Cansada de besar sapos	Jorge Colón Joaquín Bismar	95/9.5	8	6C06
7.	2006 Efectos secundarios	Issa López Issa López	111/37	4	7E06
8.	2008 El viaje de la Nonna	Sebastián Silva Antonio Armonia	93/23	3	8V08
9.	2008 El garabato	Adolfo Martínez Solares	98/98	1	9G08

Adolfo Martínez  
Orzynki

---

10.	2008	Cinco días sin Nora	Mariana chenillo Mariana Chenillo	93/31	3	10D08
11.	2008	Enemigos íntimos	Fernando Sariñana Carolina Rivera	100/50	2	11E08
12.	2008	El estudiante	Robert Girault Gastón Pavlovich y Roberto Girault	95/8.6	12	12E08
13.	2008	Solo quiero caminar	Agustin Díaz Yanes Agustín Díaz Yanes	102/51	3	13Q08
14.	2008	All inclusive	Rodrigo Ortúzar Lynch Julio Rojas	95/15	6	14I08
15.	2008	Rudo y Cursi	Carlos Cuarón Carlos Cuarón	102/6.8	20	15R08
16.	2008	Kada kien su karma	León Serment León Serment, Cecilia Perez- Grobas, Reyes Bercini y Enrique Rentería	97/32	2	16K08
17.	2009	Amar	Jorge Ramírez Suárez Jorge Ramírez Ssuárez	107/26	3	17A09
18.	2009	Viaje redondo	Gerardo Tort Beatriz Novaro y Marina Stavenhagen	95/9.5	11	18V09

---

19.	2010	No eres tú, soy yo	Alejandro Springall Alejandro Springall y Luis Aura	100/33	3	19E10
20.	2010	El infierno	Luis Estrada Luis Estrada y Jaime Sampietro	149/6.7	20	20I10
21.	2011	Crímenes de lujuria	Walter Doehner Erick Hernández	89/8.9	9	21C11
22.	2011	Viento en contra	Walter Doehner Rodrigo Abed, Enrique Rentería y Oscar Torres	110/13	6	22V11

\* El primer número refiere la cantidad total de minutos en esa película; el segundo número señala la densidad de minutos en que, en esa misma película, se encuentra un AC según el total de minutos y de actos de cumplido.

\*\* En la clave se consignan tres puntos: el primer número equivale al de la película, del 1 al 22; la mayúscula es la letra inicial del primer sustantivo, verbo o adjetivo del título de la película; el tercero, señala los dos dígitos del año de producción del filme. Se toma como referencia esta clave en cada ejemplo a lo largo de los capítulos para indicar en cuál película se ha localizado y aislado dicho AC. En el Anexo se localizan todos los AC ordenados por película así como las características de la misma.

Si bien el objeto de estudio de esta investigación es un objeto pragmático, la descripción gramatical del AC permitirá un conocimiento cabal de sus características en tanto objeto verbal. Se reconoce que la relación entre la pragmática y la gramática es estrecha al estudiar las características pragmáticas de un acto de habla. No obstante que no se puede afirmar que haya una relación directa entre un acto de habla y su realización lingüística, conocer cuáles son las

diferentes expresiones lingüísticas que los hablantes eligen para su expresión es considerado un paso útil en la descripción de un acto de habla en estudio. Asimismo, una descripción del AC en el nivel formal de la lengua permitirá el trabajo, entre otras cosas, en su enseñanza a estudiantes de español como segunda lengua, en el español de los negocios, en los estudios de interculturalidad y en la comparación con los estudios en otras lenguas. Éste es el tema del siguiente capítulo.

### 3. ANÁLISIS SINTÁCTICO Y SEMÁNTICO DEL ACTO DE CUMPLIDO

Aunque el objeto de estudio de esta investigación está caracterizado en términos pragmáticos, la identificación y descripción de las tendencias de su realización morfosintáctica y semántica permitirán una descripción más completa de su expresión. El contenido de este capítulo trata el estudio del AC en un corpus de español mexicano respecto a las combinaciones lingüísticas en que se realiza y a la identificación de los términos que otorgan la valoración positiva. La importancia de este análisis se debe a tres razones principales. La primera de ellas es que aunque el objeto de estudio que abordamos es una entidad pragmática (un acto de habla), es indispensable explorar los recursos lingüísticos mediante los cuales éste se lleva a cabo (realizaciones). La relación entre forma y función ha sido uno de los problemas centrales de la teoría de actos de habla. La segunda es que conocer los patrones sintáctico-semánticos por medio de los cuales un acto de habla tiende a ser expresado favorecerá la instrucción explícita para su enseñanza a aprendientes de español como segunda lengua. La tercera es que la identificación y descripción de este nivel de lengua en el español mexicano permitirá la comparación y contraste respecto a otras lenguas y culturas y respecto a otras variantes del español en las que el AC ha sido estudiado, lo cual a su vez favorecerá una perspectiva intercultural del mismo.

Algunas de las características identificadas sobre el AC en otras lenguas y culturas en el nivel sintáctico muestran que este acto -en un perfil general recopilado de los diferentes estudios- se expresa, principalmente, por medio de oraciones declarativas, simples y con poca variedad de pautas respecto al predicado verbal (Wolfson y Manes, 1981; Holmes, 1988; Nelson y Hall, 1999; Maíz-Arévalo, 2012; Placencia y Fuentes, 2012). Así, estas descripciones generales de los AC remiten a los tres criterios bajo los cuales, tradicionalmente, se dividen las oraciones de acuerdo con la Nueva gramática de la lengua española (2010) (en adelante REA-ASALE). El criterio que permite identificar la modalidad del

enunciado “entendido como la unidad mínima capaz de constituir un mensaje verbal” (RAE-ASALE, 2010 § 42.1.1a)<sup>24</sup> consta de dos componentes: el *dictum*, el contenido, y el *modus*, la actitud del hablante ante él. Existe un acuerdo general que entre el *modus* y la sintaxis existe una estrecha relación de la que no se han acordado los límites con precisión (*ibidem.*). Así, los enunciados que expresan un AC toman formas de estructuras oracionales y no oracionales. El análisis del presente capítulo se enfoca en el análisis sintáctico del *dictum*. El criterio que permite identificar la modalidad del enunciado favorece también la identificación de la oración en términos de si es declarativa, exclamativa, interrogativa o desiderativa, en esta obra citada se le refiere como la **actitud del hablante** (3.1.1).

Se clasifica como la **naturaleza del predicado** (3.1.2) al criterio para determinar las pautas del predicado verbal, si se trata de oraciones copulativas, transitivas o intransitivas. Finalmente, si se trata de una oración simple o compuesta (por coordinación o por subordinación), se habla del criterio que en dicha obra corresponde a la **dependencia o independencia respecto a otras unidades** (3.1.3).

La recuperación de los criterios mencionados en los párrafos anteriores para la descripción oracional debe su pertinencia a que permitirá identificar algunos de los recursos lingüísticos -sintácticos y semánticos- a través de los cuales se realiza este acto, así como hacer comparaciones con resultados que otros estudios han arrojado sobre este tema<sup>25</sup>.

Para el análisis de todas las estructuras se atiende únicamente a las características generales de su esquema sintáctico y su contenido semántico. No se consideran en el análisis de los AC los rasgos suprasegmentales de acento y

---

<sup>24</sup> “Todo enunciado es, por lo general, al margen de su función específica un síntoma expresivo de lo que se halla en la mente de la persona que habla, un símbolo descriptivo de lo que se quiere significar y una señal vocativa dirigida al receptor” (Lyons, 1980. p 51)

<sup>25</sup> Asimismo, el uso de esta obra como gramática de referencia se inserta de manera “natural” en el contexto de la institución de enseñanza en la que labora la autora (Centro de Enseñanza para Extranjeros - UNAM).

entonación por consideraciones de tiempo y espacio, aunque indiscutiblemente su aportación a la interpretación es de tal importancia que su estudio constituye un objeto de indagación que será preciso realizar en el futuro.

Asimismo, exponemos en este capítulo (3.2) el análisis léxico de los términos que básicamente sustentan la valoración positiva del AC. El análisis consiste en identificar los vocablos, palabras y locuciones que expresan la valoración positiva y los subcampos asociativos que conforman la zona conceptual de la valoración positiva que actualiza al AC como acto de habla. De igual modo hacemos un análisis de los papeles semánticos que participan en las estructuras argumentales de los enunciados que expresan un AC con verbos plenos.

En una primera aproximación a los datos, obtenemos un total de 144 AC. De este total, se identifica que se presentan a través de estructuras oracionales un 82.6%, y no oracionales el 17.3% restante (Tabla 2). Los tres criterios mencionados son considerados para analizar los AC de esta investigación que se expresan a través de estructuras oracionales. El análisis de la cantidad minoritaria se realiza con base en la misma obra bibliográfica con los elementos que describen estructuras no oracionales (3.2). El objetivo de este análisis es indagar sobre la posible existencia de un patrón típico de realizaciones del AC en este material y por ello estas categorías se consideran adecuadas. Lo anterior nos permitirá igualmente identificar la estructura sintáctica del enunciado que en una conversación cara a cara, de forma directa y en un contexto informal, se constituye como AC.

Tabla 2. *Estructuras lingüísticas. Frecuencias y porcentajes.*

<b>Estructura lingüística</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Oracional	119	82.6%
No oracional	25	17.3%
Total	144	99.9%

Algunos ejemplos de los enunciados del corpus que muestran la diversidad lingüística de su expresión se observan en la Tabla 3, ejemplos (1) y (2).

Tabla 3. *Estructura oracional y no oracional. Ejemplos y frecuencias.*

Estructura lingüística	Ejemplos de actos de cumplido
<p><b>Oracional</b> (119 ocurrencias, 82.6%)</p>	<p>(1)</p> <p>a. Te queda super lindo. b. Se le ve muy bien así, eh. c. Eres un viejnonón. d....está super chido. e. ¡Qué guapa te ves! f. ¡Qué padre está tu tatuaje! g. ¿A qué debo el honor de tu visita?</p>
<p><b>No oracional</b> (25 ocurrencias, 17.3%)</p>	<p>(2)</p> <p>a. ¡Qué bueno! b. ¡Qué lindo anillo! c. ¡Qué chido! d. Porterazo e. Guapísimos f. ¡Órale...! g. ¡Guau...!</p>

Una vez establecidos los dos tipos de estructuras identificadas como realizaciones lingüísticas por medio de las cuales se expresan AC, en los siguientes puntos se describen detalladamente cada una de éstas.

### 3.1 Estructuras oracionales

**3.1.1 La actitud del hablante.** La actitud del hablante en relación con el contenido de su mensaje es lo que se conoce como modalidad de enunciación.

Las cuatro modalidades enunciativas fundamentales son la aseverativa, la exclamativa, la interrogativa y la imperativa, y mediante un uso complejo de ellas en la interacción se realizan los actos de habla tanto de manera directa como indirecta (RAE-ASALE, 2010, § 1.7.2.a).

En el terreno del enunciado, el criterio que identifica a las oraciones declarativas o aseverativas es que el hablante exprese una aseveración, que informe acerca de algo; el de las oraciones interrogativas es que formule una pregunta y el de las oraciones exclamativas es que exprese una emoción (RAE-ASALE, 2010). Estos tres tipos de oraciones son las que se presentan en los datos.

Notemos que los anteriores son criterios semánticos característicos a estructuras sintácticas. Teóricamente, las modalidades se manifiestan estructuralmente a través del orden de las palabras, del modo verbal, de la entonación y otros recursos. Para la clasificación de los enunciados exclamativos hemos tomado como criterio general que éstos se compongan de las palabras exclamativas *Qué, Cómo, Cuántos*. Los casos en los que no aparecen éstas o aparecen en preguntas, lo consideramos un enunciado declarativo en el primer caso e interrogativo en el segundo, por ejemplo: *Estás más preciosa que nunca, o ¿cuántos futbolistas tienen tu super nivel?* De tal manera que los resultados que señalamos respecto a la diferencia de ocurrencias entre las declarativas y las exclamativas están basados en esta clasificación. La diferencia a nivel prosódico probablemente reporte un mayor porcentaje de aparición de enunciados exclamativos, una indagación en este sentido podrá ser objeto de estudio en una investigación futura.

En el conjunto de las estructuras oracionales, la frecuencia de oraciones declarativas como modalidad de enunciación al expresar un AC en este corpus es mayoritaria, pues constituyen el 87.3% del total. En éstas, la valoración positiva vinculada a algo del interlocutor se expresa por medio de afirmaciones expresadas espontáneamente sobre algo observado en relación al interlocutor,

como se muestra en (3a-c)<sup>26</sup>. Vale recordar que la clasificación que seguimos para distinguir entre la modalidad declarativa y exclamativa es únicamente el orden de palabras frente a la presencia de: *Qué, Cómo, Cuántos*. La entonación no se consideró como criterio de distinción entre éstas.

(3)

- a. Sobrino: Me cae que **eres a toda madre**, tío. Perdón por todas las broncas en las que te metí. (20I10)
- b. Rojas: Después de todo, **todavía me gustas**. (4C05)
- c. Enfermera: Dr. Herrera ya le dije que **le queda muy bien la ropa de cirugía**. (19E10)

Y también son respuesta a una pregunta previa en ese mismo sentido como se ve en (4a-c).

(4)

- a. Roco: ¿Te gustó?  
Abuelo: **Está muy bien escrito**, pero ¿máquinas en vez de mujeres? (IL00)
- b. Marina: ¿Qué, de a tiro soy una hueva?  
Adán: No. **Eres un viejonón**. Ese güey es un pendejo. (7E06)
- c. Rebeca: ¿Te gusta?  
Arturo: ¿Puedo verla de cerca? **Sí, es muy hermosa**. (21C11)

Esta identificación respecto al lugar dentro de la conversación en el que se expresa el AC se analiza en el Capítulo 7. Por el momento se pretende señalar que en tanto enunciado, cuya expresión se realiza por medio de una oración declarativa, puede darse por alguna de las dos motivaciones señaladas.

---

<sup>26</sup> A partir de este momento los ejemplos señalan el AC con negritas. Igualmente, después de cada ejemplo se ofrece la fuente de origen según la clave establecida en la Tabla 1, sobre las películas que conforman el acervo. Se puede consultar todo el corpus para contextualizar los ejemplos en el Anexo en el disco compacto que se adjunta al presente documento (para la versión en papel).

Las oraciones exclamativas se presentan en una proporción 13 veces menor que las declarativas con el 6.7% del total. Los enunciados exclamativos expresan la sorpresa con la que el hablante comunica la valoración positiva observada en el interlocutor. Dada su baja frecuencia (8), se presenta la totalidad de ellas (5a-h) en las que se puede observar que las que se encuentran en el corpus son exclamativas con sujeto oracional con los determinantes *¡qué!* y *¡cómo!*, los cuales expresan el grado elevado de la acción o propiedad que anteceden.

(5)

- a. Lucía: **¡Qué padre está tu tatuaje!** (18V09)
- b. Beny: Pinche gordo Mata **¡Qué gusto verte!** (20I10)
- c. Instructor: (...) **¡Qué guapa te ves!** ¿Quieres tomar algo? (14I08)
- d. Luisa: ¡Oye, **qué bien te ves!** (22V11)
- e. Lupita: **¡Qué gusto verlo, Charro!** Sobre todo en tan buena compañía. (20I10)
- f. Ignacio: Bien, bien, **¡Qué bueno que viniste, Gonzalo!** (5M05)
- g. Gonzalo: ¿Qué onda cuñis? ¿Cómo estás?  
Zoe: Bien ¿y tú?  
Gonzalo: Bien, bien, cab... **¡Qué gusto verte!** (5M05)
- h. Rebeca: **¡Cómo me gustaría que pudieras quedarte conmigo todo el día!** (21C11)

Por otra parte, las oraciones interrogativas se presentan en un porcentaje ligeramente menor que las exclamativas, es decir, en un 5.8%. En estos casos las preguntas son de tipo abierta iniciada con *¿A qué...? ¿Por qué...? y ¿Cuántos...?* (6a-d) y una pregunta cerrada en el caso de (6e). Se puede notar que el ejemplo (6d) es un caso de dos AC en el mismo enunciado.

(6)

- a. Lupita: ¿Qué pasó? **¿A qué se debe el honor...?** (20I10)
- b. Gonzalo: Bueno, y ¿tú qué, eh? **¿A qué debo el honor de tu visita?** (5M05)
- c. Cucú: Oiga, tío, **¿Por qué si era tan bueno con la zurda, no llegó más lejos?** (4C05)
- d. Maya: **¿Y cuántos futbolistas tienen tu super nivel...o cuántos cantantes tienen tu super estilo o tu súper voz?** (15R08)

e. Roberto: ¿Te dije últimamente que **eres hermosa**? (6C06)

f. Gonzalo: ¿Te había dicho que **eres mi sobrina preferida**? (6C06)

La Tabla 4 muestra las frecuencias de las estructuras oracionales anteriores.

Tabla 4. *Tipos de oraciones. Frecuencias y porcentajes.*

<b>Estructura oracional</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Declarativas	104	87.7
Exclamativas	8	6.7
Interrogativas	7	5.8
Total	119	99.8

Estos resultados respecto a la modalidad de la oración según la actitud del hablante contrastan notoriamente con tres estudios previos sobre el AC respecto a la proporción de oraciones declarativas con relación a las exclamativas. Por un lado, Nelson y Hall (1999) reportan para el español poblano que un 47% de sus datos corresponde a oraciones exclamativas (datos escritos). Igualmente, los resultados de Placencia y Fuentes (2012) presentan un porcentaje para el patrón que inicia con *qué* exclamativo de 34%, en Quito y 48%, en Sevilla (datos escritos). Por otra parte, Manes y Wolfson (1981) indican que en inglés este patrón de realización de AC se da en un 1.6% (datos orales).

En este corpus el total de oraciones exclamativas ilustradas por (5a-g) más el de los grupos sintácticos exclamativos no oracionales que se describen más adelante en el punto 3.2, pero que anticipadamente se consideran en este punto para el contraste con los estudios mencionados, es de 11.1%. La cantidad de estructuras no oracionales que se forman con grupos sintácticos exclamativos es de 8; en 3.2 se detalla cuáles son éstos. Vale observar que es la misma cantidad que las estructuras oracionales exclamativas. En observación al porcentaje total

(11.1%), éste indica que la exclamación como forma de expresión de AC ocurre en los diálogos de este corpus en mucha menor cantidad que los datos reportados en los estudios en español referidos. En ellos se elicitó la información de forma escrita<sup>27</sup>. El método de obtención de datos probablemente sea la explicación de tan marcada diferencia. Y también puede deberse, como lo señalamos anteriormente, al criterio de clasificación de los tipos de oraciones. Éste es únicamente el orden de palabras, la entonación no se consideró en este análisis. De tal manera que estos resultados pueden considerarse parciales dado que faltaría un análisis prosódico para completarlo. Aquí se muestra una tendencia. De igual forma, muestra que los informantes consultados en las tres comunidades de habla hispana no sólo responden lo que para ellos es un AC sino que también muestran una tendencia a su identificación con la modalidad exclamativa, lo cual tal vez no corresponda del todo a la realidad de emisiones espontáneas.

Los resultados que se presentan aquí, con la salvedad de la clasificación formal ya mencionada, indican que en este corpus los AC se realizan, principalmente, bajo la modalidad declarativa, con un porcentaje de 87.3%, tres puntos porcentuales por encima del estudio en inglés, que es de 84%. Respecto al estudio de Nelson y Hall, la diferencia es de 41% por encima de su resultado, que es de 46%. La diferencia con los datos ofrecidos por Placencia y Fuentes respecto a la ciudad de Quito y Sevilla es aún mayor ya que sus resultados son de 41.8% y 38.2%, respectivamente<sup>28</sup>. Es decir, los resultados de la presente investigación coinciden más con los resultados en inglés que con los del español, lo que apoya la hipótesis de que al menos parte de la diferencia radica en la

---

<sup>27</sup> Vale la pena recordar que ambos estudios obtienen sus datos a partir de elicitación con base en un cuestionario, el primero, y de situaciones concretas, el segundo. El de Nelson y Hall con base en preguntas como: Describa los cumplidos más recientes dados, recibidos, observados; la relación entre hablantes; la cualidad valorada y las palabras exactas (Nelson y Hall, 1999 p. 91). El de Placencia y Fuentes plantea cuatro diferentes situaciones a sus informantes, dos sobre la apariencia adquirida (forma de vestir y corte de pelo), una sobre pertenencia (un teléfono celular) y una sobre habilidad (preparación de una bebida o un pastel) (Placencia y Fuentes, 2012 p. 107).

<sup>28</sup> Estos porcentajes indican la suma de dos patrones que las autoras clasifican como declarativos. (Placencia y Fuentes, 2012 p. 112-113)

metodología de obtención de datos y otra parte probablemente se encuentre en los elementos suprasegmentales. Los datos en inglés se obtuvieron etnográficamente; los del español, por medio de cuestionarios y los de esta investigación, con base en diálogos cinematográficos.

La frecuencia de las oraciones interrogativas para realizar AC en el corpus de la presente investigación no es alta, ya que éstas constituyen 5.8% del total. Existe una mención a preguntas a modo de cumplidos en Placencia y Fuentes (2012 p.114), quienes reportan en sus resultados, sobre la expresión de cumplidos, algunas preguntas que ellas nombran “estructuras indirectas convencionales”. Afirman que a través de ellas “el hablante muestra su interés en la persona al notar un cambio en su apariencia o al pedir información sobre el objeto del cumplido”, por ejemplo: “*¿Quién te cortó el cabello?*” En esta investigación este enunciado no sería considerado un AC.

No obstante que no se realizaron pruebas estadísticas para indagar la significatividad estadística del contraste, cabe notar que en la literatura sobre el cumplido consultada no se menciona la estructura interrogativa, con excepción del caso anteriormente mencionado.

Todos estos porcentajes de oraciones exclamativas, declarativas e interrogativas por medio de las cuales se ha identificado la expresión del AC se muestran en la Tabla 5 a continuación.

Tabla 5. *Contraste de diversos estudios en torno a los tipos de oraciones en los que se expresa el AC en diferentes latitudes, en español y en inglés.*

Autor y región	Exclamativas	Declarativas	Interrogativas
Nelson y Hall, Puebla, México	47%	46%	-
Placencia y Fuentes, Quito, Perú	34%	41.8%	-
Placencia y Fuentes, Sevilla, España	48%	38.2%	-
Manes y Wolfson, Pennsylvania Estados Unidos	1.6%	84%	-
Este estudio	11.1% <sup>29</sup>	87.3%	5.8%

Hasta aquí se ha mostrado el resultado del análisis de las estructuras oracionales respecto a la actitud del hablante al momento de expresar un AC, el siguiente punto contempla el análisis del predicado de estas mismas estructuras.

**3.1.2 La naturaleza del predicado.** Dentro del conjunto de las estructuras oracionales identificadas, se encuentran AC expresados con verbos tanto copulativos como con transitivos e intransitivos. De 119 AC con estructura oracional, la frecuencia de oraciones copulativas es más de la mitad: 58.8%, las transitivas ocurren el 13.4% y las intransitivas el 27.7%. La Tabla 6 muestra estas cantidades.

Tabla 6. *Oraciones según la naturaleza del predicado. Frecuencias y porcentajes.*

Tipo de predicado	Frecuencia	Porcentaje
-------------------	------------	------------

<sup>29</sup> Este porcentaje corresponde a la suma de expresiones exclamativas tanto oracionales como no oracionales.

Copulativo	70	58.8
Transitivo	16	13.4
Intransitivo	33	27.7
Total	119	99.9

En los párrafos siguientes se presenta el análisis detallado de cada uno de los tipos de predicado.

**3.1.2.1 Oraciones copulativas.** La oración copulativa se reconoce por la presencia de un verbo cópula, aquél que vincula el predicado con el sujeto. (RAE-ASALE, 2010, § 37.1.1a ss.)

Los verbos copulativos *ser, estar, parecer* exigen la presencia de elementos sintácticos en función de atributo al mismo tiempo que aportan la información sobre el tiempo, el aspecto, el modo y la concordancia en la oración.

La función de atributo no está restringida a las construcciones verbales con verbos copulativos sino que abarca otras variedades como predicados de verbos semicopulativos como en *Te ves muy linda* y complementos predicativos de verbos plenos, en este caso se les conoce como complemento predicativo o predicación secundaria, un ejemplo de este tipo es: *Cantas precioso*, a los que nos referimos más abajo.

Dentro de las oraciones copulativas que se presentan en los datos, casi la mitad corresponde al copulativo *ser* con 45.7%, en menor cantidad a *estar* con 32.8%, *parecer* <sup>30</sup> 2.8%; al igual que las construcción con el verbo semicopulativo *verse*, con 18.3% ocurrencias. Estas frecuencias se aprecian en la Tabla 7.

---

<sup>30</sup> “Se ha debatido si la presencia de un complemento indirecto como en *Jorge me parece buen escritor* incide en el carácter copulativo del verbo *parecer*. Algunos gramáticos lo consideran un verbo de juicio más que uno copulativo” (RAE-ASALE, 2010, § 37.6.1); en esta investigación se ha considerado un verbo copulativo debido a que ocurre únicamente dos veces, una de ellas bajo la construcción con complemento indirecto: *Me pareces muy atractiva*.

Tabla 7. *Verbos copulativos y semicopulativos. Frecuencias y porcentajes.*

Verbo	Frecuencia	Porcentaje
<i>Ser</i>	32	45.7
<i>Estar</i>	23	32.8
<i>Parecer</i>	2	2.8
<i>Verse</i>	13	18.5
Total	70	99.8

Los ejemplos (7a-d) muestran uno de cada uno de éstos.

(7)

a. Es igual, **tú eres siempre la más guapa.** (8V08)

b. Ricardo: **Estabas guapísima, no perdón, digo que estás muy guapa.** (2S01)

c. Lucía: **Pareces una princesa, un poco flaca nomás, pero nadie es perfecto ¿sabes?**  
(18V09)

d. Luisa: **Te ves muy bien, ¿ok?** (22V11)

El atributo que exige el verbo es “la función que desempeñan varios grupos sintácticos que denotan propiedades o estados de cosas que se predicán en algún segmento nominal u oracional” (RAE-ASALE, 2010, § 37.1.1a). Los atributos no son sólo palabras sino también grupos sintácticos. Esta función del atributo abarca, además del sujeto, otras variantes como los complementos predicativos de complemento directo y construcciones no verbales.

Los atributos se pueden clasificar en función de los grupos sintácticos que los forman, éstos pueden ser adjetivales, nominales, preposicionales y adverbiales (*ibid.* § 38.1.1c).

La identificación puntual de las diferentes pautas por las que se forman atributos permite profundizar un poco más su descripción. En este punto del

análisis se distinguen los grupos sintácticos en función de atributo en tanto que son los elementos lingüísticos que otorgan la valoración positiva a los AC formados con verbos copulativos, que en este corpus son mayoritarios.

En cuanto a la función atributiva que realizan los complementos predicativos “se pueden clasificar en función de tres criterios: la función gramatical desempeñada por el grupo sintáctico del que predicán, su opcionalidad en el predicado verbal y su interpretación semántica” (*ibid.* § 38.4). En este análisis se sigue el primer criterio. De acuerdo a cuál sea el argumento al que atribuyen, los complementos predicativos se distinguen en, por un lado, los que predicán del sujeto como en *Llegó cansada* y, por otro, los que predicán del complemento directo, aquéllos que se atribuyen a la entidad designada por éste como en *Vendió la fruta en mal estado* (*ibid.* § 37.1.2c)<sup>31</sup>.

Los verbos semicopulativos son aquellos verbos que sin el atributo admiten usos como verbos plenos en los que seleccionan argumentos, pero seguidos de un atributo funcionan como los verbos copulativos: unen un atributo a un sujeto (RAE-ASALE, 2010 § 38.1.1c ss.). La diferencia entre los verbos plenos y semicopulativos es que con estos últimos el atributo es imprescindible. La mayor parte de los semicopulativos se construyen con atributos adjetivales y adverbiales y menos con nominales. Se observa en el corpus la presencia del verbo semicopulativo *verse* seguido de un atributo, el cual otorga la valoración positiva al acto de habla, como se muestra en (7d) y (8a-e). *Verse* pronominal aparece en el corpus en dos tipos de construcciones sintácticas diferentes: con atributo, según se ilustra en (8a-c), y con complemento predicativo de complemento directo, como los ejemplos en (8d-e):

(8)

a. Carlos: Te ves **hermosa** (8V08)

---

<sup>31</sup> “Los complementos predicativos de complemento indirecto constituyen una opción sumamente restringida, aunque posible con los dativos posesivos (...) como sería el caso de *Le habían extraído la muela dormido* (*ibid.* § 38.4.1h).

- b. Instructor: ¡**Qué guapa** te ves! (14I08))
- c. Patrick: **Tú en cambio te ves ¡guau!**
- d. Maya: Se te veía **increíble**. (15R08)
- e. Estilista: Se le ve **divino así**. (18V09)

La expresión de un AC con el verbo *verse* muestra que el hablante reacciona ante un impacto por la apariencia del interlocutor y la expresa, se presenta con el sentido de *lucir* (*luces linda – te ves linda-*). El atributo indica, pues, la forma en que se valora lo que se manifiesta o se percibe (*ibid.*, § 38.3.2c). Llama la atención la presencia en el corpus de la interjección *¡guau!* en función atributiva (8c).

Como se muestra a continuación, en los datos de esta investigación se identifican los cuatro grupos sintácticos mencionados, con las respectivas categorías de palabras en función nuclear formando diferentes grupos con algunas combinaciones cada uno. Estos grupos sintácticos se presentan en los siguientes párrafos. La variación en las oraciones copulativas del corpus, además de los tres verbos copulativos (*ser, estar, parecer*) y el semicopulativo (*verse*) ya mencionados, se encuentra también en los atributos, éstos se distinguen según el grupo sintáctico que los forma, los cuales se describen a continuación.

*A. Grupo adjetival.* Se forman por un adjetivo en función nuclear, en el corpus son los que se presentan con mayor frecuencia pues constituyen 47 de un total de 70 (67.1%). En estos grupos, la valoración positiva está mayormente dada por grupos adjetivos que se componen de adjetivos calificativos con sentido positivo, la variedad total de éstos es de 21. Éstos se combinan con modificadores y afijos, lo que permite identificar tres pautas distintas en este grupo sintáctico, mismas que se exponen a continuación y se resumen en la Tabla 8.

a) GAdj, en el que el adjetivo es el único elemento que lo conforma, a su vez se distinguen dos grupos: los adjetivos elativos o extremos (*ibid.*, § 13.2.3) y los que son positivos graduables (no extremos). Al primero corresponden: *delicioso, precioso, excelente, increíble*. Al segundo pertenecen los 17 restantes.

b) La segunda pauta es GAdj (mod+nuc), se presentan algunos de esos 17 adjetivos graduables precedidos por los modificadores *muy, bien y tan*, adverbios que expresan gradación o intensificación de la propiedad denotada por el adjetivo, así como el exclamativo *qué* con los que la valoración positiva se enfatiza.

c) La tercera pauta es GAdj (afijo+nuc), los prefijos elativos *re-* y *super-* y el sufijo *-ísima* son partículas morfológicas que intensifican la valoración positiva del adjetivo<sup>32</sup>. La Tabla 8 muestra lo anterior.

Se puede observar que la preferencia por el uso del adjetivo ocurre bajo tres diferentes pautas sintácticas en función de atributo, lo que da un indicio de los recursos que el hablante activa para expresar una valoración positiva con un adjetivo como núcleo, pero no como única partícula dentro del grupo adjetival.

En general, independientemente de las diferentes pautas, los adjetivos que ocurren con más frecuencia son: hermosa (6), guapa (5), bueno (4), preciosa (4), linda (3), delicioso (2), perfecta (2), chido (2), padre (2), atractivo (2).

Llama la atención la alta frecuencia de uso de un modificador que intensifica aún más la evaluación positiva que el adjetivo conlleva.

Tabla 8. Pautas del grupo adjetival. Frecuencias y porcentajes.

Grupo Adjetival	Elementos con carga semántica positiva	F	%
GAdj	-Elativos: <i>delicioso (2), preciosa (2), preciosos, excelente, increíble</i>	(7)	(15.2)
(elativos y graduables y otros)	-Graduables: <i>hermosa (4), perfecta (2), único/a (2), talentosas/o (2), guapo/a (2), buena, bonito, genial, brillante, indispensable, atractiva, ¡guau!</i>	(19)	(39.1)
		—	—
		26	54.3
GAdj (mod+nuc)	<i>MUY-muy linda/o (3), muy hermosa (2), muy guapa, muy bueno, muy atractivo, muy padres, muy rica, muy chulas</i>	17	36.9

<sup>32</sup> El número entre paréntesis indica la frecuencia; cuando no aparece, la frecuencia es 1.

	<i>BIEN-bien chulos, bien bonita, bien chido</i> <i>QUÉ- qué padre, qué guapa,</i> <i>TAN-tan bueno</i>		
GAdj (afijo+nuc)	<i>rebuena, repreciosa, super chido, guapísima</i>	4	8.6
Total		47	99.5

Algunos ejemplos de los enunciados en los que se muestra lo anterior se aprecian en (9a-h), dos de cada uno de los mencionados. Se muestran tres pautas con cuatro ejemplos de la primera pauta.

(9)

- a. Lupita: Ay gracias mi amor, **están preciosos**, y el vestido. (20I10)
- b. Moisés: **Estuvo delicioso**. A ver si luego me da la receta. (10D08)
- c. Lucía: Claro, mírate, **eres perfecta**. Yo soy la que estoy horrible. Ve nomás esta lonja.  
(18V09)
- d. Maya: **Está hermoso**. (un anillo) (15R08)
- e. Papá: **Está muy rica**, hija. Ya te puedes casar. (1L00)
- f. Lucía: ¡**Qué padre está tu tatuaje!** (18V09)
- g. Esposa: **La casa está repreciosa, ¡eh!** (15R08)
- h. ¡Órale! **Sí está super chido**, señora Concha (17A09)

En lo referente a las pautas sintácticas aquí mostradas, en contraste con los estudios sobre el cumplido de Nelson y Hall (1999) en el español de Puebla y el de Placencia y Fuentes (2012) en el español de Quito y Sevilla entre mujeres universitarias se observan diferencias, aunque los análisis en cada uno de estos estudios no son equivalentes. Lo único que se puede contrastar es lo que en esta investigación corresponde a la pauta GAdj (mod+nuc) en los casos en que ésta inicia con el exclamativo qué y en ambos estudios los casos en los que se presenta esta misma pauta. Como se mencionó en la sección anterior, la oración exclamativa en este corpus se presenta en un porcentaje muy inferior al de la

declarativa, en contraste con su alta frecuencia en estos dos estudios referidos. Bajo esta consideración, concretamente la fórmula: Qué + Adj (...) en estructuras exclamativas con y sin una frase verbal es reportada como la de mayor frecuencia en el estudio de Nelson y Hall, con 47%. En la investigación de Placencia y Fuentes se reporta que el patrón con el intensificador Qué + Adj, entre otros, es el de mayor frecuencia, como se mencionó en 3.1.1. Sin embargo, como se observa en estos resultados la pauta con el exclamativo qué seguido de adjetivo e incluso de sustantivo se presenta en baja frecuencia.

En cuanto al léxico, los resultados aquí mostrados, en contraste con los estudios sobre el cumplido de Nelson y Hall (1999) y Placencia y Fuentes (2012) coinciden con el hecho de que el adjetivo es la categoría que en mayor frecuencia otorga la valoración positiva al cumplido. En el primero de estos dos estudios, el 70% de los datos obtenidos son de base adjetival; se reportan 35 diferentes adjetivos, con una frecuencia del 50% para *bien, bonito, y bueno*. Los otros adjetivos que se repiten en menor cantidad son: *guapo, lindo, padre, inteligente y rico (sabroso)*. En el segundo estudio mencionado se reporta un porcentaje de uso de adjetivos del orden del 60% en las dos ciudades. Se presenta una alta incidencia de repetición de pocos de éstos. En la ciudad de Quito el total es de 16 diferentes adjetivos con alta frecuencia para: *lindo, guapo y rico*. En Sevilla resalta *guapo* de un total de 18, seguido de *bueno, chulo y rico*. El total de adjetivos diferentes encontrados en esta investigación (21) está más cerca de la cantidad del corpus de Quito (16) y Sevilla (18) que del de Puebla (35). Sin embargo, estos datos son de forma general ya que en ninguno de los estudios referidos se presentan resultados en términos de vocablos y palabras; en este estudio, se expone más abajo, en el análisis léxico (3.2).

El siguiente grupo sintáctico en función atributiva que se identifica en el corpus es el grupo nominal.

*B. Grupo nominal.* Los atributos con grupo nominal se presentan en 18 (25.7%) ocasiones. “El grupo nominal es un grupo sintáctico cuyo núcleo es un sustantivo. Éste admite modificadores y complementos que matizan, restringen

o amplían su significado” (RAE-ASALE, 2011 p. 176). Los grupos nominales que se presentan en el corpus, se forman con modificadores, afijos y determinantes; éstos últimos “reducen la extensión significativa de un nombre común” (*ibíd.* p. 83). Todas estas partículas se combinan con un nombre y dan origen a cuatro diferentes pautas: GNom (det+nuc); GNom (mod+nuc); GNom (det+nuc+mod) y GNom (det+nom+com). A continuación se describe cada una y en la Tabla 9 se observan.

a) La pauta GNom (det+nuc) es cuando se presenta un sustantivo (núcleo) de carga semántica positiva precedido por un determinante que enfatiza la valoración positiva. La frecuencia de esta combinación es de 10 de los 18 del total de este grupo. Los nombres comunes designan de manera genérica una clase, pero carecen de capacidad para identificar individuos, para lo que necesitan estar determinados. Los sustantivos comunes que se presentan en este corpus se restringen con el determinante *un* y el exclamativo *qué* y forman un grupo nominal de valoración positiva en casos como los siguientes: *un ángel, un amor, una reina, etc., y qué gusto* con función atributiva.

Por otra parte, en este grupo sintáctico se presenta la terminación *-ón*, es un afijo intensificador que le otorga al sustantivo *vieja* en *viejonón* una valoración positiva sobre el atributo que el nombre denota. Ocurre solamente en un caso, ejemplo (10b).

b) El caso de GNom (det+nuc+mod), ocurre cuando se presenta un sustantivo común precedido por un determinante *un/una*, como la fórmula anterior, pero modificado positivamente por un adjetivo, de éstos el total es 4. Se presentan dos ocasiones en que el determinante es el posesivo *mi*.

c) La pauta GNom (mod+nuc) ocurre en dos ocasiones. Son los casos en que un adjetivo antecede al nombre.

d) La cuarta pauta corresponde a un sustantivo común núcleo precedido por un determinante *un* y seguido por un complemento con preposición, GNom

( det+nuc+com). De este tipo se encuentran 2 ocurrencias. Lo anterior se puede observar en la Tabla 9.

Tabla 9. *Pautas del grupo nominal. Frecuencias y porcentajes.*

Grupo Nominal	Elementos que otorgan la valoración positiva	F	%
GNom (det+nuc)	<i>un amor, un ángel, una muralla, una reina, una princesa, un poeta, un viejnonón, qué gusto...(3)</i>	10	55.5
GNom (det+nuc+mod)	<i>mi sobrina preferida, mi gallito chingón, un hombre muy atractivo, unas riatas bien peludas</i>	4	22.2
GNom (mod+nuc)	<i>buen cirujano, el mejor goleador</i>	2	11.1
GNom (det+nom+com)	<i>un valedor de ley, un bato de ley</i>	2	11.1
Total		18	99.9

Para mostrar los casos antes mencionados se presentan algunos ejemplos de AC en su contexto enunciativo como se encuentran en el corpus (10a-f).

(10)

- a. Luisa: Gracias, **eres un amor**. (22V10)
- b. Adán: No. **Eres un viejnonón**. Ese güey es un pendejo. (7E06)
- c. Félix: **Tú eres mi gallito chingón** chiquidráulica. (13Q08)
- d. Yeni: Tú también **eres un hombre muy atractivo y me gustas mucho**. (21C11)
- e. Beny: Usted también **es un bato de ley**, pero ya no se meta en pendejadas m'hijo ¡ánde! (20I10)
- f. Cucaracha: Gracias, mi Cochi, me cae que **usted siempre ha sido un valedor un de ley**. (20I10)

A manera de contraste con los estudios realizados sobre el cumplido en zonas de habla hispana, los estudios de Nelson y Hall (1999) y Placencia y

Fuentes (2012) reportan algunos casos de sustantivos, cuya carga semántica otorga la valoración positiva al cumplido. En el primer estudio mencionado, los autores reportan que 10% del total de 240 cumplidos que analizan corresponde a este grupo<sup>33</sup>. Placencia y Fuentes señalan que el porcentaje de frecuencia del uso de sustantivos es bajo en sus datos. En Quito es del 6.3%, igual que los verbos; en Sevilla es 4.5% y por debajo del uso de verbos. Los resultados en esta parte de la investigación, es decir, únicamente los que cumplen una función atributiva con verbos copulativos ya muestran un porcentaje alto: 18 de un total de 70 es el 25.7%. Sin contar aún los de los otros predicados verbales. En otras palabras, en este corpus, el uso del grupo nominal con una valoración positiva ocurre en mayor frecuencia que los otros dos estudios.

Es preciso mencionar que dentro de las oraciones copulativas con *ser* con grupos nominales, en español, teóricamente, se presentan dos estructuras: las llamadas caracterizadoras o adscriptivas, con la que se dice a qué clase pertenecen los seres, por ejemplo *Ángel es cocinero*, donde se identifica el atributo con la pregunta *¿qué?*, y las llamadas identificativas o ecuativas, que pueden funcionar como respuesta a la pregunta *¿quién?*, como en *Ángel es el cocinero* (RAE-ASALE, 2011 p. 216). Como se observa en los ejemplos, de las oraciones copulativas con *ser* + GNom prácticamente todas tienen la estructura caracterizadora a excepción de dos, que tienen estructura ecuativa: *Eres el mejor goleador de la historia* y *Estoy en la tele y en las revistas, con el novio más guapo y más talentoso del mundo*. Algunos ejemplos se muestran en (11a-c)

(11)

- a. Maestro: Eres joven, **eres brillante** y tienes toda tu vida por delante. (12E08)
- b. Macarena: Sabía, mi mamá es chilena. Conozco Chile, **es bonito**. (14I08)
- c. Roberto: Andy, mi amor, **eres muy linda**, pero es una receta de la abuela. (6C08)

---

<sup>33</sup> Dividen sus datos en los que se forman con una frase verbal o sin ésta. En el primer caso reportan el enunciado: *Eres un ángel*, el cual también se presenta en este corpus.

C. *Grupo adverbial*. Los grupos sintácticos adverbiales en las oraciones copulativas que se presentan en el corpus son 4 (5.7%). El grupo adverbial tiene como núcleo un adverbio y, dado que establece una relación de modificación con otros grupos sintácticos, puede aparecer solo o con modificadores y complementos (RAE-ASALE, 2010, § 30.1.1c). Se encuentran las dos siguientes pautas:

a) GAdv (det+nuc) Estos casos corresponden al adverbio de manera *bien* precedido del de cantidad *muy* para formar una calificación positiva en función atributiva con el verbo *verse* respecto a cómo luce el interlocutor como en (12a-c).

(12)

a. Luisa: **Te ves muy bien, ¿ok?** (22V11)

b. Estilista: **Se le ve muy bien así, eh.** Es el efecto de las mechas así quedan.

Le da mucha luz a su cara y está muy de moda. (18V09)

c. Luisa: ¡Oye, **qué bien te ves!** (22V11)

b) GAdv (pref+adv) También ocurre *bien* con el prefijo *super* en una ocasión (12d).

d. Meche: ¡Adan! **Te ves super bien.** (7E06)

Se observa que el adverbio *bien* núcleo del grupo adverbial en función atributiva es el único que se usa (100%), lo cual coincide con los resultados en los estudios en Quito y Sevilla. En ellos, el uso de *bien* es de alta frecuencia, 79% y 95%, respectivamente, entre todos los usos adverbiales para expresar cumplidos (Placencia y Fuentes, 2012).

D. *Grupo preposicional*. El grupo preposicional “es una construcción sintáctica formada por una preposición y su término o complemento, conjunto sobre el que ocasionalmente inciden algunos modificadores” (RAE-ASALE, 2011 p. 187). Los que se presentan en el corpus son tres diferentes grupos

preposicionales. Dos de ellos son locuciones<sup>34</sup> construidas con preposición, que tienen valoración positiva, éstas son: *a toda madre* y *de pelos*, en función de atributo. Uno más con el verbo *estar* y la preposición *con* indicador de compañía: *con el novio más guapo...* Estos tres casos se observan en (13a-c).

(13)

- a. Sobrina: Me cae que eres **a toda madre**, tío. Perdón por todas las broncas en las que te metí. (20I10)
- b. Sofía: **!Estás de pelos**, pa! (12E08)
- c. Maya: Bueno, ahora **estoy** en la tele y en las revistas, **con el novio más guapo y más talentoso del mundo**. (15R08)

Los cuatro grupos sintácticos descritos anteriormente en función atributiva con los verbos copulativos y un semicopulativo forman variaciones en la estructura copulativa, de tal forma que se identifican diferentes pautas con subíndices al interior de cada una según si el grupo adjetival, nominal o adverbial como núcleo se encuentra con modificador o no, con determinante o no, con complemento o no, con afijo o sin éste y si es un grupo preposicional, de tal manera que se resumen del siguiente modo:

**Grupo Adjetival:** GAdj / GAdj (mod+nuc) /GAdj (afijo+nuc)

**Grupo Nominal:** GNom (det+nuc) / GNom (det+nuc+mod) / GNom (det+nuc+com)

**Grupo Adverbial:** GAdv (det+nuc)/ GAdv (pref+nuc) /GAadv (mod+adjunto)

**Grupo Preposicional:** GPrep

---

<sup>34</sup> “Las locuciones son grupos de palabras que forman una sola pieza léxica” (RAE-ASALE, 2011 p. 6)

El hecho de que la frecuencia mayor sea la del grupo adjetivo con verbos copulativos coincide con lo usual de manera general, como se afirma en RAE-ASALE (2011 p.216): “Las copulativas con atributos adjetivales son las más habituales, y se construyen con *ser* y *estar*, de acuerdo con su significado”. Es decir, no se trata de una peculiaridad propia de las realizaciones del cumplido en español, sino de una tendencia general que siguen los hablantes, pero dentro de la cual se identifica que su uso se adecua para la formulación de una valoración positiva. La identificación y descripción de las diferentes pautas según el grupo sintáctico permite conocer los elementos lingüísticos que los hablantes eligen para estructurar, incluso enfatizar, sintáctica y semánticamente la valoración positiva propia del AC.

Asimismo se observa una extensión del uso de los verbos cópula para expresar el AC en construcciones comparativas en las que se compara el grado de la propiedad que señala el atributo. Ocurre bajo una construcción comparativa, como se muestra en (14), en el cual el adjetivo calificativo de valoración positiva es *único/única* usado para referirse al *beso* y a la destinataria:

(14) -...un beso tuyo es único como **única eres tú**. (12E08)

y en construcciones superlativas como en (15) a (20), en los que la valoración positiva está dada además de por la estructura oracional por los adjetivos *preciosa*, *buen*, *guapa*, y el adverbio comparativo *mejor*, como se puede ver en:

(15) - Estás más **preciosa** que nunca. (21C11)

(16) - Estás más **buen** de lo que creí. (15R08)

(17) - Eres siempre la más **guapa**. (8V08)

(18) - Es usted una reina, la más **guapa** de aquí. (13Q08)

(19) - Eres el **mejor** goleador de la historia. (15R08)

(20) -...**estoy** en la tele y en las revistas, **con el novio más guapo y más talentoso del mundo**. (15R08)

Estos ejemplos (14 a 18) son casos que se presentan sólo en una ocasión en el corpus y han sido contabilizadas dentro de la pauta correspondiente al grupo

adjetival descrito anteriormente (cf. Tabla 4); el ejemplo (19) en el grupo nominal (cf. Tabla 5) y el ejemplo (20) en el grupo preposicional.

A modo de conclusión de este punto, se puede afirmar que la oración copulativa, cuyo porcentaje de aparición es del 58.8% del total de las estructuras oracionales de este corpus, se presenta con una amplia variedad de elementos lingüísticos en función atributiva que otorgan a la expresión la valoración positiva. El hablante realiza, así, un AC.

Para seguir con el orden de exposición anterior, presentamos a continuación el análisis de las oraciones transitivas. También se usan para la expresión de este acto aunque en mucho menor frecuencia, como se muestra en el siguiente punto.

**3.1.2.2 Oraciones transitivas.** Las oraciones transitivas son en total 16 (13.4%). Son las que se presentan en menor cantidad, un 44% por debajo de las copulativas y un 12% por debajo de las intransitivas. Los verbos plenos transitivos que aparecen en el corpus son los siguientes (se indica la frecuencia de su ocurrencia):

*tener 8, dar gusto 4, hacer 2, locución 2*

En estos casos el AC se expresa a través del complemento predicativo de complemento directo que expresa la valoración positiva del enunciado (en negritas en los ejemplos) con los siguientes grupos sintácticos: nominal 7 (43.7%), adjetival 2 (12.5%), oracional 5 (31.2%). Las dos locuciones se clasifican como tales, son 2 (12.5%). Lo anterior se muestra en los ejemplos de enunciados de cada uno de estos verbos (21) a (31).

(21) Tener + Grupo nominal

a. Maya: ¿y cuántos futbolistas tienen tu **super** nivel o cuántos cantantes

tienen tu **super** estilo y tu **super** voz, eh? (15R08)

b. Fernanda: Güey, sí tienes **buenas** chichis. (18V09)

c. Eulogia: Tú tienes dedos **bien fuertes**. (3N03)

- d. Alicia: El título más difícil de ganar es cuando te llaman con respeto y con cariño y **ése tú ya lo tienes**. (12E08)
- e. Paciente: Por lo menos tienes **buena mano**. (11E08)
- f. Vendedor: ...y también tienes un **super** olfato. (15R08)
- g. Javi: Las tienes **perfectas...** (19E10)

Como se observa en los ejemplos anteriores (21a-g), el grupo nominal en cada caso está modificado valorativamente por diferentes elementos lingüísticos: el prefijo elativo *super-* repetido en (21a); los adjetivos *buenas*, *bien fuertes*, *buena*, *perfectas* y de los sustantivos *respeto* y *cariño*.

(22) Hacer + Grupo adjetival

Luisa: ¿Mi amor, cómo no iba a venir, mi vida? Lo hiciste **increíble**. (22V11)

El adjetivo elativo *increíble* califica al complemento directo del verbo *hacer*.

(23) Dar gusto + oración subjetiva

- a. Capitán Ramírez: Excelente Beny. Me da gusto **que tengas tan buena memoria**.  
¿Quieres otro café? (20I10)
- b. Ignacio: Al contrario, a mí me da gusto **que estés aquí**, ésta es tu casa, comiendo con la familia. (5M05)
- c. Padrino: Sólo porque me da mucho gusto **verte** no te doy tus chingadazos como cuando eras niño. (20I10)
- d. Meche: ...pero, me dio gusto **verte**. (7E06)

(24) Hacer +oración sustantiva

Marcelo: Que cuando estoy contigo me pongo nervioso, pero cuando te veo, toco mejor porque tú me haces **tocar mejor**. (12E08)

El adverbio *mejor* califica al verbo expresando así un AC que indica lo que ella hace sobre él.

Locuciones

De igual manera, es importante mencionar que en el corpus se presenta una locución que conlleva una valoración positiva. Ésta se repite un par de veces aunque no de forma idéntica sino con dos variaciones: una, el verbo *deberse a*, en un caso es modificado por *deber* y conjugado en primera persona (25); la otra, es que no se completa toda la frase, se omite *de tu visita* (26). El sustantivo *honor*<sup>35</sup>, en los dos casos respecto a la presencia del interlocutor, es lo que nos lleva a considerar esta frase un AC, dado que el hablante expresa sentirse honrado ante la presencia del interlocutor.

(25) Gonzalo: Bien ¿y tú qué, eh? ¿A qué debo el **honor** de tu visita? (5M05)

(26) Lupita: ¿Qué pasó, a qué se debe el **honor**? (20I10)

**3.1.2.3 Oraciones intransitivas.** Las oraciones intransitivas en total son 33 (27.7%); se forman con los siguientes verbos y frecuencias:

*cantar 1, venir 1, fajarse 2, portarse 2, salir 3, quedar 4, encantar 6, gustar 14*

Cada construcción oracional de este grupo presenta la valoración positiva a través de variadas construcciones del complemento predicativo que predicán del sujeto, lo que representa el 39.3% del total de estos predicados. Por otro lado, los casos de los verbos *gustar* y *encantar*, portadores semánticos de la valoración positiva en el enunciado representan el 60.6% de este conjunto. Lo anterior se muestra en los ejemplos (27) a (38) para el primer caso y (39a-j) para *gustar* y *encantar*.

*Cantar.* La valoración positiva la otorga la predicación con el adjetivo elativo *precioso*.

(27) Maya: Cantas **precioso**...(15R08)

*Venir.* La valoración positiva la da el grupo sintáctico adjetival con el exclamativo *Qué* y el adjetivo *bueno* además del refuerzo con el verbo deíctico

---

<sup>35</sup> La acepción que mejor define el uso de este sustantivo en esta expresión es la de DRAE: Honor. Acto por el que alguien se siente enaltecido: *Su visita fue un honor para mí.*

venir. “Las exclamativas bimembres como: ¡*Qué bueno que ya terminaron!*, presentan la pauta <predicado – sujeto>” (RAE-ASALE, 2010, §37.1.2d ).

(28) Ignacio: ¡**Qué bueno** que viniste! (5M05)

*Fajarse*. De construcción pronominal y con el sentido de haber hecho algo sin miedo; el complemento predicativo de sujeto se compone del adverbio *bien* y el adjetivo *bonito*:

(29) Don José: ...se fajaron **bien y bonito**... (20I10)

*Portarse*. Verbo pronominal en cuyo predicado la valoración positiva está dada por dos sustantivos: *valiente* con el determinante *un y (buenos) machitos* en construcciones comparativas que transmiten el mensaje: *te portaste como se portan los valientes* y por lo tanto *eres valiente* (30). Y *se portaron como (buenos) machitos, son machitos* (31) en:

(30) Ella: Tú me salvaste la vida, te portaste **como un valiente**...(9G08)

(31) Don José: Esta mercancía ya la tenía comprometida con los gabachos,  
Ahora sí se portaron **como buenos machitos**. (20I10)

*Salir*. Con el sentido de *resultar*. El complemento predicativo predica sobre el complemento directo (32), (33) y sobre el sujeto (34). En dos casos se forma con un grupo adjetival. En el primero, éste se compone con el determinante *muy* más *bueno* como se observa en (32). En el segundo (33), se compone con el adjetivo *chingona* intensificado con el prefijo *re-*. En el caso de (34), el complemento predicativo se forma con el grupo adverbial *muy bien* y refiere a la manera de mover el cuerpo.

(32) Le sale **muy bueno** este pollo, oiga. (10D08)

(33) Esa güey, **la que** te sale **rechingona**. (*una canción*). (15R08)

(34) Así ¿ves cómo se mueve? Te sale **muy bien**. (18V09)

*Quedar*. Este verbo se presenta con dos sentidos diferentes, uno en el sentido de *lucir*. El complemento predicativo predica sobre el complemento

directo (35) y (36) con un grupo adjetival compuesto por el prefijo elativo *super* más *lindo*, para el primero y uno con un grupo adverbial que consta del determinante *muy* más *bien* (36). El otro sentido de *quedar* es como *resultar* (37) y (38). El complemento predicativo es sobre el sujeto en (37) y se forma también con *muy bien*; en el caso de (38) es sobre el complemento directo y se forma con la locución *de pelos*, anteriormente identificada como atributo del verbos *ser*. Estos cuatro casos son los siguientes:

(35) Te queda **super lindo** (*un vestido*) (14I08)

(36) Le queda **muy bien** la ropa de cirugía. (19E10)

(37) Quedaste **muy bien**, mira. (*después de que la hablante pintó una figura en la espalda de la destinataria*). (18V09)

(38) Te quedó **de pelos**. (*un platillo*). (6C06)

Al igual que con *verse*, con *quedar* el hablante se expresa sobre la apariencia del interlocutor.

Hasta aquí se observa que las construcciones oracionales con verbos intransitivos presentan la valoración positiva por medio de grupos sintácticos que se han identificado anteriormente en los atributos con las oraciones copulativas, con excepción del sustantivo núcleo del grupo nominal. Los grupos sintácticos descritos arriba con los verbos intransitivos identificados se resumen en la Tabla 10.

Tabla 10. *Grupos sintácticos en predicados de verbos intransitivos. Frecuencias y porcentajes.*

Grupos sintácticos	Elementos con carga semántica positiva	F	%
Adjetival	GAdj <i>precioso 1, bonito 1</i>	6	46.1

	GAdj (mod+nuc): <i>muy bueno 1, qué bueno 1</i> GAdj (afijo+nuc) <i>super lindo 1, rechingona 1</i>		
Adverbial	GAdv <i>bien 1</i> GAdv (det+nuc): <i>muy bien 3</i>	<b>4</b>	<b>30.7</b>
Nominal	GNom : <i>un valiente 1, machitos 1</i>	<b>2</b>	<b>15.3</b>
Preposicional	La locución <i>de pelos</i>	<b>1</b>	<b>7.6</b>
Total		<b>13</b>	<b>99.7</b>

Asimismo, los enunciados en el corpus en los que aparecen los verbos plenos *gustar*<sup>36</sup><sup>37</sup> y *encantar*<sup>38</sup> en una construcción afirmativa y directa al interlocutor son AC. Los usos con estos dos verbos llevan implícita una valoración positiva sobre el interlocutor o algo de él que es el sujeto/Estímulo del verbo cuya acción repercute en el hablante, el objeto indirecto/Experimentante (3.3.2). Las ocurrencias de enunciados con estos dos verbos intransitivos son 20. Los ejemplos (39a-j) muestran 10 de éstos.

(39) *Gustar y encantar*

- a. Lucía: Pero cierra los ojos. (Pausa) **Me gusta tu cintura, me gustan tus pompas**, me...(se ríen). (18V09)

<sup>36</sup> v.intr. Resultar algo o alguien agradable, atractivo, sabroso, etc. a una persona o a un animal; producir gusto o deleite en uno: “*Le gustan las películas de terror*” “*A los ratones les gusta el queso*”, “*Me gustan las chaparritas*” (DEM). *Gustar* “tomar placer”, Melis (1997 p. 296). DEM también registra la acepción *Gustar de*: Hallar placer en algo o ser afecto a lo que lo produce: *gustar de la fiestas, gustar de la compañía de los amigos, gustar del vino*. (esta última forma no se encuentra en el corpus).

<sup>38</sup> v.intr. (Se usa en tercera persona) *Gustar mucho*, resultar muy agradable y atractivo por su talento, su belleza o su gracia: “*Nos encanta este lugar*”, “*Les encantan los Beatles*”, “*Les encanta nadar*”, “*Me encanta el azul*”. (DEM) Diccionario del Español de México (DEM) <http://dem.colmex.mx>, El Colegio de México, A.C., ., [consultado el 4de abril de 2015].

- b. Fernanda: No sé, no más. Me dieron ganas de darte un beso. **Me gustas.**  
¿Yo no te gusto? (18V09)
- c. Ignacio: No he podido dejar de pensar en ti (*se acerca y le da un beso*). **Me encantas.** (5M05)
- d. Sofía: **Me encanta la idea.** (12E08)
- e. Julia: Ese es el problema, **que me encantó. Me gustó tanto que ya no puedo ocultarlo.** (2S01)
- f. Macarena: No, no, no, **a mí me gustaría ser más como tú.** (14I08)
- g. Él: Ya sabes; a él le gustan mucho las viejas. A mí no eh, **a mí sólo me gustas tú.** (11E08)
- h. Beny: Pinche gordo Mata, **¡qué gusto verte!** (20I10)
- i. Julia: **Me encantó, me encantó.** (*un poema*) (2S01)
- j. Rebeca: **¡Cómo me gustaría que pudieras quedarte conmigo todo el día!**  
(21C11)

Como se observa, se dan diferentes estructuras sintácticas con ambos verbos: *Me gustas/encantas tú, algo de ti, una idea; Qué + gusto; Cómo + gustar.*

En coincidencia con los otros estudios sobre el cumplido, estos dos verbos plenos son reportados con alta frecuencia en muchos de ellos, tanto en español como en inglés. En este estudio, éstos ocupan el tercer lugar en frecuencia (20) después de *ser* (32) y *estar* (23). Manes y Wolfson (1981) reportan la ocurrencia de *like* y *love* en 86% de los cumplidos que en sus datos se expresan con un verbo.

De igual manera que se observa en inglés, en estos datos los verbos intransitivos que no son *gustar* y *encantar* requieren de ciertos intensificadores para expresar la valoración positiva, esto debido a la interrelación que existe entre la semántica y la sintaxis. Posteriormente al análisis sintáctico ofrecemos el análisis semántico .

**3.1.3 Dependencia o independencia sintáctica de las oraciones.** La oración es una unidad de predicación. Pone en relación un sujeto con un predicado verbal. Existen oraciones sin sujeto expreso. Las oraciones simples constan de un solo predicado, las compuestas constan de más de uno. Las compuestas pueden

serlo por subordinación o por coordinación. Cuando se trata de subordinación hay una oración principal y una subordinada; cuando no hay dependencia sintáctica entre oraciones se trata de coordinación (RAE-ASALE, 2010, § 1.7.2c).

Ocurren algunos casos en los que se presenta una expresión que corresponde a la enunciación y no al enunciado. Algunos adverbios aportan información modal relativa a la enunciación, es decir, al acto verbal mismo. Son llamados adverbios valorativos, algunos ejemplos son: *desgraciadamente*, *lamentablemente*, *felizmente*, *francamente* y otros similares, por ejemplo: *Francamente, no entiendo tus razones*. No se refieren a los hechos que se describen, sino que reflejan la valoración que el hablante hace de ellos. (RAE-ASALE 2010) En el corpus se presentan 8 casos de en los que el hablante se posiciona frente a la enunciación (43<sup>a</sup>-h).

En este corpus, de un total de 119 AC expresados por medio de una estructura oracional, la gran mayoría, 87.3% se realiza por medio de oraciones simples. Del porcentaje restante, 6.7% se expresa bajo oraciones subordinadas, 4.2% en oraciones coordinadas y 1.6% en yuxtapuestas. Lo anterior se consigna en la Tabla 11.

Tabla 11. *Tipos de oraciones. Frecuencias y porcentajes.*

Tipo de oración	Frecuencia	Porcentaje
Simple	104	87.3%
Subordinación	8	6.7%
Coordinación	5	4.2%
Yuxtapuestas	2	1.6%
Total	119	99.8

**3.1.3.1 Oraciones simples.** En los diferentes ejemplos (40a-h) se muestra la gama de verbos copulativos, transitivos e intransitivos que se usan para la expresión del AC bajo una estructura de oración simple.

(40) Ejemplos de AC expresados con oraciones simples

- a. Gonzalo: **Estás muy linda.** Traje vino. (5M05)
- b. Macarena: Conozco Chile, **es bonito.** (14I08)
- c. Sofía: **Me encanta la idea.** (12E08)
- d. Eulogia: **Tú tienes dedos bien fuertes.** (3N03)
- e. Blanca: **Te queda super lindo.** (14I08)
- f. Luisa: **Lo hiciste increíble.** (22V11)
- g. Adán: No. **Eres un viejnonón.** Ese güey es un pendejo.
- h. Fernanda: **Te sale muy bien.** Disfruta tu cuerpo.

**Oraciones coordinadas.** En los casos de oraciones coordinadas (41a-e), se da el hecho de que en ambas oraciones se presenta un AC; las conjunciones que las vinculan son: *y*, *o*, y *pero* como se muestra en los siguientes ejemplos:

(41) Ejemplos de AC expresado con oraciones coordinadas<sup>39</sup>

- a. Maya: Cantas precioso, pero tus goles son todavía más hermosos. (15R08)
- b. Yeni: Tú también eres un hombre muy atractivo y me gustas mucho. (21C11)

---

<sup>39</sup> Subrayado el nexos coordinante.

- c. Don José: Nomás porque aquí mis muchachitos son una riatas bien peludas y se fajaron bien y bonito ¿verdad cabrones? (20I10)
- d. Vendedor: Porterazo, te juro, ¡eh! Y también tienes un súper olfato para el juego. (15R08)
- e. Maya: ¿Y cuántos futbolistas tienen tu súper nivel...o cuántos cantantes tienen tu súper estilo **o** tu súper voz? (15R08)

Como se observa en (41a), la conjunción coordinante es el adversativo pero; llama la atención que se opone un AC a otro AC. Con pero la hablante opone el hecho de *cantar precioso* con *goles hermosos*. Esto exalta el cumplido ya que la primera parte genera la expectativa de que eso es lo mejor que se puede decir del destinatario, y pero cancela esa expectativa diciendo algo todavía mejor.

En (41b-d), la coordinación se da con la conjunción copulativa y, ésta une dos AC en los tres casos, después de un AC se dice otro más. En el caso de particular de (41d) y parece un coordinante discursivo. Dado que es un solo caso, lo incluimos en este grupo.

La conjunción disyuntiva o, en (41e) establece primero la coordinación de dos oraciones y después de dos grupos sintácticos.

**Oraciones yuxtapuestas.** Los casos (42a-b) son dos oraciones yuxtapuestas.

(42)

a. Julia: **Me encanto, me encantó.** (2S01)

b. Julia: **Me encantó, me gustó tanto que ya no puedo ocultarlo.** (2S01)

**3.1.3.2 Oraciones subordinadas.** Recuperamos aquí lo que habíamos mencionado anteriormente respecto al *modus*, la actitud que toma el hablante frente al contenido de lo que está diciendo. En estricto criterio sintáctico se observa que estos 8 casos se pueden considerar oraciones subordinadas

sustantivas. Sin embargo, consideramos que en realidad con ellos el hablante se posiciona ante su propia enunciación; se enfatiza la actitud del hablante al usar el verbo *decir* y la expresión *me cae que* con las que se mantiene el valor ilocutivo. Mostramos los ejemplos en (43a-h).

(43) Ejemplos de AC expresados con oraciones subordinadas

- a. Tío: ¿Te había dicho que **eres mi sobrina preferida?** (6C06)
- b. Roberto: ¿Te dije últimamente que **eres hermosa?** (6C06)
- c. Gonzalo: ¿Qué dice la mujer **más hermosa de este planeta?**
- d. Enfermera: Doctor Herrera, ya le dije que **le queda muy bien la ripa de cirugía.**
- e. Sobrino: Me cae que **eres a toda madre, tío.** (20I10)
- f. Cucaracha: Gracias mi Cochi, me cae que **usted siempre ha sido un valedor de ley.** (20I10)
- g. Fan: ¡Qué chido! Me cae que eres el mejor goleador de la historia, Cursi
- h. Cochiloco: Pinche Beny, me cae que **es usted un poeta.**

*Decir.* La oración principal con el verbo *decir* en los primeros cuatro casos (43a-d) muestra tener una función de refuerzo para preguntarle al interlocutor si anteriormente el hablante había dicho lo que está diciendo en ese mismo enunciado que, a su vez, es un AC. Este verbo se usa como un performativo del AC. De esta forma el hablante mantiene la fuerza ilocutiva del AC.

*Me cae que.* La expresión lexicalizada *Me cae que* + subordinada se repite en cuatro ocasiones (43c-d). La función de esta expresión coloquial es darle fuerza ilocutiva a la aseveración que prosigue, es equivalente a decir: *La verdad,....* Con ella el hablante se coloca ante su propia enunciación; es una oración principal cuya oración subordinada se usa con un verbo en indicativo (*eres, ha sido, es*), ésta es la que contiene un AC.

Como se observa en este análisis, el AC se puede expresar tanto en oraciones independientes como dependientes. En términos de frecuencia sobresale de forma evidente, igualmente que en los dos anteriores, la alta

ocurrencia de un mismo patrón, nos referimos a la oración simple. Es a través de ésta que los hablantes eligen, principalmente, realizar el AC.

Además de las estructuras oracionales se presentan AC en predicados no verbales, como veremos en el siguiente punto.

### 3.2 Estructuras no oracionales

Se presentan estructuras no oracionales, que son las formadas mediante la combinación de unidades léxicas simples para articular unidades mayores que forman grupos (RAE-ASALE, 2010, §1.5.1b). Se encuentran en el corpus grupos sintácticos adjetivales, nominales, preposicionales y adverbiales, así como grupos sintácticos exclamativos, además de dos interjecciones.

Las estructuras no oracionales que se presentan son de dos tipos. Por un lado, grupos sintácticos no verbales con un total de 25. Este conjunto se compone de un 28% con base en un grupo adjetival; otro 28% con grupo nominal y 36% con un grupo sintáctico exclamativo no verbal. Por otro lado, se presentan las interjecciones ¡*Guau!* y ¡*Órale!*<sup>40</sup> en una ocasión cada una, equivalente al 8%. Hemos clasificado estas interjecciones como enunciados exclamativos ya que, de acuerdo al contexto de emisión, son usadas para expresar gusto. De acuerdo con su definición, estas interjecciones codifican un gusto o una (grata) sorpresa. Por esta razón, en las interacciones de este corpus hemos vinculado estas dos con una valoración positiva. Observamos en estos casos que son seguidas en el mismo turno de habla por otro AC, en total son 2. Lo anterior se observa en la Tabla 12.

Tabla 12. *Estructuras no oracionales. Frecuencias y porcentajes.*

Tipo de estructura no oracional	F	%
---------------------------------	---	---

<sup>40</sup> -¡**Guau!** interj Expresión que indica asombro, sorpresa, gusto y admiración: “¡*Guau*, qué escote!” -¡**Órale!** interj Expresión que indica sorpresa: “¡*Órale*, qué loco está ese cuate!”, “¿Sacaste diez? ¡*Órale!*” (Diccionario del Español de México (DEM) <http://dem.colmex.mx>, El Colegio de México, A.C., [consultado el 26 de marzo de 2014].

Grupo adjetival	7	28
Grupo nominal	7	28
Grupo exclamativo	9	36
Interjecciones	2	8
Total	25	100

Nos estamos refiriendo en esta sección a los enunciados del corpus que expresan una valoración positiva sin ser una predicación verbal, es decir, tienen la facultad de predicar una propiedad o una acción del sujeto previamente referido en el intercambio comunicativo o sobreentendida en la situación comunicativa sin la presencia de un verbo en el enunciado. En concordancia con la descripción presentada para las estructuras oracionales, en ésta se identifican igualmente grupos adjetivales y nominales, mismos que se observan en los siguientes ejemplos (44) incluidos dentro de la Tabla 13.

Tabla 13. *Grupo adjetival. Frecuencias y porcentajes.*

Grupo Adjetival	Elementos que otorgan la valoración positiva	F	%
GAdj	(44) <i>bonita (2)</i> <i>Excelente</i>	3	12
GAdj (det+nuc)	<i>tan elegante</i>	1	4
GAdj (afijos+nuc) <i>super -ísimo</i>	<i>super romántico</i> <i>Hermosísima</i> <i>Guapísimos</i>	3	12
Total		7	28

Se observa que el grupo sintáctico adjetival de las estructuras no oracionales se forma con el mismo tipo de pautas que las identificadas en el grupo de las oraciones copulativas con la presencia repetida del adjetivo *bonita*, del determinante *tan* y de los afijos elativos *super* e *-ísimo*.

Por otra parte, el grupo nominal se presenta en este corpus en diversas formas, como: la estructura superlativa, los afijos elativos *-azo* y *super*, ejemplos incluidos en la Tabla 14 (45a-e), así como otros dos casos particulares (46) y (47), mismos que se mencionan posteriormente a ésta.

Tabla 14. *Grupo nominal. Frecuencias y porcentajes.*

Grupo Nominal	Elementos que otorgan la valoración positiva	F	%
GNom (det+nuc+mod)	(45) <i>a. la mujer más hermosa</i> de este planeta <i>b. la princesa más bella</i> de todo el universo <i>c. una mujer como tú, tan hermosa</i>	3	12
GNom (afijo+nuc) <i>super, -azo</i>	<i>d. porterazo,</i> <i>e. super goleador</i>	2	8
Total		5	20

Como se observa en los ejemplos anteriores, se identifican dos grupos nominales con la estructura superlativa con los adjetivos *hermosa* (45a) y (45c), *bella* (45b), la cual se presenta también en las oraciones con el verbo *ser*. En estos casos el verbo cópula queda elidido; se puede prescindir de éste y formular una valoración positiva bajo el formato superlativo.

De igual manera se presenta un enunciado con dos AC, el segundo de éstos únicamente menciona el nombre *vestido* y se elide la oración copulativa con *estar*, veamos:

(46) Maya: Ay gracias mi amor, están preciosos, y **el vestido** (20I10)

Por otro lado consideramos la frase lexicalizada *benditos los ojos (que te miran)* que conlleva una valoración positiva expresada por el hablante por el modificador antepuesto *benditos* (sus ojos al ver al interlocutor). Se presenta únicamente una vez.

(47) Padrino: **Benditos los ojos**, ahijado. (20I10)

La pauta exclamativa se presenta también en este grupo de estructura no oracional para la expresión de un AC. De hecho el porcentaje de éste es casi el mismo que en su formato oracional, como ya se comentó anteriormente. Del corpus se muestran los ejemplos de (48a-i).

(48)

- a. ¡Qué precioso San Gabriel!
- b. ¡Qué bonito!
- c. ¡Qué bonito espectáculo!
- d. ¡Qué lindo anillo!
- e. ¡Qué bueno! (2)
- f. ¡Qué chido!
- g. ¡Qué amable!

A excepción de *amable*, los demás (*precioso*, *lindo*, *bueno*, *chido*) se presentan también en la estructura oracional. A este conjunto de AC no oracionales pertenecen los grupos interjectivos formados con las interjecciones *¡Guau!* y *¡Órale!* como expresión de gusto ante lo que el hablante está experimentando. Ambas, en el enunciado se acompañan de otro AC, así forman dos AC en el mismo enunciado (49) y (50). En ambos casos la interjección es el inicio de la expresión de gusto y de sorpresa que es completada con una estructura lingüística no oracional.

(49) Jazmín: ¡**Guau**, qué precioso San Gabriel! (16K08)

(50) Él: ¡**Órale**, sí está super chido, señora Concha! (17A09)

La identificación hasta aquí de esta segunda parte del análisis permite conocer los tipos de estructuras no oracionales que también, además de la oracional, sustentan la valoración positiva al AC.

Las características semánticas del AC es el tema que abordamos en el siguiente punto.

### 3.3 Análisis léxico

Si bien la sintaxis y la semántica están estrechamente relacionadas en la expresión lingüística, el análisis de esta sección se enfoca únicamente en la parte del significado de las palabras. Como ya se mostró en el análisis sintáctico, la gran mayoría de grupos sintácticos que sustentan la valoración positiva cumplen la función de atributo con verbos copulativos. Aquí vamos a analizar aspectos léxicos de éstos y los otros atributos, complementos predicativos y verbos que se actualizan en la enunciación dentro de una interacción en las circunstancias aquí caracterizadas para que un AC sea un AC. Para este análisis, en (3.3.1) recuperamos los conceptos de palabra y vocablo y mostramos la frecuencia de éstos. Presentamos también un análisis de los papeles semánticos que se presentan en los enunciados con estructura argumental en (3.3.2) y en el punto (3.3.3) exponemos las conclusiones de esta sección.

**3.3.1 Palabra y vocablo.** Estos conceptos nos permiten identificar la tos conceptos nos permiten identificar la variedad léxica que otorga la valoración positiva en el AC. *Vocablo* es un término técnico para aquella “unidad de cita que representa todo el paradigma de flexiones, derivaciones o conjugaciones que se forman a partir de una raíz o de un núcleo morfeológico y que se reconocen como palabras”. Por *palabra*, se entiende, entonces, “la unidad de denominación cuya forma de expresión consta de un número entero de sílabas y cuyos límites pueden estar definidos por la función demarcativa de algunos de sus fonemas, y cuya forma del contenido consta de un morfema léxico (...) y de morfemas pertenecientes a paradigmas cerrados de carácter flexional, conjugacional o derivativo” (Lara, 2006 p.138). De tal forma que si, por ejemplo, encontramos en el corpus: *guapa* y *guapísima*, estamos hablando de dos palabras, pero de un vocablo, que es la forma que vamos a encontrar en el diccionario como su representante. La unidad palabra en una lengua es lo que posibilita y da lugar a la consideración de su conjunto, es decir, del léxico. De igual manera,

identificamos algunas locuciones, entendiendo éstas como la “combinación fija de dos o más palabras, que tiene un valor sintáctico unitario o un significado diferente al de la suma de los significados de las palabras que la componen” (DEM)<sup>41</sup>. Algunos ejemplos son: *de pelos, a toda madre*.

Dado que nuestro núcleo temático es la valoración positiva del AC, en esta sección buscamos identificar los vocablos, palabras y locuciones que se usan para expresarla. Para tal fin, seguimos el método de campo asociativo formado por vocablos relacionados con el tema (Lara, 2006). Consideramos el vocabulario (grupos adjetivales, nominales, verbales y adverbiales) que hacen referencia a esa valoración positiva según varían o se repiten en el corpus.

Se observa que el universo del léxico que sustenta la valoración positiva de los AC en este corpus se puede dividir en diez diferentes subcampos asociativos con una notoria diferencia en cuanto a la cantidad de vocablos, palabras, locuciones al interior de cada uno de ellos y con variación en el total de ocurrencias totales de éstos en cada subcampo.

Los diferentes subcampos asociativos a los que hacemos referencia y que se identifican en la actuación del hablante al hacer un AC al interlocutor son:

1. Cualidad física sobre la **belleza**
2. Cualidad intrínseca de la **personalidad**
3. Expresan **emociones**
4. Expresan **valentía y honor**
5. Expresan una característica de algo que es **mejor que lo normal**
6. Refiere a palabras **religiosas**
7. Expresan aprobación al sabor de **platillos**
8. Refieren a la **realeza**
9. Expresan una **habilidad** o fuerza física

---

<sup>41</sup> Diccionario del Español de México (DEM) <http://dem.colmex.mx>, El Colegio de México, A.C. (consultado el 4 de abril de 2015).

## 10. Vocablos gramaticales de intensificación (énfasis de lo positivo)

A través de estos subcampos asociativos observamos la característica semántica común de los vocablos, palabras y locuciones que denotan y algunos connotan (como *chido, padre, chingón, viejnonón, de pelos, a todo madre, riatas bien peludas, bato de ley, valedor de ley*) la valoración positiva explícita que muestra la actitud del hablante hacia algo relativo al interlocutor. A la aparición de cada uno de éstos la llamamos *tipo*. Cuando un *tipo* se repite, hablamos de *ocurrencias* (Lara, 2006).

En el corpus, el total de *vocablos* es de 69, el total de *palabras* es de 175. Lo anterior se puede observar en la Tabla 15. Si la frecuencia es más de uno, se señala entre paréntesis.

Tabla 15. *Vocablos, palabras, locuciones que dan la valoración positiva al AC. Frecuencias.*

Campos asociativos	Vocablos / Palabras / Locuciones	Ocurrencias
1. BELLEZA (cualidad física)	hermosa (6),hermoso	7
	guapa (3), guapo, guapísima, guapísimos	6
	precioso(a)(os)-repreciosa	4
	lindo	3
	chulos, chula	2
	bonito, bonita	2
	chido	2
	padre, padres	2
	atractivo, atractiva	2
	buena, buenas	2
	perfecta, perfectas	2
	elegante	1
	bella	Total 13
2. PERSONALIDAD (cualidad intrínseca)	talentoso, talentosas	2
	brillante	1
	genial	1
	viejnonón	1
		Total 36

	excelente	1	
	chingón	1	
	poeta	1	
	de pelos	1	
	a toda madre	1	
	bueno	1	
	linda	1	
	amable	1	Total 13
	Total 12		
3. AGRADAR (expresan emociones)	gustar, gusto	20	
	encantar	6	
	amor	1	
	preferida	1	
	cariño	1	
	beso	1	Total 30
	Total 6		
4. VALENTÍA Y HONOR (expresan vigor)	valedor de ley	1	
	bato de ley	1	
	riatas bien peludas	1	
	machitos	1	
	respeto	1	
	valiente	1	
	honor	2	Total 8
	Total 7		
5.EXTRAORDINARIO (ser mejor que lo normal)	único, única	2	
	increíble	1	
	indispensable	1	
	muralla	1	Total 5
	Total 4		
6. RELIGIOSIDAD	ángel	1	
	diosa	1	
	benditos	1	
	divino	1	Total 4
	Total 4		
7. SABOR	delicioso, deliciosa	2	
	rica	1	
	bueno	1	Total 4
	Total 3		
8. REALEZA	reina	1	

	princesa	Total 2	2	Total 3
9. HABILIDAD (expresa habilidad o fuerza física)	goleador		1	
	buena mano		1	
	fuertes (dedos)		1	
	porterazo	Total 4	1	Total 4
10. ENFÁTICOS (vocablos gramaticales)	bien (Adj)		3	
	buen (Nom)		1	
	más (Adj)		7	
	mejor (verbo)		1	
	muy (Adj)		12	
	mucho (Nom)		1	
	(verbo) mucho		1	
	(verbo) muy bien		7	
	qué (Adj)		12	
	qué (Nom)		4	
	super (Adj)		4	
	super (Nom)		3	
	tan (Adj)		4	
	un (Nom)	Total 14	8	Total 68
	<b>Total 69</b>		<b>Total 175</b>	

Se observa en los subcampos asociativos el reflejo de temas cotidianos creíbles en interacciones entre hablantes mexicanos adultos de la primera década del siglo XXI en el altiplano mexicano. Se presenta un subcampo que llama la atención, nos referimos al de términos de la realeza. En nuestro corpus (y en nuestro país) las palabras *reina* y *princesa* no necesariamente se aplican a un referente concreto y único para todos como puede ser que suceda en países con monarquía, sino para decir de nuestra interlocutora que “es como” o “parece” una reina o una princesa y de esta manera estamos expresando una valoración positiva.

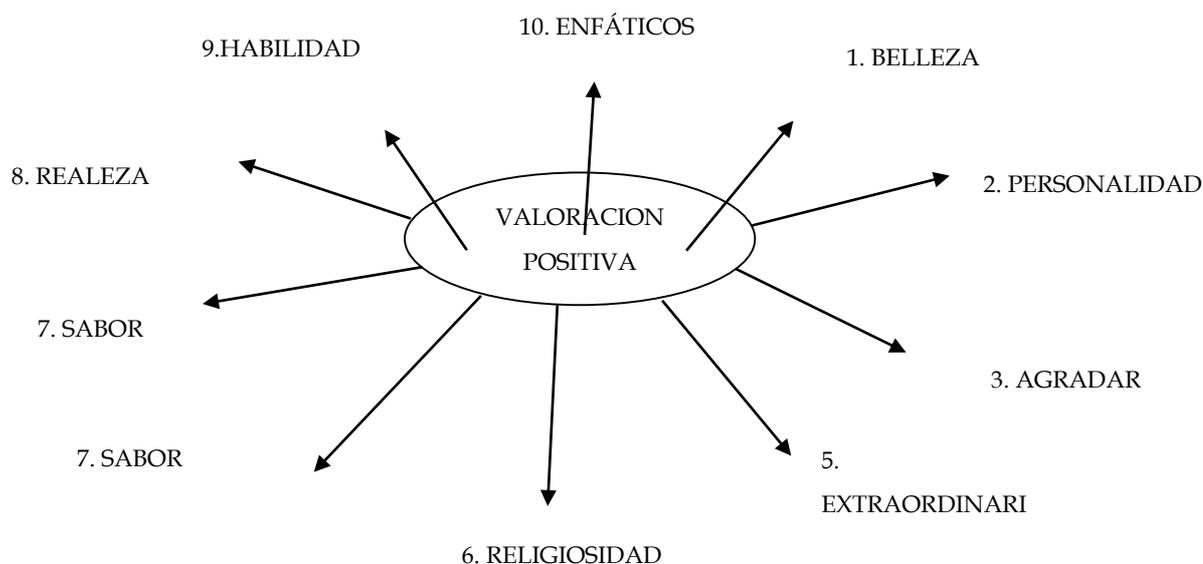
Por otro lado, el subcampo de vocablos gramaticales, si bien es puramente gramatical ilustra cuáles son las palabras a las que recurren los hablantes para

dar énfasis a lo que éstas anteceden o siguen, sea un adjetivo, un nombre o un verbo. Los diferentes subcampos mencionados se muestran en el Esquema 1.

El número de vocablos que sustentan la valoración expresada en el AC es de 69. Se observa que algunos de ellos se repiten en varias ocasiones, muchos se presentan una sola vez. Excluyendo los que no tienen contenido léxico, es decir, los del subcampo ENFÁTICOS, la frecuencia en los otros campos es más o menos constante entre 2 y 1, con un despunte del verbo *gustar* y *gusto* con un máximo de 20, seguido de *hermosa* con 7 y de *guapa* y *encantar* con 6.

Se observa en este análisis que la valoración positiva en el marco del acto de habla que nos ocupa se actualiza bajo nueve diferentes subcampos asociativos que muestran una vinculación con la vida cotidiana y lo que en ésta se valora. La metodología de obtención de datos muestra en este rubro una enorme ventaja. De otra manera, la cantidad de vocablos, palabras, locuciones y de subcampos asociativos habría sido más reducida.

Esquema 1. *Subcampos asociativos sobre los cuales se expresa la valoración positiva.*



**3.3.2 Papeles semánticos.** En esta sección presentamos un análisis de los papeles semánticos (*semantic roles*) que juega en los diversos enunciados del corpus la valoración positiva que caracteriza al AC.

Diferentes posturas formales han considerado que es en el léxico donde se localiza la información relevante para el enlace entre la sintaxis y la semántica. Concretamente, los papeles semánticos de los verbos son los que se ligan con posiciones sintácticas (Islas, 2004). Los papeles semánticos son categorías generales que describen el tipo de función que un participante (argumento) desempeña en la acción. Su clasificación se hace de acuerdo con su contenido, es decir, con criterios semánticos, pero está vinculada a aspectos sintácticos (Van Valin, 1993; Saeed, 2003; Islas, 2004)).

Como mostramos anteriormente (3.1.2), la gran mayoría de AC se expresa a través de oraciones copulativas, en las que la valoración positiva no se encuentra en el verbo ni en un argumento verbal en tanto que los verbos copulativos no tienen argumentos sino atributos. Lo mismo sucede en aquellos enunciados en los que la valoración positiva se encuentra en el complemento predicativo de verbos plenos. De todos los verbos plenos que se encuentran en el corpus nos detenemos a presentar los casos de los verbos *gustar* y *encantar*, dado que son los que presentan una estructura argumental en la que cada participante está caracterizado por un papel semántico. De igual modo, mencionamos los casos con el verbo *tener*. Las construcciones que se forman en el corpus con este verbo son peculiares como veremos más adelante.

En tanto que los verbos emocionales, entre los que se ubican *gustar* y *encantar*, tienen roles semánticos de experimentante (EXP) y estímulo (EST) (Islas, 2004), mencionamos únicamente estos roles semánticos. Posteriormente exponemos por qué los hemos considerado AC.

**Experimentante:** Entidad humana o animal que tiene una experiencia emotiva o un estado psicológico descrito por el predicado, *Me* en el siguiente ejemplo: *Me gustó la conferencia.*

**Estímulo:** La entidad que desata la respuesta psicológica de un Experimentante, o que es objeto de ella, *la conferencia* en el mismo ejemplo.

*Gustar* y *encantar* son dos verbos plenos que pertenecen al grupo de los verbos de emoción, entendidos como aquéllos que involucran centralmente una circunstancia emotiva. Su construcción sintáctica se caracteriza en que el sujeto es estímulo (*gustas -tú-*) y el complemento indirecto es experimentante (*me -yo*). El acto de cumplido está en considerar al interlocutor (*tú*) como causante sujeto del “gustar” (del “tomar placer”) del hablante. De tal forma que *gustar* y *encantar* se construyen con una estructura sintáctica que se describe como la presencia de un experimentante, identificado con *me* y un estímulo sujeto *tú* identificado en la conjugación verbal. En otras palabras, en la construcción con *gustar* y *encantar*

hay una situación causativa en la que existe un estímulo que provoca el estado emocional del experimentante. “Así, cuando el Estímulo es sujeto, centramos la atención en el impacto que el Estímulo produce en el Experimentante y a través del cual éste resulta afectado emotivamente” (Melis, 1999 p. 91).

En el caso de *gustar* y *encantar*, el interlocutor es el sujeto prominente de la experiencia emotiva del hablante, por eso al expresarlo el hablante está haciéndole un AC.

El sentido actual del verbo *gustar* es de “tomar placer” como lo sugiere Melis (1997 p. 296), o de “resultar algo o alguien agradable, atractivo, sabroso, etc.; producir gusto o deleite en uno” como lo dice la definición de *gustar* en el DEM. Sin embargo, en la Edad Media se usaba dentro de la esfera física con el sentido de “catar, probar”. La inclusión de *gustar* dentro del ámbito de las emociones se remonta al siglo XVI, cuando adquiere el significado de “tomar placer” pero es en el siglo XVIII cuando su construcción antigua con experimentante sujeto (*yo gusto de algo*) pasa a la construcción de experimentante con función de complemento indirecto (*me gusta algo*). Este cambio es completamente diferente a la trayectoria de los verbos psicológicos en otras lenguas, por ejemplo, del inglés, que pasó de *Me liketh x* a *I like x*.

Los casos en el corpus que presentan las características arriba mencionadas con estos dos verbos se presentan en el siguiente análisis.

El total de casos analizables en esta sección es de 20, en ellos la persona del interlocutor, que aquí clasificamos como *TÚ/I*, (51a-h) o algo de él clasificados como *TÚ/II*, (51i-m), es el estímulo. En todos los casos el hablante es el experimentante. Ocurren también tres casos (51n-o) en los que el experimentante es elidido y se usa el neutro *Qué* con el que el hablante se aleja de la expresión del efecto que tiene en él ver a su interlocutor, sin embargo, usa el sustantivo *gusto*. Se puede decir que es una frase hecha con la que el hablante comunica gusto al encontrar a su interlocutor pero en una forma en la que no usa la construcción sintáctica del verbo *gustar* sino el de la fórmula exclamativa con

Qué de la que se infiere que el experimentante del *gusto* es el que lo expresa aunque no lo diga la lengua. Muestra una intención, es esa intención la que cuenta como un AC en estos tres casos.

A continuación presentamos los ejemplos de estos 20 casos identificados en el corpus. En tres enunciados hay dos AC en el mismo turno:

(51)

TÚ/I:

- a. Él: Después de todo, todavía **me gustas**. (4C05)
- b. Fernanda: No sé, no más. Me dieron ganas de darte un beso. **Me gustas**.  
¿Yo no te gusto? (18V09)
- c. Gonzalo: No he podido dejar de pensar en ti (*se acerca y le da un beso*). **Me encantas**. (5M05)
- d. Yeni: ...eres un hombre muy atractivo y **me gustas mucho**. (21C11)
- e. Él: Ya sabes, a él le gustan mucho las viejas. A mí no, eh. **A mí sólo me gustas tú**. (11E08)
- f. Blanca: **Si me gustaran las mujeres, me gustaría alguien como tú**. (14I08)
- g. Macarena: No, no, no, **a mí me gustaría ser más como tú**. (14I08)
- h. Rebeca: **¡Cómo me gustaría que pudieras quedarte conmigo todo el día!**  
(21C11)

Tú/II:

- i. Él: Sólo dime si te gustó. (*estar juntos*)  
Julia: Ese es el problema, que me encantó. Me gustó tanto que ya no puedo **ocultarlo**. (2S01)
- j. Julia: **Me encantó, me encantó**. (*un poema*) (2S01)
- k. Lucía: Pero cierra los ojos. (Pausa) **Me gusta tu cintura, me gustan tus pompas...** (18V09)
- l. Sofía: **Me encanta la idea**. (12E08)
- m. Maya: **Me encanta tu apodo...** (15R08)

Qué:

- n. Beny: Pinche gordo Mata, **¡qué gusto verte!** (20I10)

ñ. Lupita: ¡**Qué gusto verlo**, Charro! (20I10)

o. Gonzalo: Bien, bien, cab..¡**Qué gusto verte!** (5M05)

Como se observa, en los ejemplos de (51a-e) la construcción es tú/estímulo, (yo) me/experimentante con la construcción *me gustas* y *me encantas*.

Los casos (51f-h) presentan una construcción sintáctica más compleja. En (51f) se formula una oración condicional con *alguien como tú* como sujeto/estímulo. En (51g) *ser más como tú* es el sujeto/estímulo. En (51h) *que pudieras quedarte conmigo todo el día* es el sujeto/estímulo. En los tres casos el experimentante es *me*.

En (51i) se presentan dos AC en el mismo turno, en ambos casos los verbos *encantó* y *gustó* tienen como sujeto/estímulo algo que pasó la noche anterior, un evento, entre los dos interlocutores. El experimentante es Julia expresado con *me*.

De (51j-m) el sujeto /estímulo es algo relativo al interlocutor, en (51j) un poema que él escribió; en (51k) los dos AC son sobre una parte del cuerpo de Lucía como sujeto/estímulo; en (51l-m) el sujeto/estímulo son la idea y el apodo, entidades abstractas relativas a O.

En 51n-o el sustantivo *gusto* seguido del verbo *ver* + *clítico de segunda persona* proyecta al interlocutor como estímulo del experimentante no explícito: ¡*Qué gusto verte!*

Una información adicional sobre los verbos que nos ocupan y que permite ampliar el análisis en torno a la realización del AC, es la que se refiere al tipo de verbo en términos de la Aktionsart. La noción de Aktionsart (Vendler, 1967) considera el tipo de evento que conlleva el significado inherente del verbo. En general, se han clasificado los verbos en cuatro tipos de evento según la situación a la que hagan referencia. Los que hacen referencia a una situación estática son llamados *estados*. Islas Canales (2004) en un intento por clasificar los verbos de

emoción del español de México en función de su Aktionsart clasifica el verbo *gustar* como un verbo de estado, intransitivo y con experimentante no sujeto<sup>42</sup> (p. 242).

*Tener*. Como verbo pleno, es transitivo con estructura argumental de dos argumentos poseedor – posesión. En nuestro corpus, se presenta con la peculiaridad de que el objeto directo del que se predica pertenencia refiere a una parte del cuerpo o una característica de la personalidad. Las partes del cuerpo “constituyen entidades poseídas por el sujeto encarnado en ese cuerpo; forman parte de las posesiones de los seres humanos, pero presentan un carácter peculiar ya que son poseídas inalienablemente” (Sanz y Pérez, 2014 p. 142), es decir, las partes del cuerpo no son objetos independientes ni transferibles. Las construcciones con *tener* más una posesión con estas características inalienables cumplen la función equivalente a atribuir una cualidad.

El complemento predicativo es el elemento de mayor rango remático dentro del enunciado en el que aparece (Porroche, 1990 p. 157, citado por Sanz y Pérez, 2014 p. 148). Así, el complemento predicativo de los casos (52a-g) es el núcleo de la información nueva. Tener chichis, dedos, mano y olfato es información conocida. El elemento que aporta información nueva al enunciado es el complemento predicativo con la valoración positiva sobre esa parte del cuerpo. Por otro lado, respecto a la personalidad del interlocutor, se observa que si es un futbolista famoso es información conocida, se sabe, que tiene cierto nivel y, si es cantante, que tiene cierto estilo y cierta voz. Sin embargo, tener un *super* nivel, un *super* estilo y una *super* voz es la información nueva que el hablante comunica. Tener el respeto de los demás se asume como información conocida, pero tener además del respeto el cariño de los demás es información nueva. Estas construcciones son complementos predicativos de sentido inherente. Lo anterior se observa en los siguientes ejemplos (52a-g):

---

<sup>42</sup> Además de no tener una correspondiente forma incoativa con -se.

(52)

- a. Maya: ¿y cuántos futbolistas tienen tu super **nivel** o cuántos cantantes tienen tu super **estilo** y tu super **voz**, eh? (15R08)
- b. Fernanda: Güey, sí tienes **buenas chichis**. (18V09)
- c. Eulogia: Tú tienes **dedos bien fuertes**. (3N03)
- d. Paciente: Por lo menos tienes **buena mano**. (11E08)
- e. Vendedor: ...y también tienes **un super olfato**. (15R08)
- f. Javi: Las tienes **perfectas...** (19E10)
- g. Alicia: El título más difícil de ganar es cuando te llaman con respeto y con cariño y **ése** tú ya lo tienes. (12E08)

Como se observa, el AC se encuentra en el calificativo positivo de esa propiedad inalienable que hace que valore no tanto la pertenencia sino a la persona que la tiene o es. Por esta razón consideramos que la valoración positiva de los casos con *tener*, es un complemento predicativo. Son enunciados que se pueden parafrasear como: *eres buen cantante (a)*, *estás buena (b, g)*, *tus dedos son fuertes (c)*, *eres respetado y querido (d)*, *eres buena para inyectar (e)*, *eres bueno para los negocios (f)*. Queda abierto el tema para profundizar sobre estas construcciones en futuras investigaciones. En términos del Aktionsart, *tener* es un verbo de estado (Van Valin, 1993).

La expresión de AC cuya expresión lingüística se actualiza con los verbos de emoción *gustar* y *encantar*, en este corpus, es la única estructura sintáctica de predicado argumental. Dentro de ésta el interlocutor ocupa el lugar prominente de sujeto /estímulo y el hablante de objeto indirecto/experimentante.

**3.3.3 Conclusiones de esta sección.** La identificación de diferentes subcampos asociativos muestra lo que en la comunidad de habla reflejada en el corpus se valora de forma cotidiana en diálogos coloquiales. Y, por su parte, la identificación de los papeles semánticos que juegan emisor y destinatario en la expresión del AC cuando en el enunciado se usan *gustar* y *encantar*. Se muestra

cómo a través de la lengua se coloca a ambos participantes en la acción. Se identifica un patrón recurrente de interlocutor estímulo/sujeto y emisor experimentante/objeto indirecto. Este tipo de información no había sido mencionada anteriormente respecto a este acto de habla.

### 3.4 Conclusiones del capítulo

Con el análisis anterior se identifican y describen las estructuras sintáctico-semánticas del AC, con lo que se logra el segundo objetivo específico de esta investigación: Identificar y describir cuáles son las estructuras sintáctico-semánticas más frecuentes en la realización del acto de cumplido.

La primera conclusión es que se expresan AC tanto en forma oracional en un porcentaje de 82.6% como no oracional con el 17.3%.

Dentro de los oracionales y en concordancia con los tres criterios en los que tradicionalmente se dividen las oraciones, los resultados permiten concluir que, de forma general, en los tres análisis sintácticos se observa que un tipo o una pauta se presenta de forma preponderante sobre las otras de la misma variable, así se resume en los siguientes tres puntos:

1. Respecto a **la actitud del hablante**, la mayoría de los AC se ubica bajo la modalidad declarativa con un porcentaje de 87.7%. La modalidad exclamativa ocurre en un porcentaje notoriamente menor: 6.7%. Si bien en nuestro análisis no hemos considerado la entonación como una variable a analizar, este resultado es susceptible de variación cuando dicha variable sea considerada. Sin embargo, la diferencia es tan grande que probablemente la modalidad declarativa sea, efectivamente, la que domine en la expresión de este acto.

Los resultados de esta investigación coinciden con los de Manes & Wolfson (1983), la mayoría de éstos corresponde a oraciones declarativas. Consideramos que la explicación de este parecido en el análisis reside en la metodología de obtención de datos. Los resultados de Manes y Wolfson se basan en conversaciones naturales; los de este estudio, en conversaciones cinematográficas. Si bien entre éstos hay una diferencia, la diferencia mayor se

encuentra de estos dos frente a los resultados obtenidos a través de cuestionarios sobre el cumplido elicitados a informantes. Se observa un contraste drástico con el resultado ofrecido por Nelson & Hall (1999) sobre el cumplido en una comunidad de Puebla. Ellos afirman que el cumplido se expresa en un mayor porcentaje con oraciones exclamativas. Queda abierta la interrogante sobre cuál es la actitud del hablante cuando se plantee el estudio del factor prosódico.

Se identifica la modalidad interrogativa en la expresión de AC en un 5.8%, lo cual no había sido reportado anteriormente como tal sino únicamente como movimiento de apoyo (Placencia y Fuentes, 2012 p. 126).

2. Respecto a **la naturaleza del predicado**, para el caso de los AC oracionales, encontramos que la mayor frecuencia corresponde al predicado copulativo con 58.8%, seguido del intransitivo, con 27.7% y, finalmente, el transitivo con 13.4%.

De los predicados copulativos el 67.1% corresponde a la fórmula formada con un verbo copulativo + un grupo adjetival con 3 diferentes pautas en función atributiva, lo cual no se había reportado anteriormente. Se ha identificado el papel de los recursos intensificadores del cumplido, como algunos adverbios e interjecciones.

Para los predicados intransitivos, la mayor frecuencia corresponde a los verbos *gustar* y *encantar*, portadores semánticos de la valoración positiva en el enunciado con el 64.7%. El porcentaje restante: 35.2%, lo reciben los complementos predicativos formados con un grupo adjetivo principalmente, seguido del adverbial.

Dentro de los predicados transitivos, la valoración positiva se expresa a través del complemento predicativo de complemento directo de los verbos *tener* y *hacer*, de la oración subjetiva de *dar gusto* y la frase lexicalizada compuesta con *deberse el honor*. En términos de los grupos sintácticos que forman la valoración positiva encontramos que la otorga en mayor frecuencia el grupo nominal con un modificador, lo cual ocurre el 43.7% del total de este conjunto de predicados.

El siguiente porcentaje: 31.2%, corresponde a cuatro oraciones subjetivas de *dar gusto* y una de sustantiva de *hacer*. Con un porcentaje más bajo se encuentra el grupo adjetival con 12.5%. Esta variedad en la conformación de los predicados transitivos con valoración positiva no había sido identificada anteriormente.

3. En cuanto a la **dependencia e independencia sintáctica de las oraciones**, el AC en este corpus se expresa en un 81.5% a través de oraciones simples, lo cual coincide con resultados previos (Nelson y Hall, 1999; Maíz-Arévalo, 2010). Se presentan también en oraciones subordinadas, coordinadas y yuxtapuestas, lo cual no había sido reportado.

El AC también se presenta en construcciones no verbales con grupos sintácticos adjetivales, nominales, exclamativos e interjetivos.

En resumen, el perfil típico de este acto de habla en la interacción en este corpus es uno en el que la actitud del hablante se da por medio de oraciones declarativas, la naturaleza de su predicado es el de las oraciones copulativas y su relación con otras unidades es básicamente de independencia con oraciones simples.

El conjunto de los cuatro análisis de este capítulo permite señalar que en este acto hay, efectivamente, un cierto grado de convencionalidad. Sin embargo, hay una diferencia con los saludos y las despedidas, por ejemplo, cuyo nivel de convencionalidad es más cercano a una simpleza estructural. Observamos el mismo fenómeno de lo que pasa en inglés, con las complejidades propias de cada lengua. Aquí solamente vamos a mencionar lo relativo al español, por ejemplo, la posibilidad de la ocurrencia de tres verbos cuando nos referimos a oraciones copulativas (*ser, estar, parecer*) dista mucho de ser una elección simple, de hecho es uno de los aspectos más difíciles de aprender para un no nativohablante. En tanto que el AC se puede expresar bajo diferentes tipos de predicados, lleva implícita mayor complejidad estructural que saludar (*hola, buenos días, etc.* o de agradecer: *gracias, te lo agradezco*). Se presenta un espectro mayor de posibilidades en su expresión por lo que es posible que en la realización del AC haya un mayor

grado de originalidad que otros actos directos de reconocimiento como son: disculparse, felicitar, dar el pésame, saludar, agradecer, aunque no tenemos referencias de estudios de estos actos en el contexto mexicano que permitan afirmar con datos que son menos complejos.

Por otra parte, en el terreno léxico, los términos que sustentan la valoración positiva propia del AC se encuentra distribuida en un total de 69 vocablos y 175 palabras. En cuanto a los **subcampos asociativos** se identifican nueve y uno de elementos gramaticales enfáticos. Los subcampos que presentan mayor variedad de vocablos son los que refieren a la belleza con 13 y a la personalidad con 12. Lo cual marca una tendencia del tipo de elementos léxicos que se espera ocurran en un AC en un contexto mexicano. Las frecuencias son variantes; entre los primeros 9 subcampos, van de 13 a 2 tipos.

El análisis de los campos asociativos permite identificar que su expresión lingüística consta básicamente de grupos adjetivales formados con adjetivos elativos y adjetivos calificativos positivos. Dado que el adjetivo, por definición, denota cualidades o propiedades del sustantivo al que modifica, no sorprende que la mayoría de los AC tengan como elementos lingüísticos que otorgan la valoración positiva en función atributiva a grupos adjetivales distribuidos en diferentes subcampos asociativos. Cabe notar aquí que muchos de los adjetivos identificados se caracterizan, igual que en inglés, por ser ligeros semánticamente; es el caso de *bonito, bueno, guapo, padre, (nice, good)*. Éstos van precedidos de los vocablos gramaticales enfáticos como: *bien, buen, muy, más, tan, mucho, super, qué, -ísimo, -ón y -azo*. Se presentan igualmente grupos nominales con sustantivos de carga semántica positiva enfatizados con el determinante *un, una*. En menor medida se presentan algunas locuciones que otorgan la valoración positiva como: *de pelos y a toda madre*. De igual manera se presenta, y es el de mayor número de casos, el verbo *gustar*, seguido de *encantar*, formando así, parte del campo conceptual de la manifestación de agrado.

En términos del papel semántico que juega la valoración positiva dentro de la estructura argumental del enunciado, se identifica únicamente el de los

casos en los que el interlocutor es el Estímulo de una emoción positiva que experimenta el hablante, son los casos de *gustar* y *encantar*. Queda abierta la investigación en este terreno para identificar más papeles temáticos para la valoración positiva del AC en enunciados con estructura argumental.

Los resultados aquí obtenidos se traducen en que los hablantes representados en los diálogos cinematográficos para expresar un cumplido recurren a una amplia combinación de diferentes elementos lingüísticos, lo cual da muestra de la riqueza con la que este acto de habla se actualiza. Se observa que los AC en este corpus cumplen patrones que *grosso modo* son recurrentes, y que al mismo tiempo existe una gran variedad de rasgos al interior de cada uno.

De esta manera, se logra el segundo objetivo específico de esta investigación: una descripción de la estructura sintáctico-semántica de los actos de cumplido que conforman el corpus.

Hasta aquí nos hemos ocupado de la forma sintáctica y de los elementos semánticos que actualizan el AC, pero un número importante de cuestiones sobre su uso se remiten directamente al plano de la interacción. Un hablante extranjero debe desarrollar una competencia equivalente a la de un hablante nativo en términos del tipo de objetos sobre los que una cultura acepta que se emitan cumplidos, así como la aceptabilidad o inaceptabilidad de que se realicen entre hablantes del mismo sexo o de sexos diferentes. Todo este conocimiento sólo se puede sistematizar con una adecuada descripción de estos factores. Por esta razón en el Capítulo 4 se abordan estos dos importantes temas.

## 4. INDICADORES SOCIOCULTURALES DEL ACTO DE CUMPLIDO

En los diferentes estudios sobre el AC el registro sobre qué se valora por medio de este acto ha sido de los temas que más se ha atendido. Este tema es al mismo tiempo un punto que aporta información para hacer comparaciones entre lenguas y culturas. Una manera de reconocer socioculturalmente las diferentes formas de las relaciones entre hablantes puede lograrse al identificar y describir cuáles son las entidades que los hablantes valoran positivamente de manera explícita en la interacción. Otro indicador sociocultural proviene de identificar quiénes son los emisores y quiénes los destinatarios, en términos del sexo de los interlocutores. Ambas aproximaciones corresponden a las dos secciones de este capítulo.

### 4.1 El objeto del cumplido

La valoración positiva explícita que hace el hablante al emitir un AC es uno de los rasgos centrales de este acto. Este juicio puede tener por objeto alguno de los dos siguientes: la persona misma a la que se dirige (o una tercera persona vinculada a ella) o un objeto que le pertenece, que ha producido o sobre el cual tiene alguna responsabilidad. Estudios realizados en otras culturas y lenguas han mostrado una tendencia a valorar la apariencia y la habilidad<sup>43</sup> en Estados Unidos (Wolfson, 1983), y Nueva Zelanda (Holmes y Brown, 1987). Los hablantes españoles parecen atender mayormente la apariencia que la habilidad del interlocutor, a diferencia de los hablantes anglófonos, quienes lo hacen principalmente sobre los logros (Maíz- Arévalo, 2010)<sup>44</sup>. En contraste, por ejemplo, en un estudio entre los egipcios se observó que ponen más atención a la apariencia natural (Nelson, El Bakary & Al Batal, 1996). Lo anterior se observa en resumen en la Tabla 16.

---

<sup>43</sup> En este estudio la hemos llamado: *actividad*.

<sup>44</sup> La autora basa sus datos comparativos entre conversaciones grabadas del español peninsular y un corpus escrito en inglés.

Tabla 16. *Objeto del cumplido en diferentes países.*

País	Objeto del cumplido
Estados Unidos Nueva Zelandia	Apariencia adquirida, pertenencias y habilidad
España	Habilidad
Inglaterra	Logros
Egipto	Apariencia natural

El análisis de los datos del corpus que aquí estudiamos muestra que hay una alta propensión a emitir cumplidos con el interlocutor como objeto de la valoración positiva que hace el hablante, puesto que este tipo de actos constituye el 81.2% de los casos. Solamente el 18.%, en contraste, se dirigen a algún objeto o posesión del interlocutor, según se muestra en la Tabla 17.

Tabla 17. *Objeto del cumplido: a la persona y a un objeto. Frecuencias y porcentajes.*

Objeto del cumplido	Frecuencia	Porcentaje
Persona	117	81.2
Objetos	27	18.7
Total	144	99.9

A continuación se consideran cada una de estas grandes categorías y se estudian en mayor detalle.

**4.1.1 Persona.** Al enfocarnos en la categoría “persona”, es decir, en aquellos cumplidos en los que la valoración positiva del hablante se dirige a la persona misma del oyente, o bien, a alguien relacionado con ésta, encontramos un conjunto de seis aspectos sobre el que se realiza el juicio correspondiente al

cumplido. Con base en ellos se han conformado seis subcategorías: cualidad, apariencia natural, apariencia adquirida, actividad, presencia y tercera persona.

Los datos indican que la subcategoría que recibe mayor atención por parte del emisor de un cumplido es la de cualidad, que constituye el 47.8% de este grupo. En segundo lugar, con 17.9% aparecen valoraciones sobre la apariencia adquirida de la persona, es decir, sobre cuestiones de su aspecto que se han modificado o que son susceptibles de ser modificadas (un corte de pelo, un vestido, etc.). La apariencia natural del interlocutor, es decir, sus rasgos inherentes (sus ojos, su cuerpo, etc.) recibe una atención de 11.9%, lo que la coloca en el tercer lugar del conjunto. Ambos rubros sobre la apariencia dan un total de 29.8% de las ocurrencias, cifra todavía muy por debajo del primer lugar ocupado por las cualidades del interlocutor. Con una frecuencia menor que la apariencia natural se encuentra el objeto del cumplido hacia alguna actividad desarrollada por el interlocutor (11.1%), seguida por la presencia con una diferencia de un punto porcentual, ésta ocurre en un 10.2% de las ocasiones. Finalmente se ubica un AC cuyo objeto es una tercera persona vinculada al interlocutor; éste equivale al 0.8%. El registro de una sola ocurrencia en esta última categoría, si bien no es cuantitativamente significativo, pues el que más se presenta ocurre 55 veces más, muestra la variedad de objetos sobre los que el AC se usa y puede ser usado (Tabla 18).

La cualidad de la persona es el objeto del AC que presenta una frecuencia mayor de forma muy notoria. La diferencia en el porcentaje respecto al siguiente objeto, que es la apariencia adquirida, es de 30.1%. En cambio, los porcentajes entre los siguientes tres objetos de cumplido es notablemente más cercana, con una diferencia máxima de 6.0% entre ellos, entre la apariencia adquirida respecto a la natural que es el siguiente objeto del AC; y entre la apariencia natural y la presencia la diferencia es de menos de un punto porcentual entre las tres: apariencia natural, actividad y presencia. La diferencia mayor en el porcentaje es la que media entre la cualidad y la tercera persona que es de 47.4%. Estas proporciones se muestran en la Tabla 18.

Tabla 18. *Objetos del cumplido expresados sobre la persona. Frecuencias y porcentajes.*

Objeto del cumplido Persona	Frecuencia	Porcentaje
1. Cualidad	56	47.8%
2. Apariencia adquirida	21	17.9%
3. Apariencia natural	14	11.9%
4. Actividad	13	11.1%
5. Presencia	12	10.2%
6. Tercera persona	1	0.8%
Total	117	99.8%

A continuación se abunda sobre cada una de estas dimensiones.

**4.1.1.1 Cualidad de la persona.** La subcategoría cualidad de la persona recibe notoriamente más atención. Ocurre el 47.8% de ocasiones, en tanto que la suma de los dos tipos de apariencia: natural y adquirida, en total es de 29.8%, lo que representa una diferencia entre ambos de 18%. Si los datos de este corpus reflejan las interacciones entre hablantes mexicanos del altiplano urbano, se puede suponer que en esta comunidad de habla lo más esperado es emitir juicios valorativos positivos de manera explícita bajo la forma de cumplidos en torno a las cualidades de la personalidad del interlocutor, y que el aspecto físico no es objeto de cumplido con la misma frecuencia, aunque no podemos saberlo de manera definitiva a partir de los datos de este corpus.

Los siguientes son ejemplos son una muestra de lo anterior.:

- (1) Macarena: ...que ¿cómo le haces para ser así? Tan extrovertida, no sé **eres genial.** (14I08)

- (2) Fan: ¡Uta! ¡**Qué chido! Me cae que eres el mejor goleador de la historia,** Cursi. (15R08)
- (3) Novio de Blanca: Ya sabes, le gustan mucho las viejas. A mí no, ¡eh! **A mí solo me gustas tú, ¡eh!** (11E08)
- (4) Don José: Denle gracias a Dios que las cosas salieron así. Esta mercancía ya la tenía comprometida con los gabachos...**Ahora sí se portaron como buenos machitos.** (20I10)

Si bien el objetivo de este trabajo no es ser comparativo con el inglés, con estos datos podemos vislumbrar una diferencia con los datos de Manes & Wolfson (1981). Ellas encuentran que el objeto del cumplido que más se presenta en la sociedad estadounidense en los años 1977-78 en Charlotte, Virginia y Philadelphia, Pennsylvania es la mención de objetos recién obtenidos (muebles, ropa, joyas) y la apariencia adquirida (corte de pelo) cuando son vistos por primera vez. Éstos son casos en los que la expectativa de la expresión de un cumplido es altamente esperada. Probablemente en nuestra sociedad esto no sea muy diferente, sin embargo, no son esos los AC que más se presentan en este corpus.

**4.1.1.2 Apariencia.** En este punto se mencionan las dos subcategorías sobre la apariencia: la apariencia adquirida, que ocupa el segundo lugar en los objetos de cumplido con un porcentaje de 17.9% y la apariencia natural, que corresponde al tercer objeto de cumplido con 11.9%; la suma de ambas da un total de 29.8%. Esto es, un tercio del total de AC se expresa hacia la apariencia física. Sin embargo, es pertinente distinguir la apariencia natural de la adquirida porque es algo que se puntualiza de manera diferente entre culturas. En los resultados de algunos de los trabajos con una perspectiva intercultural la apariencia es uno de los temas valorados mayormente, sin embargo, se presenta una diferencia entre la apariencia natural y la que requiere un esfuerzo de la persona para procurar su imagen. Encontramos, por ejemplo, que los egipcios ponen más atención a la

apariciencia natural, mientras que los estadounidenses lo hacen sobre la apariciencia adquirida (Nelson, El Bakary & Al Batal, 1996), igual que los mexicanos que se representan en las películas aquí analizadas.

Los AC sobre la apariciencia reflejan la atención que ponen los hablantes a las características físicas del interlocutor; las formas de expresarlo son diversas, como lo muestran los ejemplos de ambas en (5a-i)

(5)

Apariciencia natural	Apariciencia adquirida
a. Roberto: <b>¿Te dije últimamente que eres hermosa?</b> (6C06)	f. Lucía: <b>¡Qué padre está tu tatuaje!</b> (18V09)
b. Gonzalo: <b>¿Qué dice la mujer más hermosa de este planeta, eh?</b> (5M05)	g. Blanca: <b>Te queda super lindo.</b> (14I08)
c. Gabriel: <b>¡Qué bonito espectáculo!</b> (17A09)	h. Patrick: Tú, tú en cambio <b>te ves....!guauj</b> (22V11)
d. Gaytano: Es igual, <b>tú eres siempre la más guapa.</b> (8V08)	i. María: <b>Está bien bonita hoy.</b> (5M05)
e. Arturo: La verdad, <b>me pareces muy atractiva...</b> (21C11)	j. Marido: Mi amor, ¿nos acompañas? <b>Estás más preciosa que nunca.</b> (21C11)

Como se advierte, el emisor manifiesta su apreciación ante lo que mira u observa en el interlocutor. Opina tanto de las características innatas (5a-e) como de las que en un momento determinado resultan sobresalientes para él/ella y sobre las que el interlocutor aplicó un esfuerzo (5f-j).

El siguiente objeto de cumplido que es valorado positivamente es relativo al interlocutor respecto a alguna actividad realizada por éste.

**4.1.1.3. Actividad.** Los cumplidos expresados respecto a una determinada actividad realizada por el interlocutor se presentan en cuarto lugar en el orden de frecuencia, una ocurrencia menos que la apariencia natural, con un total de 11.1%. El emisor manifiesta su apreciación respecto a las actividades, acciones o habilidades del interlocutor; el rango de éstas sobre las que se hacen AC es muy amplio, va desde la actuación teatral de un niño (dicho por su madre) hasta quemar un departamento, pasando por la elaboración de un platillo, bailar, boxear, audicionar, jugar fútbol, cantar. La valoración se hace sobre la actividad de cocinar en dos ocasiones (6a-b), y se presentan únicamente en una ocasión los ejemplos sobre las otras actividades mencionadas como se observa en (7a-h).

(6) Cocinar

a. Moisés: **Le sale muy bueno este pollo**, oiga. (10D08)

b. Andrea: No por nada. **Te quedó de pelos.** (6C06)

(7) Diversos

a. Mamá: Mi amor, ¿cómo no iba a venir, mi vida? **Lo hiciste increíble.**  
(22V11)

b. Eva: Quemé el departamento de tu padre

Inés: **¡Qué bueno!** (16K08)

c. Maya: **Cantas precioso, pero tus goles son todavía más hermosos.**  
(15R08)

d. Sofía: No lo puedo creer...¿vas a audicionar?

Alicia: Ay, Chano, estás loco.

Sofía: **Me encanta la idea.** (12E08)

e. Malboro: **Eres mejor boxeando.** (4C05)

f. Fernanda: Así ¿ves cómo se mueve? **Te sale muy bien.** Disfruta tu  
cuerpo. (18V09)

g. Rudo: Tócate algo, ¿no?

Cursi: ¿Sí? Órale. ¿Cuál quieres?

Rudo: Este, esa güey, **la que te sale rechingona.** (15R08)

h. Cucú: Oiga, tío, ¿Por qué si **era tan bueno con la zurda** no llegó más  
lejos?

Tío: Si le gané el Pepino. (4C05)

**4.1.1.4 Presencia.** Llamam la atención los AC que se hacen respecto a la presencia del interlocutor en el mundo visible y cercano del hablante y éste expresa su gusto de que así sea. Se encuentra 10.2% de AC de este tipo. Se presenta en estos enunciados una valoración positiva que, debido al contexto de enunciación, se pueden considerar expresiones de este acto de habla. Dentro de las características que su formulación lingüística presenta, en el corpus se identifican los siguientes elementos:

A. El uso del sustantivo *gusto* en construcciones exclamativas: *¡Qué gusto...!* seguida por el verbo *ver* con el mensaje de que ver a la otra persona es un placer para el hablante. Al igual que con el adjetivo *bueno* en construcción exclamativa: *¡Qué bueno que viniste!* (8b); del mismo modo que como el complemento con *gusto* de la frase verbal con *dar* en: *Me da gusto verte* y *Me da gusto que estés aquí* (8c).

B. El uso de algún indicador deíctico en el enunciado que favorece la interpretación de que para el hablante es un gusto que el interlocutor esté o se acerque a su mundo; son los casos de *quedarte conmigo*, *viniste* y *aquí* en (8a-d).

(8)

a. Gonzalo: ¿Qué onda cuñis, cómo estás?

Zoe: Bien y ¿tú?

Gonzalo: Bien, bien, cab... **¡Qué gusto verte!** (5M05)

b. Gonzalo: ¿Y cómo está el hombre del dinero?

Ignacio: Bien, bien. **Qué bueno que viniste**, Gonzalo. (*Le da una doble palmada en el brazo*) (5M05)

c. Ignacio: ¿Sí? Ya. Y güey, no me gusta sentir que hay celos entre nosotros.

Somos hermanos, Gonzalo. Al contrario, **a mí me da gusto que estés aquí**, ésta es tu casa, comiendo con la familia. Vamos, vamos que mamá nos espera. Es más deberíamos comer juntos una vez a la semana. (5M05)

d. Rebeca: **¡Cómo me gustaría que pudieras quedarte conmigo todo el día!**

Arturo: ¡Uf! a mí también, pero como dice mi madre: primero los negocios, después el placer. (21C11)

La expresión de gusto se presenta en (8c) cuando Ignacio se dirige a su hermano al recibirlo en su casa. Este AC de presencia forma parte de una serie de actos que refuerzan la intención conciliatoria del hablante con su interlocutor, es decir, el hablante usa la fuerza ilocutiva de este AC, entre otros, para pacificar su relación.

En el caso de (8d) el enunciado expresa el deseo de Rebeca de que Arturo esté presente con ella todo el día.

C. El uso de las frases lexicalizadas que connotan una valoración positiva respecto al hecho de que el interlocutor se presente (de forma especial o inesperadamente) en el mundo del hablante como en (9a-c). Los casos de frases lexicalizadas encontrados se refieren al gusto del emisor de ver al interlocutor y de su visita, y se usan ya sea en el saludo: “Benditos los ojos [que te miran]” en una ocasión y “¿A qué se debe el honor [de tu visita?]” en dos ocasiones. La primera y una ocasión de la segunda de estas frases se expresan incompletas en los diálogos y en franca función de apertura conversacional. Ambas son expresiones suficientemente conocidas por los hablantes de modo que pueden no concluirse y darse por entendidas; es lo que sucede en (9a), en la que no se menciona la subordinada adjetiva “*que te miran*”, y el adjunto “*de tu visita*” en (9c). La primera, un enunciado declarativo, expresa que al ser vista la persona, quien la mira considera bendecidos sus ojos; es una manera convencional de expresar su gusto. La segunda es un enunciado interrogativo con la pregunta indirecta ¿A qué vienes? o ¿Qué te trae por aquí?, pero expresada de manera tal que quien recibe la visita dice sentirse honrado por la misma, con lo que expresa un AC al visitante y al mismo tiempo averigua el motivo de su presencia. La razón de que

en esta investigación éstas sean considerados AC es porque se presentan bajo el cumplimiento de la caracterización de este acto desarrollada en (1.3) para su identificación en el corpus. Son enunciados en los que en una conversación cara a cara, de forma directa y en un contexto informal, el emisor expresa una valoración positiva explícita sobre algo relativo al interlocutor, en estas ocasiones se debe a su presencia cerca del emisor del AC. Los ejemplos son (9a-c)

(9)

a. Padrino: **Benditos los ojos ahijado**...Pero mira nada más qué jodido te ves.

Beny:            (*Abrazándolo con cariño*) ¡Oh, qué padrino. El burro hablando de orejas!

                  (*El padrino le pasa el brazo por el hombro*)

Padrino:       **Sólo porque me da mucho gusto verte**, no te doy tus chingadazos como cuando eras niño...Pero ven vamos por unas chelas para celebrar. (20I10)

b. Lupita: ¿Qué pasó? **¿A qué se debe el honor?**

Beny:        No pues aquí, cuñada, quería fumar la pipa de la paz. (20I10)

c. Gonzalo: Bueno, y ¿tú qué, eh? **¿A qué debo el honor de tu visita?**

Zoe:         Pues vine porque quiero un cuadro tuyo en mi habitación ¿Qué te parece?

En el ejemplo (9a) -un intercambio que muestra cierta rudeza entre los interlocutores- se dan dos AC de presencia, el primero con una frase lexicalizada (*Benditos los ojos*); el segundo, cuando el padrino reitera el gusto por ver a su ahijado enfatizándolo con una construcción iniciada por *sólo* en la que declara no golpearlo *como cuando era niño* porque **le da mucho gusto verlo**.

En (9b), Lupita saluda con dos preguntas, la segunda de ellas es la frase lexicalizada con el adjunto "*de tu visita*" elidido. En cambio, en otro caso, el ejemplo (9c), ésta misma se expresa en primera persona y está completa toda la pregunta. En este caso, no se encuentra en la función de saludar propiamente, pero sí forma parte de la secuencia en la que los hablantes están estableciendo contacto y la búsqueda de la razón de una visita imprevista a un sitio de parte de

quien ha llegado ahí. Las dos respuestas subsecuentes de los interlocutores para cada una de las dos circunstancias constatan la interpretación que se le da a esta pregunta: el oyente en el siguiente turno explica la razón de su visita. Ambas expresiones lexicalizadas conllevan un alto grado de convencionalidad, se usan en estas circunstancias, se comprenden y se “queda bien” con el interlocutor.

La discusión que esta clasificación puede motivar se debe a que varias de estas ocurrencias se dan en los momentos de apertura y cierre de una conversación. Hacemos mención con mayor detalle a esta función conversacional del AC en el Capítulo 7 (7.1).

El total de AC sobre la presencia del interlocutor es de 12, de éstos los que ocurren al momento inicial del encuentro sucede el en 41.6% (5 de las 12 ocasiones). Posteriormente al saludo, pero como parte de la secuencia de apertura de la conversación ocurre 33.3% (4 veces). En el transcurso del intercambio ocurre en 16.6% (2 ocasiones) y al final de la conversación se presenta solamente en una ocasión 8.3%, es el ejemplo (10); es un AC que se expresa en el cierre del intercambio comunicativo. Similar al saludo, en la despedida se expresa el gusto por el encuentro.

(10)

Meche: Qué gusto me da...Bueno, pues este ya me tengo que ir porque me encargaron a mi sobrina y tengo que pasar por ella...pero, **me dio gusto verte.**

Adán: Oye, pero espérate, es que yo vine para verte a ti. (7E06)

El último objeto del AC identificado en el corpus respecto a la categoría Persona es el que se expone en el siguiente punto.

**4.1.1.5. Tercera persona.** Esta subcategoría se refiere al caso de AC con los que se alude a un familiar o alguien muy cercano y se hace un AC sobre él/ella. Proponemos que para que el AC sea tal, la valoración positiva sobre la tercera persona muestre un rasgo del cual el interlocutor es responsable de alguna manera.

El AC de este tipo que se presenta en el corpus es sobre la apariencia natural. Llama la atención el hecho de que el AC ocurre al ser presentados los hijos del interlocutor al emisor del cumplido, es decir, es otra ocasión en la que el AC toma el lugar de un acto convencionalizado. Sobre este punto se hizo una mención arriba en el caso del objeto del AC de presencia al momento de saludar. Este AC es expresado para cumplir la función comunicativa de presentación en el momento en que dos personas son presentadas. En esta ocasión se trata de un adulto al que le son presentados siete niños, hijos del destinatario del AC; ocurre en una ocasión en el corpus (10).

(10)

Cochiloco: Mire, mi Benny, este mocoso es El Cachorro, éste El Tapón, esta lindura, La Barbie, a éste antes le decíamos El Chimuelo, pero ahora es El Tuco, éste El Mariachi, esta muñeca la Princesa y este cabronzón es mi mero primogénito, El Cochiloquito...

Beny: Están bien chulos

Cochiloco: Vamos a tomarnos un trago, ándele. (20E10)

Estos resultados permiten identificar que los comentarios positivos sobre una tercera persona, al igual que los de presencia en algunas ocasiones, se usan para realizar la función comunicativa que típicamente se expresa con el acto de saludar. Lo anterior muestra que en la cultura mexicana representada, el AC en ocasiones es expresado para iniciar el contacto entre los interlocutores cuando se acaban de encontrar o cuando acaban de ser presentados.

Vale la pena mencionar en estas líneas lo que dicen Hernández y Deltell (2014 p. 106) respecto al cumplido hacia una tercera persona. Se trata del análisis de un enunciado que expresa un adulto dirigido a un niño en el que se hace una valoración positiva sobre su padre estando él presente. Consideramos que se trata de un caso distinto de AC al de nuestra caracterización de este acto. Consideramos que se trata de otro acto dado que no es directo al interlocutor.

La exposición hasta este momento ha sido respecto a la subcategoría Persona. En el siguiente punto se exponen los casos en que el objeto del AC corresponde a la subcategoría Objeto.

**4.1.2 Objeto.** Los cumplidos expresados respecto a alguna entidad diferente a la persona, a la que llamamos de forma general: objeto, son un total de 27. En este conjunto se pueden identificar cuatro grupos de acuerdo al tipo de objeto al que hacen referencia, éstos son: 1. Objetos producto de la creatividad del interlocutor, en un 40.7%; 2. Objetos artificiales producidos por el hombre, 48.1%; 3. Objetos que mencionan referentes naturales, 7.4%; y la referencia a una entidad cuyas fronteras han sido delimitadas por el hombre, nos referimos a un país, 3.7%. Estos cuatro grupos se muestran en la Tabla 19.

Tabla 19. Grupos según el tipo de objeto. Frecuencias y porcentajes.

Grupo	Objeto	F	%
Grupo 1. Objetos producto de la creatividad del interlocutor	un poema (2), un cuento, un cuadro, unas fotos, platillos (5)	11	40.7%
Grupo 2. Objetos artificiales producidos por el hombre	casa (2), anillo (2), vestido (2), imagen de adorno (2), maqueta de una nave espacial (2), aretes, licuadora, camioneta	13	48.1%
Grupo 3. Objetos que mencionan referentes naturales.	unas flores, un burro	2	7.4%
Grupo 4. Entidad federativa	país	1	3.7%

Algunos ejemplos que muestran cada uno de estos tres grupos en su secuencia interactiva son los siguientes:

Grupo 1. Objetos producto de la creatividad del interlocutor

(11)

a. Ricardo: **Están muy padres** ¿tú las tomas? (*unas fotos*)

Julia: No, ya no. Solo las veo. (2S01)

b. Ricardo: ¿Te gustó?

Julia: **Me encantó, me encantó** (*un poema*) (2S01)

c. Gonzalo: Pues escoge el que quieras ¿cuál te gusta?

Zoe: **Está muy lindo éste.** (*un cuadro*) (5M05)

d. Moisés: **Estuvo delicioso.** A ver si luego me da la receta. (10D08)

e. Andrea: Oye, güey, me tienes que dar la receta de este piche (( )) **que está muy bueno.** (6D06)

f. Rubén: **Está delicioso,** Nana. (10D08)

g. Purita: ¿Les gustó mi paella?

Joven: **Sí, está deliciosa.** (1L00)

h. Papá: **Está muy rica,** hija, ya te puedes casar. (1L00)

i. Moisés: **Le sale muy rico este pollo,** oiga.

Grupo 2. Objetos artificiales producidos por el hombre:

(12)

a. Jazmín: **¡Guau, qué precioso San Gabriel!** (la imagen de un santo)

Eva: San Miguel. (16K08)

b. Carlos: **¡Órale, sí está super chido, señora Concha!** (una nave espacial de juguete)

Concha: Concha, dime Concha. (17A09)

c. Zoe: Bienvenido, hacía mucho que no venías, ¿no?

Gonzalo: Sí, hace un chingo. **Está bien chido ese vestido.** (5M05)

d. Arturo: **¡Ah, qué lindo anillo!** Y no estaba tratando de venderle un poliza de seguros ni de seducirla. Estaba realmente haciendo

ambas cosas. (21C11)

e. Beny: *(Le entrega unos aretes)*

Lupita: Ay, gracias, mi amor, **están preciosos y el vestido** *(le da un beso)* (20I10)

Grupo 3. Objetos que mencionan referentes naturales:

(13)

a. Lupita: ¿Qué paso, a qué se debe el honor?

Beny: No pus aquí, cuñada, quería fumar la pipa de la paz.

Lupita: **Están muy chulas**, Pásale. *(unas flores)* (20I10)

b. Fernanda: ¡**Qué bonito!** ¿Me dejas tomarle una foto? *(un burro)*

*(El campesino asiente con la cabeza)* (18V09)

Grupo 4. Entidad federativa:

(14)

a. Macarena: ¿De dónde eres?

Blanca: De Chile

Macarena: Sabía, mi mamá es chilena. Conozco Chile, **es bonito**.

Blanca: Ay, gracias. Atrás, adelante, atrás, vuelta...(14I08)

**4.1.3 Conclusiones de esta sección.** La perspectiva de analizar los datos en función de lo que es valorado por el hablante ofrece como resultado que el 81.2% de los AC se dirige hacia la persona, mientras que el 18.7% restante hacia un objeto. Exactamente al contrario que los resultados de Manes y Wolfson (1981), quienes encuentran que la posesión de algo material ocupa el primer lugar entre los motivos para hacer un AC en la sociedad estadounidense de los años 1977-1978. Lo anterior permite identificar que socioculturalmente, en las interacciones aquí analizadas, la atención al momento de la valoración se centra más en la persona que en un objeto. Tanto en el estudio de Nelson y Hall (1999) como en

éste, el objeto del cumplido respecto a una pertenencia tiene poca frecuencia de aparición.

Dentro del objeto del AC hacia la persona, la subcategoría cualidad de la persona del interlocutor es lo que se aprecia explícitamente con mayor frecuencia. Su apariencia adquirida es el segundo aspecto que se atiende. El siguiente, en orden de frecuencia, es la apariencia natural. La diferencia de frecuencias entre estas dos es de 4.8%. Si sumamos los dos tipos de apariencia: natural y adquirida, el total es de 29.8%, mientras que la subcategoría cualidad de la persona recibe notoriamente más atención: el 47.8% de ocasiones, lo que representa una diferencia entre cualidad y apariencia del 18%. Por otro lado, vale la pena mencionar el estudio de Rose (2001) sobre cumplidos y sus respuestas en un corpus de películas estadounidenses; en él se muestra un mayor porcentaje de cumplidos sobre la apariencia (el autor no divide esta categoría).

La actividad es otra virtud que se aprecia del interlocutor y se presenta con la mínima diferencia respecto a la apariencia natural. La presencia, es también motivo de expresión de este acto y su diferencia respecto a la actividad es únicamente de una frecuencia. Sin dejar de mencionar que un AC respecto a una tercera persona familiar o cercana al destinatario y sobre la que éste tenga de algún modo una influencia o una responsabilidad es también un motivo para expresar una valoración positiva. En el corpus, la ocurrencia de este tipo es únicamente una, pero es una ocasión que refleja una situación que puede presentarse con facilidad en una interacción como es presentar a dos personas.

La subcategoría presencia del interlocutor, es decir, la cercanía al emisor, no había sido considerada como motivo de este acto de habla. Lo anterior está en sintonía con la afirmación de Lyons (1980) en torno a que las entidades (personas, animales y cosas) “tienen la característica de ser, en condiciones normales, relativamente constantes en sus propiedades perceptuales: la de estar situadas en cualquier punto del tiempo, en un espacio [...] y ser públicamente observables” (p. 388). Así, el emisor expresa su gusto de ver al interlocutor o de que esté cerca de él “ya que la localización de las personas, animales y cosas con

que interactuamos en la vida corriente no nos merece un interés o una importancia menor que sus propias acciones y sus propiedades físicas o de otra clase” (*ibid.*, p. 417).

La afirmación anterior es una explicación a la razón de expresar AC respecto a la localización del interlocutor. Con lo que muestran estos resultados logramos el objetivo 2 de esta investigación: Identificar y describir sobre qué aspectos tienden a hacer el AC los hablantes mexicanos representados en las películas analizadas. La tendencia es clara: principalmente a la cualidad de la persona, es decir, a lo que la persona es. De forma importante se identifica por primera vez que el AC también se expresa respecto a la presencia del interlocutor.

De manera general, estos resultados difieren de los reportados por Nelson y Hall, (1999) en su investigación en Puebla. Las subcategorías que ellos presentan son diferentes a las que abordamos en esta investigación; sin embargo, la característica de la persona sí es una de sus subcategorías y, respecto a ésta, reportan que se presenta en un 15% (de un total de 240 cumplidos); esto es menos de la mitad de las ocasiones en las que se presenta en el corpus de esta investigación, que es de 43.5%. Sin embargo, Rodríguez y Jiménez (2010 p. 136) afirman: “De acuerdo con Nelson y Hall (1999), la gente halaga lo que valora y, en México, se valora más lo que la persona es que lo que hace o tiene”. Así, a pesar de tener datos diferentes, llegamos a la misma conclusión. En este caso, los mexicanos representados en los diálogos cinematográficos aquí analizados muestran una clara tendencia a valorar positivamente la cualidad de la persona de manera preferente.

#### **4.2 El sexo de los interlocutores**

Las diferentes realizaciones de los diversos actos de habla, en general, deben su variedad expresiva a distintos factores sociopragmáticos. El sexo de los interlocutores es uno de esos factores.

En esta sección se analiza cuál par (emisor: mujer-hombre, destinatario: mujer-hombre) se presenta con mayor frecuencia (4.2.1). Se presenta la distribución de cuál sexo es emisor y cuál destinatario de más AC (4.2.2). En 4.2.3, se relacionan los resultados presentados en 4.1 sobre el objeto del cumplido con el sexo de emisor-destinatario. En 4.2.4 se presentan las conclusiones de esta sección.

**4.2.1 Pares de emisor – destinatario.** Hay una intuición general de que el AC es un acto que ocurre frecuentemente entre mujeres. Los datos de este corpus muestran una tendencia contraria a esta intuición puesto que es justamente en la interacción mujer-mujer (M-M) en la que se registra la menor cantidad de AC (14.5%).

Por lo contrario, los resultados muestran una mayor frecuencia para el par hombre emisor-mujer destinataria (H-M) con un porcentaje de 36.1%; el siguiente lugar corresponde al par mujer emisora-hombre destinatario (M-H), con 30.5% y en tercer lugar se encuentra el par hombre emisor-hombre destinatario (H-H) con 18.7%. Lo anterior se muestra en la Tabla 20.

Tabla 20. *Combinaciones emisor-destinatario de acuerdo al sexo de los interlocutores. Porcentajes y frecuencias.*

H-M	M-H	H-H	M-M	Total
36.1%	30.5%	18.7%	14.5%	99.8%
(52)	(44)	(27)	(21)	(144)

Lo que estas cantidades muestran es que el número de AC entre hablantes del mismo sexo son los que presentan las frecuencias más bajas; dentro de éstos el menor es M-M. Las frecuencias más altas se obtienen al dirigirse a la persona del sexo opuesto. De hombre a mujer es superior que la dirección mujer a hombre. Lo anterior coincide parcialmente con los resultados del estudio de Nelson y Hall (1999, p. 111)) en la comunidad poblana. El par que más se presenta

en sus datos es H-M, coincidente con este estudio, y el que ocurre en menor cantidad es H-H, diferente del que obtenemos en este análisis, que es M-M.

Aunado a lo anterior, vamos a mencionar un par de estudios (Miles, 1994; Herbert, 1990) cuyos resultados son exactamente contrarios, en ellos los AC entre pares del mismo sexo son los más frecuentes.

Rose (2001), quien realiza un estudio sobre cumplidos en películas estadounidenses ofrece una comparación de sus propios datos con los del estudio de otra autora, Miles (1994), cuyos datos provienen de grabaciones naturales. En ese estudio, Rose presenta resultados que contrastamos a continuación con los que analizamos en esta sección.

Rose encuentra que del total de 132 cumplidos/respuesta de su corpus, la dupla que ocurre con mayor frecuencia es H-M (40%) y la de menor frecuencia es M-M (9%); como se observa, ambos resultados son iguales a los resultados de esta investigación presentados en la Tabla 19. Sin embargo, los resultados que Rose reporta del estudio de Miles son completamente opuestos. Este autor reporta que del total de 308 cumplidos del corpus de Miles, el par M-M es el de mayor frecuencia (54%). Al mismo tiempo, este porcentaje coincide con el que reporta Herbert (1990) –un segundo estudio que consideramos aquí para comparar resultados- cuyos resultados se obtienen de un corpus de grabaciones de conversaciones naturales. En él, el autor identifica que, del total de 1062 cumplidos de su corpus, el par de mayor frecuencia es M-M con 31.0%, mientras que el par con menor porcentaje entre los cuatro es H-H con 21.4%. Lo anterior indica que en los datos de conversaciones naturales el par M-M es el que más ocurre. A pesar de eso vale notar que la diferencia entre ambos estudios en cuanto al porcentaje de M-M es considerable: 23%. Es difícil de entender la razón de esta grande diferencia dado que ambos estudios se ubican en la cultura estadounidense y ambos siguieron como metodología de obtención de datos la grabación de conversaciones naturales. No parece que ni la lengua ni la cultura ni la metodología pudieran ser los motivos de tan notoria diferencia. Queda abierta la investigación sobre este punto.

Por otro lado, respecto al dúo H-H, en el presente estudio y en el de Rose, se presenta en tercer lugar por encima de M-M. En los datos de Rose tiene un porcentaje de ocurrencia de 23%, en este estudio de 18.7%. En el estudio de Miles, éste es el par con menor porcentaje: 6.5% y en el de Herbert también, pero con 21.4%. Esto es, la distribución H-H es cercana entre los estudios de Rose, el de Herbert y éste. En el estudio de Miles el porcentaje es muy bajo. Por otro lado, vale notar que los AC en el estudio de Herbert y Miles, el par H-H es el de porcentaje más bajo.

En resumen, se observa una tendencia diferente entre los estudios con grabaciones naturales y con corpus cinematográfico en cuanto a la mayor y menor frecuencia de duplas de emisor y destinatario que dan y reciben AC, lo anterior se observa en la Tabla 21.

Tabla 21. *Comparación de las duplas entre estudios con un corpus natural y uno de cine. Porcentajes.*

		H-M	M-H	M-M	H-H
Conversaciones naturales	Miles	19.6	19.9	54	6.5
	Herbert	24.9	23.1	31.0	21.4
Conversaciones en cine	Rose	40	26.5	9.1	23.5
	Este estudio	36.1	30.5	14.5	18.7

La distribución por sexo del emisor que más expresa y que más recibe es el tema que se analiza en el siguiente punto.

**4.2.2 Distribución por emisor - destinatario.** Otro punto de vista que el análisis de los datos de este corpus permite reportar es respecto a las frecuencias totales, éstas favorecen identificar la distribución respecto al sexo del emisor que más expresa y del destinatario que más recibe. Se observa una mayor diferencia

porcentual entre hombre y mujer emisor, ellos los emiten el 54.8% de las ocasiones, mientras que ellas lo hacen el 45.1%. Los hombres emiten 9.7% más AC que las mujeres (Tabla 21). Por otro lado, como destinatarios de un AC, se observa que prácticamente ambos sexos reciben igual cantidad. Ellas reciben AC el 50.6% de las ocasiones, mientras que ellos el 49.3%, la diferencia entre ambos porcentajes es de 1.3%. De manera general se puede afirmar que los hombres son emisores en una cantidad ligeramente mayor que las mujeres, mientras que las mujeres son destinatarias en una cantidad mínimamente mayor que los hombres. Lo anterior se observa en la Tabla 22.

Tabla 22. *Emisor-destinatario según el sexo de los interlocutores. Porcentajes y frecuencias.*

Interlocutor	H	M	Total
Emisor	54.8% (79)	45.1% (65)	99.9% (144)
Destinatario	49.3% (71)	50.6% (73)	99.9% (144)

El contraste de estos datos con los de los autores anteriormente citados permite las siguientes observaciones. Respecto a los datos que reporta Miles se encuentra que el 75% de los cumplidos que analiza son expresados por mujeres, quienes reciben aproximadamente el mismo porcentaje. Los resultados de Herbert muestran que las mujeres expresan el 54.0% y reciben 55.9%. Es decir, en los dos estudios con datos obtenidos de grabaciones de conversaciones naturales, el sexo femenino da y recibe más cumplidos que el masculino en un porcentaje notoriamente mayor en el primero de ellos (Miles, 1994) y ligeramente mayor en el segundo (Herbert, 1990).

Esto no sucede en los datos de películas que analiza Rose (2001) en donde las mujeres expresan el 35.6% y reciben el 50%. Los encontrados en nuestra investigación acercan la diferencia entre ambos porcentajes: las mujeres expresan 45.1% y reciben el 50.6%. En el estudio de Rose, la diferencia entre emitir y recibir

por parte de las mujeres es de 14.4%, mientras que en este estudio es de 6.5%. Sin embargo, en los dos estudios la cantidad de la mujer como emisora es inferior que como destinataria. Lo anterior se observa en la Tabla 23.

Tabla 23. *Comparación de acuerdo al sexo de emisor-destinatario entre estudios con un corpus natural y uno de cine. Porcentajes.*

	HOMBRE		MUJER	
	Emisor %	Destinatario %	Emisor %	Destinatario %
<b>Conversaciones naturales</b>				
Miles	26.1	26.4	73.9	73.6
Herbert	46.3	44.5	54.9	55.9
<b>Conversaciones en cine</b>				
Rose	63	50	35.6	50.0
<b>Este estudio</b>	54.8	49.3	45.1	50.6

En los resultados comentados en los párrafos anteriores, los cumplidos se obtienen a partir de dos tipos de corpus distintos: dos de conversaciones naturales (Miles, 1994 y Herbert, 1990) y dos de diálogos cinematográficos (Rose, 2001 y la presente investigación). Se puede observar una tendencia general consistente dado que cada par de éstos reporta resultados similares en cuanto al sexo del emisor y del destinatario. Queda abierta la investigación para profundizar en estas diferencias de resultados debidas a diferencias en la obtención de los datos.

**4.2.3 El objeto del cumplido y el sexo de emisor - destinatario.** En concordancia con los resultados de la sección anterior respecto al objeto del cumplido, los siguientes párrafos muestran cómo se distribuyen las dos variables analizadas en este capítulo: el objeto del cumplido y el sexo de los interlocutores, lo cual se presenta a continuación.

La primera distinción por mencionar es la diferencia entre sexo de emisor y destinatario y objeto del cumplido, sea persona u objeto. Los resultados ya identificados en (4.1) muestran a la subcategoría Persona con un porcentaje mayoritario como objeto del cumplido con 81.2%, y a la subcategoría Objeto con 18.7%, lo cual muestra una diferencia de 61.5% entre ambas. En los datos comparativos que presentamos abajo tomaremos el porcentaje de la diferencia como dato de referencia (el cual señalamos subrayado) para ilustrar sobre qué expresan cumplidos los interlocutores según su sexo.

La distribución por objeto de cumplido según el sexo de los interlocutores muestra las siguientes diferencias:

**H-M.** El par H-M mantiene la diferencia entre objetos del cumplido (subcategorías Persona y Objeto, en adelante persona y objeto) en la misma tendencia que el porcentaje general con un resultado porcentual de: 65.3% de diferencia, con 82.6% persona - 17.3% objeto. En cambio, en las otras tres duplas los porcentajes se alejan de la diferencia del resultado general.

**M-H.** Para este otro par mixto, los cumplidos hacia la persona son menos y hacia el objeto son más, 72.7% persona - 27.2% objeto. La diferencia es de 45.5%, lo que indica que las mujeres hacen más cumplidos hacia un hombre sobre un objeto que los hombres hacia las mujeres sobre un objeto.

**H-H.** Para el par del mismo sexo H-H, la distribución presenta una amplia diferencia : 96.2% persona - 3.7% objeto, con una diferencia de 92.5% lo que se traduce en que los hombre casi no emiten cumplidos a otro hombre sobre un objeto sino básicamente sobre su persona.

**M-M.** El par mujer-mujer muestra una diferencia de 52.3%, una mujer hacia otra expresa cumplidos sobre su persona en un 76.1%, mientras que sobre un objeto en un 23.8%, lo cual marca una gran diferencia respecto al caso del par anterior.

Con base en lo anterior se puede observar que las mujeres expresan cumplidos hacia un objeto con mayor frecuencia que los hombres y que mantienen más o menos el mismo esquema persona-objeto sin variar mucho según el sexo de su destinatario. Si es hacia un hombre: 72.7% - 27.2% y si es hacia una mujer: 76.1% - 23.8%, respectivamente.

Por otra parte, en el caso del hombre emisor, se observa que el esquema persona-objeto expresa cumplidos que valoran la persona en mayor cantidad que los que valoran un objeto. Sin embargo, en comparación con la mujer emisora, en el caso del hombre emisor hay una notable diferencia en el sexo del destinatario y el objeto del cumplido. Cuando el destinatario es otro hombre y el objeto valorado no es la persona, la frecuencia es solo 1 (3.7%). Cuando la destinataria es una mujer y el objeto valorado no es la persona, la frecuencia es 12 (27.2%). Por el contrario, cuando el objeto valorado es la persona, el porcentaje es 96.2% si es otro hombre y 82.6% si es una mujer. Estos resultados se alejan de lo que intuitivamente se supondría, pues se creería que entre hombres expresan más cumplidos sobre sus pertenencias y menos sobre sus cualidades personales. Este resultado sorprendente invita a profundizar su estudio. Los resultados anteriormente expuestos se muestran en la Tabla 24.

Tabla 24. *Relación objeto del cumplido-sexo de los interlocutores. Frecuencias y porcentajes.*

Sexo	Persona		Objeto		Diferencia entre ambos porcentajes	Total	
	F	%	F	%		F	%
H-M	(43)	82.6	(9)	17.3	<u>65.3%</u>	52	99.9
M-H	(32)	72.7	(12)	27.2	<u>45.5%</u>	44	99.9
H-H	(26)	96.2	(1)	3.7	<u>92.5%</u>	27	99.9
M-M	(16)	76.1	(5)	23.8	<u>52.3%</u>	21	99.9
General	117	81.2	27	18.7	61.5%	144	99.9

Los porcentajes anteriores llaman la atención y nos llevan a plantear la pregunta: ¿Cómo se distribuye el objeto del cumplido al interior de cada subcategoría, ya sea a la persona o al objeto? Para acercarnos a la respuesta se abordan los datos de manera que se muestra cómo se distribuyen los resultados anteriores de manera más específica sobre las subcategorías que conforman tanto la de persona (cualidad, apariencia adquirida, natural, actividad, presencia y tercera persona) como la de objeto (Grupo 1: artículos producto de la creatividad/habilidad; Grupo 2: objetos fabricados; Grupo 3: objetos que refieren a la naturaleza; Grupo 4. un país), y el sexo de emisor – destinatario en cada caso. Los siguientes párrafos y la Tabla 24 presentan dichos resultados.

El objeto del cumplido que más se presenta, como lo vimos en la sección anterior, dentro de la subcategoría Persona es la cualidad de la persona (CUAL). Es éste el que recibe el mayor porcentaje en las duplas: H-M con 16.2%, M-H y H-H con el mismo porcentaje: 13.6%, y con un porcentaje de 4.2%, en el par M-M. Lo anterior indica que los hombres valoran la personalidad de su interlocutor, un poco más si se trata de una mujer y también si es otro hombre. Por otra parte, las mujeres la aprecian más si es un hombre y notoriamente menos si es otra mujer.

La apariencia adquirida (APAD), el segundo objeto del cumplido según su frecuencia, obtiene el mayor porcentaje (6.8%) en el par H-M, con una corta diferencia respecto a los pares M-H y M-M, los cuales obtienen 5.1% por igual. Es decir, los cumplidos sobre el esfuerzo aplicado a la apariencia física son expresados por hombres y mujeres hacia mujeres, y también de mujeres a hombres. De un hombre a otro ocurre sólo en una ocasión.

La apariencia natural (APAN) se presenta con un porcentaje de 9.4% en el par H-M, y en M-M con 2.5%, mientras que es inexistente en M-H y H-H. Esto es, los hombres expresan cumplidos sobre su aspecto físico a mujeres y ninguno a otro hombre. Las mujeres también los expresan a mujeres, pero en menor frecuencia.

La valoración positiva hacia alguna actividad (ACT) realizada por el interlocutor se expresa en mayor frecuencia de mujeres a hombres M-H (5.1%). En la mitad de las ocasiones se expresan en el par H-H (2.5%), y menos aún en las duplas H-M y M-M, con un 1.7% por igual. Lo que esto indica es que las mujeres expresan más cumplidos a los hombres por algo que han realizado que a la inversa.

Respecto a la presencia (PRE) del interlocutor en la cercanía del emisor, es el par H-H el que mayor frecuencia señala (4.2%), mientras que en M-M no ocurre. En las duplas mixtas, se presenta un poco más en M-H (3.4%) que en H-M (2.5%). Es decir, la llegada, el encuentro o la presencia de un hombre es valorada positivamente tanto por hombres como por mujeres. En el caso de las mujeres, es valorada su presencia únicamente por los hombres y en mucho menor porcentaje.

Por último, la expresión positiva por una tercera persona (3°P) relativa al interlocutor en la que éste tiene alguna responsabilidad se presenta una sola vez (0.8%) y es en el par H-H. Entre mujeres no ocurre.

Para los casos en los que el objeto del cumplido es un artículo u objeto se presenta la siguiente distribución:

El grupo 1, que refiere a los objetos resultado de una actividad creativa o habilidad del interlocutor como son: fotos, platillos, poema, cuadro, dibujo y cuento, el porcentaje en los pares mixtos es el mismo, es decir, H-M y M-H obtienen el 14.8%. Igualmente, en los pares del mismo sexo, H-H y M-M, el porcentaje es 3.7%. Es decir, tanto hombres como mujeres expresan y reciben la misma cantidad de cumplidos sobre productos elaborados o creados por el/la interlocutor(a).

En cuanto a los productos fabricados como: vestido, anillo, pulsera, aretes, camioneta, casa, licuadora y adorno<sup>45</sup>, es decir, el grupo 2, ocurre con mayor frecuencia en el par M-H con 22.2%, seguido con una corta diferencia del par H-M que obtiene 18.5%. La dupla M-M es el siguiente en el orden con 11.1% y en el caso de H-H no se presenta. Algunos de los AC que pertenecen a este grupo son expresados por mujeres después de que reciben el objeto como un obsequio de parte de un hombre, es el caso de: anillo, licuadora, aretes y vestido. Esto explica porque el par M-H es el que recibe el mayor porcentaje.

Para los casos de los grupos 3 y 4, en los que los cumplidos se hacen respecto a algún referente de la naturaleza como son unas flores, un burro<sup>46</sup>, y el caso del país de origen del interlocutor, ocurre una vez cada uno. Dos son expresados por una mujer a un hombre (M-H) con 7.4% y uno de mujer a mujer con 3.7%. Los pares en los que el emisor es hombre no se presentan. Los datos anteriormente expuestos se muestran en la Tabla 25.

---

<sup>45</sup> En este caso particular no se trata de un adorno artesanal.

<sup>46</sup> Si bien un cumplido respecto a este animal puede resultar extraño, invita a pensar en el hecho mucho más cotidiano de expresar a un interlocutor una valoración positiva sobre una mascota como un perro, un gato, unos peces, tortuga, etc. Por otro lado, no es precisamente un objeto, sin embargo, su clasificación como persona tampoco habría sido adecuada. En una futura investigación quizá valdría la pena reclasificar las categorías del objeto del cumplido, en este corpus se presenta una sola vez.

Tabla 25. Sexo de emisor-destinatario y objeto del cumplido específico hacia las categorías de persona y de objeto. Porcentajes y frecuencias.

Sexo	Persona						Objeto				Total
	CUAL	APAD	APAN	ACT	PRE	3°P	G1	G2	G3	G4	
H-M	16.2 (19)	6.8 (8)	9.4 (11)	1.7 (2)	2.5 (3)	-	14.8 (4)	18.5 (5)	-	-	<b>36.1</b> <b>(52)</b>
M-H	13.6 (16)	5.1 (6)	-	5.1 (6)	3.4 (4)	-	14.8 (4)	22.2 (6)	7.4 (2)	-	<b>30.5</b> <b>(44)</b>
H-H	13.6 (16)	0.8 (1)	-	2.5 (3)	4.2 (5)	0.8 (1)	3.7 (1)	-	-	-	<b>18.7</b> <b>(27)</b>
M-M	4.2 (5)	5.1 (6)	2.5 (3)	1.7 (2)	-	-	3.7 (1)	7.4 (2)	3.7 (1)	3.7 (1)	<b>14.5</b> <b>(21)</b>
Total	(56)	(21)	(14)	(13)	(12)	(1) <b>117</b>	(10)	(13)	(3)	(1) <b>27</b>	<b>144</b>

CUAL: cualidad de la persona, APAD: apariencia adquirida, APAN: apariencia natural, ACT: actividad, PRE: presencia, 3°P: tercera persona. G1: grupo 1, G2: grupo 2, G3: grupo 3, Grupo 4. (En cada casilla, el número de arriba indica el porcentaje, el número entre paréntesis indica la frecuencia).

**4.2.4 Conclusiones de esta sección.** El hecho de que los porcentajes de las combinaciones mixtas respecto al sexo de los interlocutores son los más altos permite concluir que en este corpus el AC se usa para mantener o fortalecer las relaciones interpersonales entre sexos (62.7%) más que para las relaciones entre individuos del mismo sexo (37.2%).

Los resultados de este estudio y el de Rose (2001), ambos basados en películas, frente a los de Miles (1994, citado por Rose, 2001) y los de Herbert (1990) realizados con base en conversaciones naturales muestran gran divergencia en las frecuencias de las duplas emisor - destinatario.

En este estudio y en el Rose, la de mayor frecuencia es la dupla H-M, en tanto que en los otros dos es M-M. Este resultado arroja una gran interrogante porque no es difícil observar, como hablantes pertenecientes a la cultura mexicana, que las mujeres mexicanas expresen AC con mucha frecuencia. Consideramos que entre las desventajas de analizar diálogos cinematográficos se encuentra ésta: el reflejo de esta variable sociopragmática puede no ser representativo de la comunidad de habla que se representa en los diálogos cinematográficos respecto a este acto de habla. Es en este punto de la investigación en la que se encuentra el mayor cuestionamiento al tipo de corpus como reflejo de la sociedad en la que se circunscribe. Observamos intuitivamente que las mujeres mexicanas expresan AC con mucha facilidad y con mucha frecuencia y no es lo que se encuentra en los resultados de este análisis. Las hipótesis que se plantean para explicar estos resultados se relacionan directamente al cine como fuente de datos. Aspectos referentes al tipo de tramas de las películas, de los personajes que se representan y las relaciones entre ellos. Lo anterior se vincula con el hecho de que la gran mayoría de guionistas y aún más de directores son hombres, frente a un bajo porcentaje de mujeres que ejercen esas dos actividades. Estos aspectos quedan como puntos relevantes a considerar en futuras investigaciones en torno al sexo de emisor y destinatario del AC con este tipo de corpus e incluso de otros actos de habla.

Otro punto que vale la pena mencionar y que puede estar directamente relacionado con el anterior es el hecho de que en ninguno de los dos estudios mencionados -Rose (2001) y Herbert (1990)- se define cuidadosamente qué es un AC. En ambos, se habla de *compliments* en el sentido en el que intuitivamente se entiende por esto de forma general, no se refieren a *compliments* con una definición técnica como acto de habla. Se sobreentiende que lo es. Esta "ligereza"

del término y del acto de habla puede ser un motivo más detrás de tan contrastante resultado.

Este resultado tan divergente es una muestra del tipo de cuestiones que pueden suceder si no se parte de una definición técnica común de un acto de habla cuando se realizan investigaciones en diferentes culturas y lenguas. Lo que se entiende en un estudio puede ser muy diferente de lo que se entiende en otro y en ambos usar el mismo término, como en esta ocasión: *compliment*. Debido a esta situación se debió el interés por desarrollar una caracterización de este acto de habla previamente a cualquier análisis (1.3).

En conclusión, se presenta un mayor porcentaje para el par mixto H-M en corpus cinematográficos en contraste con un mayor porcentaje para M-M en conversaciones naturales entre estadounidenses. Lo anterior es motivo para el desarrollo de futuras investigaciones.

#### **4.3 Conclusiones del capítulo**

De manera general, del mismo modo que en el capítulo anterior, se presenta una variable que recibe un porcentaje notablemente superior que las demás. Se puede concluir que la cualidad de la persona es lo que más se valora positivamente en la sociedad representada por este corpus, es decir, las características de la personalidad del interlocutor en el contexto sociocultural de los diálogos aquí analizados son valoradas en mayor medida que sus características físicas. Esto responde la pregunta respecto a ¿sobre qué tienden a hacer cumplidos los hablantes representados en las películas analizadas? Este resultado nos permite lograr el tercer objetivo específico de esta investigación: Identificar y describir sobre qué aspectos tienden a hacer el acto de cumplido los hablantes, lo que a su vez permite identificar sobre lo que se valora dentro de la sociedad analizada en el corpus: las características personales del interlocutor. De manera más específica, las características de la personalidad del interlocutor son valoradas en

mayor medida que las características físicas, que sus actividades, que el lugar en el que se encuentra y, notoriamente, que sus posesiones.

Se concluye, asimismo, que existen dos objetos de cumplido no considerados previamente en otros estudios sobre el AC, éstos son: la presencia del interlocutor en campo visual y espacial del emisor del AC y sobre una tercera persona con quien el interlocutor tiene una relación en la que tiene una participación o responsabilidad y sobre quien se emite un AC.

Respecto a la presencia del interlocutor como objeto de un AC se concluye que se trata de casos cuya expresión puede deberse a expresiones convencionalizadas o ritualizadas ya que varios ocurren como saludo y como despedida, aunque no todos, otros ocurren en el proceso o durante la conversación misma. Por otro lado, en cuanto a la segunda parte del objetivo 2 de esta investigación: Identificar a quién tienden a expresar el acto del cumplido los hablantes representados en los diálogos analizados, se identifica que la tendencia es hacia una persona del sexo contrario.

La segunda parte del objetivo 2 de esta investigación: Identificar a quién tienden a expresar el acto de cumplido los hablantes representados en los diálogos analizados, se identifica que la tendencia es hacia una persona del sexo contrario

Una vez analizado el objeto sobre el cual se expresan los AC en el corpus, continuamos con el tema central de esta investigación, el correspondiente a la cortesía verbal. Partimos de la base teórica que sostiene que los individuos en la sociedad poseen dos necesidades básicas, las cuales se agrupan bajo la noción de imagen pública (*face*). Se trata de “un par de impulsos simultáneos que coexisten en cada ser humano, impulsos que tienen que ver tanto con la necesidad de distancia respecto a los otros, como con la comunión con ellos” (Curcó, 2012). El equilibrio entre ambas necesidades se encuentra en el contacto interpersonal entre los hablantes, éste el supuesto fundamental de la teoría de la cortesía de Brown y Levinson (1978 [1987]). A partir de éste nos preguntamos, en este

sentido ¿cuál es el papel que desempeña el AC y cómo lo hace en la interacción entre hablantes mexicanos? La respuesta a ambas preguntas es el tema que se desarrolla en el siguiente capítulo.

## SEGUNDA PARTE

### 5. LA CORTESÍA EN EL ACTO DE CUMPLIDO

Si, como afirma la tradición pragmática moderna, la comunicación es racional y buscamos la transmisión eficiente de información, entonces ¿por qué desviarnos de esta eficiencia racional?, ¿por qué expresamos un juicio positivo sobre algo relativo a nuestro interlocutor cuando en la interacción hay un objetivo informativo primordial diferente? Si los seres humanos somos todos racionales, ¿por qué hay variaciones culturales en la forma en la que se realiza esta práctica? Estas interrogantes llevaron a Brown y Levinson (1978 [1987]) (en adelante Brown y Levinson) a desarrollar la idea de que la comunicación no es nada más una cuestión de transmisión eficiente de información y a plantear que, además de la información transmitida con un mensaje, en cada encuentro interpersonal es necesario comunicar que se está atendiendo a la imagen pública (entendida ésta en un sentido técnico que se hace explícito más adelante).

Bajo este planteamiento surgen varias preguntas respecto a la función del AC en las interacciones de la comunidad de habla mexicana representada en las películas de las que surge el corpus de esta investigación: ¿Cómo se usa el AC en la actividad sobre la imagen del interlocutor y la propia?, ¿cómo se usa el AC para establecer vínculos entre los interlocutores?, ¿cómo se usa el AC para mitigar o intensificar otro acto? Esta última pregunta es la que se atiende en el Capítulo 6.

Para lograr una aproximación a los anteriores cuestionamientos, en este capítulo se analiza el AC en las interacciones de las que se compone el corpus. Se han mencionado ya algunas de las propiedades del AC en otras culturas distintas a la(s) mexicana(s). Sin embargo, queda por describir de qué manera el

AC funciona dentro de nuestros contextos socioculturales<sup>47</sup> en conversaciones coloquiales, cara a cara y de forma directa.

Para abordar esta necesidad, el presente capítulo consta de cuatro apartados en los cuales tratamos el tema de la cortesía verbal en el AC, central en esta investigación. En las siguientes páginas se desarrolla una exposición general de la propuesta teórica de Brown y Levinson (5.1). En (5.2) se desarrolla una discusión teórica en torno tres cuestiones que toman relieve en esta investigación. La primera de ellas, y sobre la que se polemiza, es la clasificación que estos autores hacen del acto del AC. La segunda y tercera, de corte más general, conciernen a algunas de las críticas en torno al concepto de cortesía en el planteamiento de Brown y Levinson. A pesar de estas críticas u objeciones aquí se toma la postura de desarrollar el análisis del AC bajo el planteamiento teórico de Brown y Levinson. En el desarrollo del tema se explican las razones.

En (5.3) se analiza el AC en términos de dos dimensiones que son fundamentales en el modelo de Brown y Levinson: el poder y la distancia social. También se identifican las estrategias de cortesía (noción técnica que se explica más abajo) que activan los hablantes al momento de emitir un AC (5.4). Posteriormente, describimos, a partir del análisis, la actividad sobre la imagen que realizan los hablantes que participan en los intercambios a través de la emisión de un AC (5.5). Finalmente se presentan las conclusiones del capítulo (5.6).

### **5.1 El modelo de cortesía de Brown y Levinson**

La propuesta de Brown y Levinson es un constructo teórico que vincula las relaciones sociales con la expresión lingüística que emiten los hablantes en función de sus deseos de imagen, razón de ser de la cortesía. Así, identifican que los participantes en la interacción eligen una estrategia de cortesía<sup>48</sup> según el cuidado o la amenaza a la imagen que conlleva determinado acto. Señalan las

---

<sup>47</sup>En el territorio mexicano tenemos el trabajo de Rodríguez y Jiménez (2010) en el habla de Monterrey, Nuevo León. Aunque es un estudio con base en entrevistas.

<sup>48</sup> Concepto que se define más adelante.

diferencias culturales en el uso de la cortesía así como las variantes sociales de los individuos en interacción.

**5.1.1 Generalidades del modelo.** Al hablar de cortesía, Brown y Levinson no se refieren a buenas conductas o modales para vivir en sociedad, sino a una serie de estrategias conversacionales que activan los hablantes para salvaguardar la imagen pública (Goffman, 1967) de los interlocutores y que están ancladas en fenómenos sociales y antropológicos concretos y universales. La imagen pública es un concepto central en este modelo. Fue perfilado inicialmente por el sociólogo Durkheim (2008 [1915]) quien, desde una perspectiva laica, señaló que los seres humanos atribuimos a nuestras relaciones con otros rasgos propios de nuestra relación con lo sagrado; estos rasgos se pueden ver a partir de la conducta ritual y de los actos simbólicos, como asienta textualmente: “La personalidad humana es algo sagrado. No nos atrevemos a violarla ni a rebasar sus linderos, a la par que el bien mayor está en la comunión con otros”<sup>49</sup> (2008 p. 299).

Unas décadas más tarde, Goffman (1967, 1971) retomó esta idea y elaboró la noción de imagen social (*face*), compuesta por los dos elementos en tensión observados por Durkheim: lo humano y lo sagrado; la lejanía y la cercanía.

Posteriormente, Penélope Brown, antropóloga, y Stephen Levinson, lingüista, en 1978 publicaron datos de una investigación en cuatro diferentes culturas provenientes de México, India, Gales y Estados Unidos. Uno de sus objetivos era estudiar y explicar los paralelos que se dan en las diferentes lenguas y que derivan del concepto de imagen. Muestran las estrategias de cortesía (concepto que se define más adelante) que siguen los hablantes en la interacción y presentan como resultado que todos los individuos buscan las mismas metas en la interacción y que todos recurren a ciertas estrategias para lograrlo.

---

<sup>49</sup> “The human personality is a sacred thing; one dare not violate it nor infringe its bounds, while at the same time the greatest good in communion with others.” (Durkheim, 2008 p. 299)

Desarrollan una herramienta para describir el fenómeno que había sido de interés por largo tiempo: la calidad de las relaciones sociales. Brown y Levinson hacen explícitos principios universales de la interacción cara a cara que habían sido asumidos implícitamente y llaman la atención sobre la riqueza y complejidad de las inferencias y suposiciones sobre las que los individuos se entienden y cooperan entre sí; demuestran el papel de la racionalidad de los participantes al inferir significados diferentes a los originales en las palabras, los tonos y los gestos. Parten de la creencia de que sólo un uso racional de las estrategias puede dar una explicación unitaria a los diversos usos de lo gestual, lo prosódico y lo lingüístico. Identifican estrategias en la construcción del mensaje como base entre lenguaje y sociedad. Encuentran explicación a diferentes problemas que se relacionan entre sí al compartir una orientación estratégica hacia la imagen de los participantes, elemento central de la cortesía entre los individuos. De ahí el cuestionamiento central de su investigación: ¿Qué tipo de suposiciones y de razonamientos realizan los participantes para producir tales estrategias universales en una interacción verbal? (p. 57).

*Imagen y racionalidad.* Para establecer su propuesta toman como base una persona modelo (PM), propuesta por Grice (1975), con dos propiedades básicas: la racionalidad e imagen. Por **racionalidad** entienden la habilidad de la PM para razonar de un modo preciso sobre ciertos fines y los medios que la llevan a esos fines. La imagen la definen del siguiente modo:

La **imagen pública** es un concepto psicológico que cada hablante tiene y sabe que el otro tiene, se refiere a un conjunto de necesidades e impulsos individuales que cada sujeto reclama para sí (Brown y Levinson p. 61).

Abundando en el concepto ubérrimo de imagen social, Goffman (1967, p.5) señala que en el contacto con los otros, una persona demanda imagen en relación con valores socialmente positivos<sup>50</sup>.

Esto nos lleva a otro punto: la imagen está asociada a una sensibilidad afectiva. Goffman (1976, p.6) habla de “sentir poco”, “sentirse bien” y “sentirse mal” o “sentirse herido” de acuerdo a la vulnerabilidad de la imagen. Si la imagen se sostiene en el intercambio comunicativo, el interlocutor “sentirá poco” respecto al asunto y se mantendrá su imagen. Si se siente bien es porque su imagen ha sido apreciada más o mejor de lo que el interlocutor esperaba. Si por otro lado, el interlocutor se “siente mal” o herido será porque sus expectativas no son cubiertas<sup>51</sup>.

Con lo anterior se establece que la imagen es vulnerable, se puede elevar, mantener o perder. Tan pronto como nuestro interlocutor valora nuestra imagen de una forma que no esperamos, ya sea positiva o negativamente, captura nuestra atención debido a la sensibilidad afectiva que tenemos a esas evaluaciones.

Brown y Levinson elaboran este concepto y consideran que la imagen pública es una noción universal, sin embargo, los elementos que configuran los rasgos que constituyen la imagen pública deseable están determinados culturalmente.

Para Brown y Levinson, imagen pública es lo que cada individuo reclama para sí, tiene dos componentes: la imagen negativa y la imagen positiva. Definen **imagen negativa** como la necesidad de tener libertad de acción, de dominar el territorio propio y de no sufrir imposiciones. La **imagen positiva** es definida

---

<sup>50</sup> “The term face may be defined as the positive social value a person effectively claims for himself by the line others assume he has taken during a particular contact”. Goffman (1967, p.5)

<sup>51</sup> If the encounter sustains an image of him that he has long taken for granted, he probably will have few feelings about the matter. If events establish a face for him that is better than he might have expected, he is likely to “feel good”; if this ordinary expectations are not fulfilled, one expects that he will “feel bad” or “feel hurt”. Goffman (1967,p.6)

como la necesidad de ser reconocido y apreciado y de que los otros compartan los deseos y creencias propias<sup>52</sup>. En cada acto de habla se pone en riesgo la imagen de los hablantes, razón por la cual la comunicación de que el hablante, además de transmitir información, atiende a la imagen de ambos participantes en sus dos facetas no es una capa adicional del intercambio verbal, sino parte integral de toda interacción. Ésta es la dimensión que constituye a la **cortesía verbal**.

En términos de Brown y Levinson, el despliegue de cortesía verbal en la comunicación es un factor que controla el potencial de agresión interna entre individuos y entre grupos. Aceptan el Principio de Cooperación (PC) de Grice (1975), según el cual la comunicación es un tipo de conducta racional y los interlocutores tienden a lograr la máxima eficacia comunicativa. Para que un interlocutor se aparte del PC tiene que tener una buena razón. De hecho, en las interacciones ocurre que los hablantes no siempre siguen esa eficacia comunicativa. Una explicación que estos autores encuentran a tal hecho está en la cortesía como fenómeno que favorece y preserva la relación entre los interlocutores. Brown y Levinson hicieron ver, a partir de una definición técnica de la noción de cortesía<sup>53</sup>, que ésta es una razón fundamental para desviarse de la eficiencia racional en la transmisión de información. Mencionan que no es el único motivo para desviarse de la eficacia comunicativa pero sí el más poderoso.

**5.1.2 Actos amenazadores de la imagen.** Entre los elementos que Brown y Levinson proponen para la elaboración de su modelo está considerar,

---

<sup>52</sup> 'Face', the public self-image that every member wants to claim for himself, consisting in two related aspects: a) negative face: the basic claim to territories, personal preserves, rights to non-distraction -i.e. to freedom of action and freedom of imposition. b) positive face: the positive consistent self-image or 'personality' (crucially including the desire that this self-image be appreciated and approved of) claimed by interactants. (Brown & Levinson 1987, p. 61)

<sup>53</sup> That is, normally everyone's face depends on everyone else's being maintained, and since people can be expected to defend their faces if threatened, and in defending their own to threaten others' faces, it is in general in every participant's best interest to maintain each other's face, that is to act in ways that assure the other participants that the agent is heedful of the assumptions concerning face given under (i).

(i) 'face' the public self-image that every member wants to claim for himself.... Brown y Levinson, (1978 [1987] p. 61) .

intuitivamente, que hay actos<sup>54</sup> que son intrínsecamente amenazadores de la imagen pública (AAI), especialmente los que van en contra de los deseos de imagen del hablante (H) o del oyente (O). A partir de esta idea, clasifican una serie de actos que amenazan la imagen negativa de H y O, y actos que amenazan la imagen positiva de H y O. Dentro de esta clasificación de actos (p. 65-68) ubican el del cumplido entre los que amenazan la imagen negativa del O. Aunque Brown y Levinson han aclarado que no proponen que ciertas categorías de actos de habla lleven en sí mismas una carga de cortesía positiva y negativa de manera absoluta (Brown, 1995), han sido interpretados de esta manera<sup>55</sup> y lo cierto es que en su texto sí sugieren la existencia de ciertas asociaciones en esta dirección. Éste es el caso del acto de cumplido, como ya mencionamos, Brown y Levinson lo clasifican como un acto que amenaza la imagen negativa del O. En esta investigación planteamos como hipótesis que, para un hablante mexicano el AC no es un acto amenazador de la imagen negativa del destinatario (Hipótesis 1). Esta es la razón por la que se formula el planteamiento desarrollado más adelante.

Igualmente, Brown y Levinson sugieren que los AAI no necesariamente se tendrían que realizar en tipos sintácticos de oraciones y reconocen que las categorías de actos de habla que emplean son difíciles de evitar<sup>56</sup>.

De forma sucinta, se exponen a continuación otros elementos centrales de su propuesta y que se siguen en el presente análisis: las dimensiones sociales de poder y distancia y las estrategias de cortesía que eligen los hablantes en la interacción.

---

<sup>54</sup> Retoman a Grice (1971) y consideran un acto comunicativo como un fragmento de comportamiento B que produce un hablante con cierta intención, misma que pretende que el oyente reconozca. Este reconocimiento es el punto comunicativo del hablante al hacer B. (nota 11 p. 286).

<sup>55</sup> En un artículo posterior (Brown 1995), Brown aclara esta interpretación errónea de sus ideas. "(...) *no necessary politeness associations attach to any linguistic form in situated discourse, or rather, whatever association attach to a form out of context may be undone in its situated use*" (:154)

<sup>56</sup> *...we must know acknowledge that the speech act categories that we employed were an underanalysed shorthand, but one which, were we to try again today, would still be hard to avoid* (p. 11)

5.1.3. *Elementos centrales: poder, distancia y grado de imposición.* Brown y Levinson plantean que, en la interacción, los hablantes calculan el riesgo asociado a realizar un acto dado en una situación concreta atendiendo, principalmente, tres factores específicos: el poder relativo entre los interlocutores (P), la distancia social entre ellos (D) y el grado de imposición que en esa cultura se asigna a la realización de determinado acto de habla con respecto a la imagen pública (R). Estos tres factores en comparaciones transculturales han resultado adecuados para calcular la cortesía<sup>57</sup>. Brown y Levinson asumen que los hablantes piensan o saben que es mutuo el conocimiento de los valores de estas tres variables. La conjunción de los tres factores le permite al emisor del acto calcular la estrategia de cortesía. Las dos variables sociales, poder y distancia, se delinean en los siguientes párrafos, tanto los planteamientos teóricos de éstas como la manera cómo se relacionaron con los diálogos analizados.

*Poder relativo.* Se establece la dimensión del poder (P) como el grado en el que el hablante puede imponer sus planes y su autoevaluación (imagen) a expensas de los del interlocutor<sup>58</sup>. La forma cómo una persona puede ejercer su poder, ya sea autorizado o no autorizado, es bajo un control material (respecto a la distribución económica y fuerza física) o metafísico (respecto a las acciones sobre los otros). En muchos casos el poder de un individuo se debe a una de estas dos fuentes o a un traslape de éstas (p.77).

El poder está asignado no tanto al individuo sino al rol social que éste desempeña, de tal manera que se dan pares de roles convencionales como jefe-subordinado, padre-hijo, tío-sobrino, maestro-alumno, patrón-trabajador<sup>59</sup>, etc. en los que la relación de poder es asimétrica.

---

<sup>57</sup> *But for cross-cultural comparison these three, compounded of culturally specific dimensions of hierarchy, social distance, and ranking of imposition, seem to do a remarkably adequate job in predicting politeness assessment.* (Brown y Levinson p. 17)

<sup>58</sup> *That is, P(H,S) is the degree to which H can impose his own plans and his own self-evaluation (face) at the expense of S's plans and self-evaluation* (Brown y Levinson p.77)

<sup>59</sup> Evidentemente, es extensivo a relaciones entre personas del sexo femenino y mixtas.

Por otro lado, se dan relaciones simétricas en las que la imposición de planes y de imagen (teóricamente) no se da, son los casos de relaciones entre iguales como entre amigos, parejas, amantes, hermanos, colegas, etc.

Tanto si es el individuo como su rol, existen factores situacionales que participan en la determinación del poder relativo entre los interlocutores como pueden ser la negociación del poder, la fortaleza de carácter o una alianza. Para fines de este estudio se toma en consideración la relación interpersonal convencional entre los interlocutores en el momento en que se da la conversación analizada. De tal manera que las relaciones simétricas (S) y asimétricas (A) se determinan según los roles convencionales por edad o jerarquía que desempeñan los interlocutores en el intercambio comunicativo. Cada una de éstas se especifican en el punto en el que se expone su análisis: 5.2.

*Distancia social.* Los autores del modelo que seguimos describen que la distancia social (D) se determina en muchos casos (no en todos) de acuerdo a la frecuencia de la interacción y del tipo de bienes que se intercambian los interlocutores, tanto si es algo material como no material (incluyendo el intercambio de atención a la imagen). La distancia se puede medir en buena parte de acuerdo a las características sociales estables. El reflejo de la cercanía social es, generalmente, un dar y recibir recíproco de atención a la imagen positiva (p.77). Para esta investigación, se analiza esta variable en función del intercambio verbal, principalmente, y también de la frecuencia de interacción. Se determinan tres subcategorías: distancia cercana, media y lejana, las cuales se describen a continuación:

Distancia cercana (DC), es la que existe en los casos en los que se asume, de forma general y convencional, que las personas interactúan e intercambian atención a la imagen con frecuencia cotidiana, por ejemplo: familiares, amigos, novios, amantes, esposos, compañeros de trabajo, de escuela, algunos vecinos, etc.,

Distancia media (DM), es la que existe entre las personas con quienes la interacción se circunscribe a algo en particular (o que se da en público). Son aquellos casos en los que los hablantes se han percatado de quién es el interlocutor pero no se relacionan cotidianamente con él/ella sino únicamente en situaciones comunicativas particulares, y de igual modo, los puntos de contacto son poco frecuentes. Por ejemplo, en los diferentes servicios a los que se acude con cierta frecuencia y en los que se da una interacción verbal entre dos personas, como pueden ser: con el mesero del mismo restaurante, con la persona que corta el pelo, con la recepcionista de un consultorio médico, etc. en estos casos se entiende que se intercambia el servicio por un pago (directo o indirecto) y en los que se comunica atención a la imagen del otro.

Distancia lejana (DL), se refiere a la distancia que existe entre dos individuos que no se conocen pero que por alguna razón interactúan en una ocasión en la que, con el intercambio verbal, ocurre también un intercambio de atención a la imagen<sup>60</sup>.

En el análisis, se describe, cada una de las dos variables (poder y distancia) se divide en tres, lo que resulta en un cuadro de nueve combinaciones que se describen en 5.2. Con base en este marco, para fines del estudio del corpus (y con la ventaja de que, como espectadores de una película, tenemos un contexto situacional más amplio que cuando se le describe una situación a un informante al hacer un cuestionario o una prueba), se analizan estas dos variables en función de la relación de los interlocutores al momento del intercambio comunicativo en el que se expresa un AC.

*Grado de imposición del acto.* El grado de imposición del acto (G) está definido cultural y situacionalmente y se determina según la medida en que el acto interfiere o favorece la autodeterminación o aprobación de un interlocutor,

---

<sup>60</sup> Todas las posibilidades descritas para poder y distancia se identifican en el corpus y se describen puntualmente en 5.2. Orozco (2010) plantea la misma distinción para el eje del poder y una distinción similar a estas tres subcategorías de distancia DC, DM, DL, con los términos: familiaridad, trato y desconocidos, respectivamente, para el estudio de peticiones.

es decir, sus deseos de imagen negativa o positiva. Esta variable que Brown y Levinson establecen como otro criterio que determina la emisión de cualquier acto en la interacción, en esta investigación se asume como un elemento fijo. Esto lo determinamos a partir de la consideración de los siguientes tres aspectos: a) al hecho que, de forma generalizada, se entiende que hacer un cumplido es una expresión de solidaridad o un regalo verbal. b) al hecho de que algunos estudios de actos de habla dentro de la comunidad mexicana muestran una tendencia a la atención a la imagen positiva y c) a que intuitivamente, como hablantes pertenecientes a la comunidad de habla en estudio, consideramos que el AC en la sociocultura representada en los diálogos cinematográficos aquí analizados conlleva un grado bajo de imposición del acto; es decir, prototípicamente y de manera intuitiva parece no representar ningún riesgo o un riesgo mínimo de perder la imagen pública de los interlocutores.

Brown y Levinson determinan que la conjunción del peso que cada uno de estos tres factores (P, D, G) lleva al hablante a calcular la repercusión esperada del acto (AAI) que está por expresar. Así, postulan que el peso de un acto concreto conlleva un riesgo ya sea para la imagen de H o de O, y el cálculo se realiza según la suma de los tres factores:

$$\text{Peso del acto (AAI)} \times = (P+D+G) \times$$

En función de estos tres factores el hablante determina el riesgo involucrado en la interacción y elige una entre cinco estrategias de cortesía posibles, que es el tema que se expone a continuación.

*5.1.4. Estrategias de cortesía.* Para dar cuenta de cómo se comunica de manera sistemática y constante la actividad sobre la imagen pública, identificaron la existencia de cinco estrategias orientadas a comunicar la atención del hablante hacia la imagen pública del interlocutor. Proponen que se trata de un rasgo universal de la interacción y que se desarrolla según valores socioculturales específicos.

Ante la vulnerabilidad de la imagen pública y el deseo de los interlocutores de preservarla, Brown y Levinson proponen cinco vías estratégicas que el hablante puede elegir para formular sus enunciados. Por eso, no conciben este acercamiento a la cortesía verbal en términos normativos sino estratégicos.

El mecanismo de cálculo que actúa al momento de la emisión de un acto es la siguiente: Si el riesgo de amenaza a la imagen es mínimo, el hablante puede optar por la estrategia abierta (1), pero si el riesgo es muy alto la estrategia es no realizarlo (5). Entre estos dos extremos hay tres estrategias, todas ellas se describen a continuación:

1. Abierta sin acción de equilibrio<sup>61</sup> (*on record, without redressive action, badly*)
2. Abierta con acción de equilibrio, con cortesía positiva (*on record, with redress with positive politeness*)
3. Abierta con acción de equilibrio, con cortesía negativa (*on record, with redress with negative politeness*)
4. Encubierta (*off record*)
5. No hacer el acto de habla amenazador (*Don't do the FTA*)

1. *Abierta sin acción de equilibrio* se refiere a que no hay, de parte del emisor, un intento por contrarrestar el potencial daño a la imagen. Brown y Levinson definen esta estrategia como la que sigue el hablante cuando tiene interés en lograr mayor eficiencia en la comunicación que en satisfacer los deseos de imagen del interlocutor. Se expresa de forma directa, clara, no ambigua y concisa. Los motivos para ello pueden ser tres: a) por urgencia o eficiencia en el mensaje, b) cuando el riesgo de amenaza a la imagen es mínimo y c) cuando la relación de poder entre hablantes es muy grande y el hablante no expresa cuidado por

---

<sup>61</sup> Optamos por traducir al español la palabra *redress*, central en la definición de las estrategias, como equilibrio. En diversos trabajos se ha traducido como reparación o mitigación. Al calificar al sustantivo acción, queda entonces como acción equilibradora o de equilibrio.

resguardar la imagen del interlocutor. Se verá en el análisis que esta estrategia es la que se elige con mayor frecuencia en la expresión de AC.

2. *Abierta con acción de equilibrio, con cortesía positiva* se refiere a que el emisor atiende la imagen del destinatario, que hay un intento por contrarrestar el potencial daño que determinado acto amenazador puede implicar. Es una manera del emisor por mostrar que reconoce los deseos de imagen del interlocutor y los propios. Esta acción se puede orientar hacia la salvaguarda de la imagen positiva y comunicar aprecio hacia el destinatario y sus deseos.

3. *Abierta con acción de equilibrio, con cortesía negativa* se refiere a la atención hacia la imagen negativa del interlocutor hecha por el emisor y con ella comunica la idea de que no pretende imponerse en su territorio o limitar su libertad de acción.

4. *Encubierta*, esta estrategia se refiere a un acto realizado con ambigüedad en cuanto a la intención del mismo, de tal modo que no se puede sostener que el emisor tenga una intención particular al realizar el acto.

En el modelo teórico de Brown y Levinson, las estrategias 1, 2 y 3 se ramifican en diversas realizaciones dependiendo de los dos factores sociales poder (P) y distancia (D) y de la imposición del acto en la comunicación (R).

En términos de estrategias, la cortesía se manifiesta en actividades de imagen que benefician la imagen tanto del destinatario como del hablante con el ideal de lograr una situación lo más equilibrada posible para los dos interlocutores, lo que se va a lograr según los valores socioculturales específicos.

Después de exponer los fundamentos generales de la teoría de la cortesía de Brown y Levinson, las hipótesis planteadas en esta investigación referidas al hablante mexicano representado en las películas analizadas son las siguientes:

Hipótesis

1. En una interacción cara a cara dentro de un contexto informal, con la expresión del acto de cumplido el emisor no amenaza la imagen negativa del destinatario.

2. La atención a la imagen positiva del interlocutor y a la propia por medio del acto de cumplido es una estrategia cortés que se da en diferentes relaciones de poder y de distancia entre los interlocutores.

3. El destinatario de un acto de cumplido no se siente amenazado por éste y lo muestra en su reacción al mismo.

Para comprobar estas hipótesis desarrollamos el análisis de los puntos 5.3, 5.4 y 5.5, así como el Capítulo 6. No obstante, consideramos importante presentar antes dos puntos ante los cuales polemizamos y que son pertinentes en esta investigación. El primero es una divergencia que se relaciona particularmente con el AC y la clasificación que Brown y Levinson hacen de este acto (5.2). El segundo, más general, tiene que ver con la importancia que estos autores asignan a los actos amenazadores en la interacción y a la (aparentemente) poca atención que le otorgan a los actos que no son amenazadores, tema que ha sido motivo de grandes críticas a este modelo y ante el cual tomamos una postura (5.2.2).

## **5.2 Discusión teórica**

*5.2.1 ¿El AC es un acto intrínsecamente amenazador de la imagen negativa?* Los autores proponen una clasificación de actos de habla que, intuitivamente, son intrínsecamente amenazadores de alguna de las imágenes (positiva o negativa) del oyente y/o del hablante (p. 65 a 68). Frente a ello, tomamos como punto de discusión la clasificación que ellos hacen del AC, ya que lo consideran un acto de amenaza a la imagen negativa del interlocutor.

Brown y Levinson han aclarado que no proponen que ciertas categorías de actos de habla lleven en sí mismas una carga de cortesía positiva y negativa de manera absoluta. Estos autores afirman que hay actos que, intuitivamente,

van en sentido contrario de los deseos de imagen del hablante o del oyente<sup>62</sup>. Dentro de éstos clasifican al AC, hacen mención explícita a éste ubicándolo en el grupo de los actos intrínsecamente amenazadores de la imagen negativa del interlocutor como se lee en el siguiente fragmento:

*“Those acts that predicate some desire of S toward H or H’s goods, giving H reason to think that he may have to take action to protect the object of S’s desire, or give it to S .*

*a) compliments, expressions of envy or admiration (S indicates that he likes or would like something of H’s). “(Brown y Levinson, 1978 [1987] p.65)*

*[Esos actos que predicán un deseo del hablante hacia el oyente o de algún bien de éste y dan razón al oyente para pensar que debe proteger el objeto deseado por el hablante o dárselo.*

*a) los cumplidos, expresiones de envidia o admiración (el hablante indica que le gusta o le gustaría algo del oyente).] <sup>63</sup>*

La postura que sostenemos aquí es que, efectivamente, los actos de habla no son portadores intrínsecos de cortesía positiva o negativa, aun si prototípicamente pudiera parecerlo así, sobre todo para algunos de ellos. Un ejemplo de lo anterior es que un enunciado como *Espero que llegues a tiempo al evento de hoy*, dicho a un asistente por su jefa puede ser un acto de recriminación debido a una impuntualidad previa de éste, al mismo tiempo que es un acto de amenaza a la imagen negativa del asistente en tanto que es un acto de imposición; lleva implícita la orden de llegar a tiempo. Este mismo enunciado dicho por una amiga a otra para que llegue al evento del Día de las madres en la escuela de los hijos de ambas, no es un acto de recriminación ni amenazador de su imagen negativa sino la expresión de un deseo real de que ambas puedan disfrutar del festejo como pertenecientes al grupo (de mamás, amigas, mujeres con hijos en la

---

<sup>62</sup> *“It is intuitively the case that certain kinds of acts intrinsically threaten face, namely those acts that by their nature run contrary to the face wants of the addressee and/or the speaker” (p.65)*

<sup>63</sup> Traducción de la autora.

misma escuela). El contexto determina la expresión del acto y la interpretación que se haga de él.

Nos proponemos en este capítulo esclarecer el uso estratégico que se hace del AC en el corpus que aquí se estudia, puesto que además, es admisible que haya variaciones interculturales en torno al uso de este acto de habla.

La consideración de Brown y Levinson de que el AC es un acto amenazador de la imagen negativa del interlocutor, como se señala arriba, nos lleva a puntualizar las siguientes observaciones:

a) Su perspectiva del AC como acto amenazador radica en el efecto que éste potencialmente tiene en el destinatario; ellos dicen que *dan razón al oyente para pensar que debe proteger el objeto deseado por el hablante o dárselo*<sup>64</sup>. De esta manera, su perspectiva se limita a los casos en los que se valora un objeto dejando fuera de consideración los casos de valoración a la personalidad, la apariencia, la presencia, la actividad y una tercera persona vinculada al interlocutor (como ocurre en este corpus, Capítulo 4). Podría considerarse que hacen referencia a estos objetos del cumplido cuando dicen textualmente lo siguiente: *son actos que predicen un deseo del hablante hacia el oyente*<sup>65</sup>. No obstante que mencionan el tema de la persona, lo que retoman del acto del cumplido es lo amenazante que, probablemente, resulte en su cultura la expresión de este acto respecto a un objeto transferible. Es decir, probablemente en su cultura, con la expresión de un AC la parte de la imagen que queda más expuesta es la negativa del interlocutor. Ante esta posibilidad, encontramos en esta investigación que la diferencia intercultural en torno a este acto de habla es total. Pero no únicamente con respecto al AC en nuestra comunidad de habla sino también con respecto a la suya propia; a esto nos referimos en el inciso b) de los siguientes párrafos.

---

<sup>64</sup> “... giving H reason to think that he may have to take action to protect the object of S’s desire, or give it to S.

<sup>65</sup> (S indicates that he likes or would like something of H’s)

Si consideramos la anterior definición sobre el AC de Brown y Levinson, ciertamente, al mismo tiempo que se emite este acto se adentra en el territorio personal del oyente al expresar agrado sobre su persona o un objeto, pero en el contexto de la sociedad mexicana representada en los diálogos analizados ¿realmente es un daño a la imagen negativa del interlocutor? Si así fuera el caso, ¿no lo reconoceríamos en la reacción al AC? ¿Los AC en el corpus del español mexicano que aquí se analiza dan muestra de ser intrínsecamente amenazadores? Su definición del AC no necesariamente se aplica en las interacciones dentro del contexto mexicano, como se demuestra en este estudio.

b) Lo anterior nos lleva a detenernos en esta perspectiva cultural de su clasificación porque se observa que, en sentido contrario a su concepción del AC, en diversas ocasiones a lo largo de su exposición sobre los actos que elaboran sobre la imagen positiva (no la negativa) del interlocutor presentan ejemplos que coinciden con la caracterización de este acto desarrollada por nosotros en esta investigación (cf. 1.3). Es decir, en su clasificación del AC parece haber una consideración parcial de este acto. Esa parcialidad enfoca únicamente los casos en que el AC se hace sobre un objeto material, o sea, sobre uno de los objetivos de un AC (pero no el único), y es sobre esta base que Brown y Levinson clasifican el AC como un acto amenazador de la imagen negativa del oyente. Vale mencionar aquí que es una parte no compartida en la mayoría de los trabajos que se han realizado sobre este acto, en los que en su mayoría se concibe el AC básicamente como una expresión de solidaridad (cf. 1.1 sobre los diferentes estudios sobre el AC).

En la Tabla 26, se presentan cuatro estrategias de cortesía positiva (1, 2, 6 y 7) que los autores ejemplifican -a lo largo de su libro- con un AC y que, a su vez, cumplen con la caracterización de este acto. Algunos de estos ejemplos son las traducciones al inglés del ejemplo original en tseltal o en tamil, algunos otros son ejemplos directos del inglés.

Tabla 26. Actos de cumplido como ejemplos de estrategias de cortesía positiva.

Recopilación de ejemplos del libro de Brown y Levinson<sup>66</sup>.

Estrategia de cortesía positiva <sup>67</sup>	Ejemplo <sup>68</sup>	Página	Lengua original
<i>Strategy 1: 1 Notice, attend to H (his interests, need, goods).</i>	(3) <i>What a beautiful vase this is! Where did it come from?</i>	103	Inglés
	(4) <i>Your blouse is very good where was it bought? did you make it yourself?</i>	104	Tseltal
	(6) <i>Oh! It's very nice</i> <sup>69</sup>	104	Tamil
<i>Strategy 2: Exaggerate (interest, approval, sympathy with H).</i>	(10) <i>What a fantastic garden you have!</i>	104	Inglés
	(16) <i>That sari is very beautiful; for your colouring it's outstanding!</i>	105	Tamil
<i>Strategy 6: Avoid disagreement.</i>	<i>White lies:</i> (Yes I do like your hat!)	115	Inglés
	<i>Hedging opinions:</i> (66) <i>It's really beautiful, in a way.</i>	116	Inglés
<i>Strategy 7: Presuppose/ raise/ assert common ground.</i>	<i>Place switch:</i> (94) (on saying goodbye) <i>This was a lovely party.</i> <i>?That</i>	121	Inglés
	<i>Presuppose H's knowledge:</i> (112) <i>Oh, this is lovely! (on walking into a house)</i>	124	Inglés

<sup>66</sup> Se señalan las páginas del libro en las que se encuentran esos ejemplos.

<sup>67</sup> De las 15 estrategias de cortesía positiva que establecen Brown y Levinson (p. 102), el AC se expresa en su modelo en estas cuatro.

<sup>68</sup> El número entre paréntesis es el número del ejemplo en el libro.

<sup>69</sup> Respecto a una casa recién pintada.

Todos éstos son ejemplos de AC y, sin embargo, ninguno lo es respecto a un objeto perteneciente al oyente y que le pueda ser solicitado o arrebatado. Se observa así que algunas muestras de estrategias de cortesía positiva realizadas por los hablantes de las tres lenguas que Brown y Levinson analizan corresponden al AC como estrategia de cortesía positiva, según ellos mismos reconocen implícitamente. La pregunta que surge es la siguiente: ¿Por qué los autores clasifican el AC como acto amenazador de la imagen negativa del oyente y en su análisis de conversaciones muestran ejemplos en los que el AC ejemplifica la cortesía positiva? La respuesta a esta pregunta nos lleva a plantear dos posibilidades, una de ellas sobre la teoría misma, la otra sobre la cultura anglosajona.

La primera posible respuesta a la pregunta anterior es que la clasificación inicial, intuitiva, que hacen los autores de los actos es un intento de tener un punto de partida para poder continuar con el desarrollo de su teoría sobre las estrategias de cortesía. La clasificación intuitiva de los actos de habla es el insumo para el planteamiento de la actividad de imagen. Ellos mismos lo afirman cuando reconocen que los AAI no deben realizarse en unidades de tipos de oración y que las categorías de actos de habla de su primera propuesta (1978) no fueron bien analizadas o simplificadas, lo cual resulta difícil de evitar aún en 1987 (p.11).

La segunda respuesta es que lo anterior puede explicarse dada la atención reiterativa de los ingleses y anglosajones a la imagen negativa. Puede ser una desviación cultural de los autores mismos, como dice Wierzbicka (1991).

Cualquiera que sea la razón de su consideración del AC como amenazador de la imagen negativa del oyente, en el corpus de esta investigación, el AC tiene una función estratégica de cortesía positiva generalizada en todos los objetos del cumplido, como lo veremos a lo largo de los análisis que conforman en este capítulo.

**5.2.2 La noción de actos que amenazan la imagen.** Si atendemos a la pregunta inicial de Brown y Levinson respecto a los supuestos y razonamientos

que usan los participantes para producir determinadas estrategias en la interacción verbal, observamos que se han desarrollado, a modo de respuesta, algunas propuestas divergentes surgidas de investigaciones sobre cortesía posteriores al planteamiento de estos autores.

Un punto de divergencia en este terreno es el que se da respecto a la concepción inicial de Brown y Levinson de que los actos en la interacción expresan un potencial riesgo de amenaza a la imagen del interlocutor (AAI), y que la cortesía es básicamente mitigadora de esa amenaza. Este es un asunto a señalar en estas líneas ya que consideramos que el término por ellos usado: *threaten* propició una interpretación desafortunada. Vale la pena, entonces, cambiar la perspectiva y preguntarnos si Brown y Levinson dicen en algún momento que hay actos que no ponen en juego la imagen. La respuesta es no, en su obra se aprecia que piensan que todo acto de habla pone en juego la imagen, positiva o negativa, de ambos interlocutores. Así, el término ‘amenazador’ para referirse a un acto de habla se puede entender más claramente como que ‘pone en juego’ la imagen.

Por otro lado, Brown y Levinson afirman que la imagen negativa, de la que se deriva la cortesía de no imposición, es familiar con la noción de cortesía, mientras que la imagen positiva, con sus formas derivadas de cortesía positiva, es menos obvia<sup>70</sup>. Este planteamiento parece no hacer eco en los estudios posteriores, sin embargo se convierte en uno de los puntos más criticados de la teoría de la cortesía de Brown y Levinson ya que, de igual manera que el punto anterior, se ha objetado la perspectiva de Brown y Levinson de suponer que cualquier intercambio comunicativo supone potencialmente una amenaza: Bravo (1999, 2000, 2001), Boretti (2001), Cordisco (2002), Fant y Granato (2002), Murillo (2002); Albelda y Barros (2013).

---

<sup>70</sup> “Negative face, with its derivative politeness of non-imposition, is familiar as the formal politeness that the notion “politeness” immediately conjures up. But positive face, and its derivative forms of positive politeness, are less obvious.” (p. 62)

Sin embargo, aquí consideramos que si bien es cierto que su punto de partida es la expresión de actos amenazadores (AAI), es decir, actos que amenazan la vulnerabilidad de la imagen en el sentido de que ésta se puede perder, mantener o elevar, es importante señalar que Brown y Levinson también mencionan que los enunciados que contienen alguna muestra de cortesía positiva son como una extensión de intimidad o cercanía. De esta manera afirman que el hablante tiene o busca algo en común con el otro, o que comparte sus deseos hasta cierto punto. Por esta razón, las estrategias de cortesía positiva se usan no solamente para reparar un acto amenazador, sino también como una especie de acelerador que, al ser usado por el hablante, indica que quiere acercarse al interlocutor<sup>71</sup>. Los autores mismos pudieron haber llamado a esas estrategias como cortesía aceleradora de la relación interpersonal, sin embargo, Brown y Levinson no dividieron la cortesía entre amenazadora y valorizadora. La cortesía verbal es una y se comunica con base en las estrategias que se activan según las dimensiones de poder, distancia e imposición del acto y que atienden la imagen pública de los interlocutores.

Los subsiguientes estudiosos del tema hicieron evidente que la cortesía verbal en determinadas culturas puede ser mayormente o darse con mayor frecuencia sobre la imagen positiva del interlocutor y del emisor y la nombraron cortesía halagadora (Kerbrat-Orecchioni, 1996, 2002) señalando así su virtud de valorar al interlocutor. Esto no es algo que Brown y Levinson no hubieran notado anteriormente.

Diferentes autores, como Kerbrat-Orecchioni (1996, 2002) y Haverkate (1994), ponen atención especial a los actos que realzan la imagen positiva. Kerbrat-Orecchioni propone lo que llama *Face Flattering Acts* (FFA, en español actos halagadores de la imagen AVI) como contrapartida a los *Face Threatening Acts* (FTA) de Brown y Levinson, (en español AAI). Los AVI son identificados

---

<sup>71</sup> "For the same reason, positive-politeness techniques are usable not only for FTA redress, but in general as a kind of social accelerator, where S, in using them, indicates that he wants to 'come closer to H.'" (p.103)

como actos muy frecuentes en situaciones de familiaridad como pueden ser los agradecimientos, las felicitaciones, las expresiones de acuerdo, entre otros, con los que se refuerza la imagen del interlocutor sin que exista un riesgo de perder imagen. Nosotros sostenemos que la actividad sobre la imagen positiva es parte de la actividad de imagen. En el Capítulo 6 abundamos sobre este punto.

Se ha demostrado que en diferentes contextos socioculturales la expresión de actos halagadores<sup>72</sup> de la imagen positiva es altamente frecuente, como en (Sifianou, 1992; Briz, 2002; Haverkate, 2004; Hernández, 2004; Albelda y Briz, 2010) . Sin embargo, consideramos aquí que esa alta frecuencia no indica que la cortesía verbal como concepto se pueda dividir en valorizante o amenazante. El hecho de que en algunas regiones y culturas se marque una determinada tendencia ya reconocida en los diferentes estudios citados anteriormente (y otros) como en las culturas asiáticas, en países de habla hispana, y en países europeos anglosajones no es un indicador de que en el modelo de Brown y Levinson no haya sido contemplada la valorización del interlocutor y su aceptación como miembro del grupo.

No obstante las objeciones al modelo de Brown y Levinson, éste ha tenido una amplia aplicación en los estudios de cortesía verbal. Esto debido, entre otras cosas, a que ofrece una herramienta de análisis en estudios empíricos sobre la interacción y las estrategias de cortesía que activan los hablantes en cada acto durante la interacción. Esta posibilidad de análisis se da en función de las dimensiones universales: poder, distancia y grado de imposición del acto.

Los trabajos realizados en nuestro país sobre actos de habla y actos de habla y cortesía dan muestras, algunas implícitas, otras explícitas, de que en nuestra sociedad se presenta una tendencia a la atención a la imagen positiva del interlocutor. Esto es, en el contexto sociocultural mexicano, existen estudios realizados hasta la fecha que permiten perfilar la cortesía verbal, como son:

---

<sup>72</sup> ...o de cercanía, ensalzamiento, reforzamiento, aceleración, realce o salvaguarda, como han sido nombrados.

Quaglia (1996), quien estudia los actos exhortativos; Overfield (1997) y Wagner (1999) estudian las disculpas; Curcó (1998), Curcó y De Fina (2002) y Félix-Brasdefer (2002, 2006, 2008) abordan las quejas, rechazos y expresiones de desacuerdo; Orozco (2010) analiza las peticiones. Si bien no todos estos autores investigan explícitamente sobre la imagen, ni afirman que así sea, Curcó (2007, 2014) registra el tipo de explicación que los autores dan a partir de sus propios objetivos. De esta forma Curcó destaca que los datos de estos estudios, incluso sin proponérselo, revelan una atención continua a la imagen positiva del hablante y del oyente.

No obstante los estudios realizados, el grado, la frecuencia, la forma y la racionalidad bajo las cuales los hablantes realizan esta estrategia en la interacción son interrogantes por investigar. En este trabajo se intenta ofrecer una aportación en este sentido: la identificación y descripción pragmáticas de la expresión del AC, recurrente en los intercambios comunicativos de interacciones que cinematográficamente representan (algo de) la sociocultura mexicana.

A pesar de sus ventajas teóricas y metodológicas, la atención, desarrollo, reelaboración, cuestionamiento y precisión a la teoría de la cortesía no ha cesado desde el artículo de Brown y Levinson en 1978. Los cuestionamientos a su propuesta son diversos. Entre otros, se encuentran el concepto de imagen (*face*) de Goffman que ellos retoman y definen en dos aspectos que se relacionan: imagen positiva e imagen negativa y el nivel de universalidad de éstos (Meier, 1995; Kerbrat-Orecchioni 1992, 2004; Haverkate, 1994; Bravo 1999, 2002, 2004; Hernández, 2004; Briz, 2004; Albelda, 2004; Albelda y Barros, 2013); y su clasificación *a priori* de actos de habla como actos amenazadores (Matsumoto, 1988; Mao, 1994; Gu, 1990; Duranti 1992; Watts, Ide & Ehlich, 1992, 2005; Ide, 1989; Mao, 1994; Werbiscka 1991).

Muchas de las críticas y observaciones a la teoría de Brown y Levinson pueden ser puntuales y valiosas, sin embargo, las que se relacionan con la especificidad cultural de la interacción verbal parecen no corresponder a las propias palabras de estos autores. Brown y Levinson desarrollan su modelo

teórico con una persona modelo (MP) como referencia para la descripción de estilos de interacción verbal determinados culturalmente y de este modo poder caracterizar hasta cierto punto el 'ethos'<sup>73</sup> de una cultura o subcultura así como la más efímera observación etnográfica: la cualidad afectiva de las relaciones sociales<sup>74</sup>. Es relevante en el modelo de Brown y Levinson el hecho de que establece como universales las dimensiones de poder y distancia social que median entre los hablantes en interacción y el grado de imposición del acto en cuestión, lo cual explica que aun cuando en un contexto dado cualquier acto puede poner en riesgo cualquier tipo de imagen, la sumatoria de estos tres factores en un momento dado de emisión es lo que lleva al hablante a elegir entre una u otra estrategia, lo que a su vez se determina culturalmente. De este modo se explica que en las interacciones continuamente se comunica que se atienden ambas facetas de la imagen pública de ambos interlocutores. La manera de hacerlo, la frecuencia y en qué dirección a lo largo de la interacción son aspectos que cambian según la cultura.

Después de la exposición de algunos los postulados teóricos básicos de la teoría de la cortesía de Brown y Levinson y de la mención a algunas de las críticas a la misma, se plantea que dado que los objetivos de esta investigación giran sobre un acto de habla en particular, ya caracterizado y operacionalizado, se sigue la propuesta de Brown y Levinson por las siguientes tres razones: a) ofrece elementos conceptuales sólidos sobre la cortesía verbal; b) delinea las estrategias de cortesía verbal positiva y negativa que activan los hablantes en función de su relación (determinada a su vez por poder, distancia y grado de imposición del acto); c) es posible obtener resultados consistentes de estos mismos elementos, lo

---

<sup>73</sup> 'Ethos', entendido como calidad de la interacción. En sus palabras: "We use the word 'ethos' in a derivative but more restrictive sense than Bateson (1958): our 'ethos' refers specifically to interactional quality. In some societies interactional ethos is generally warm, easy-going, friendly; in others it is stiff, formal, deferential; in others it is characterized by displays of self-importance, bragging and showing off ..." (p. 242).

<sup>74</sup> "We hope that our MP will provide a reference model for the description of culture-specific styles of verbal interaction; we hope in fact by this means to be able to characterize to some extent the "ethos" of a culture or subculture, and that most ephemeral of ethnographic observations, the affective quality of social relationships" (p. 59).

que a su vez permite descripciones de la interacción verbal culturalmente específicas así como aproximaciones a una realidad psicológica y social.

Los tres puntos mencionados en el párrafo anterior son analizables en los diálogos cinematográficos, en los que si bien la lengua es ficticia, también es auténtica y de interacciones verosímiles. Es una herramienta consistente para permitir una aproximación a la calidad de las relaciones sociales observada a través de la expresión lingüística que son propias de nuestra sociedad mexicana y reduce así, en gran medida, la intuición que se despierta en función de lo que se ha investigado del acto de cumplimiento en otras lenguas y culturas.

*5.2.3 El límite exacto del territorio personal y el contenido de la personalidad.* En las décadas subsecuentes a la teoría de Brown y Levinson, los diferentes estudios y teorías sobre la cortesía han llevado este concepto a un mayor nivel de especificidad según la sociedad dentro de la cual se ha observado. Por ejemplo, existen estudios en sociedades orientales (Mao, 1994; Ide, 1989; Gu 1990; Hill et al, 1986; Matsumoto, 1988, 1989) en las que se muestra una mayor atención a la imagen de grupo. En el caso de los autores anteriormente referidos, como Durkheim, Grice y en Brown y Levinson se observa una teorización en torno al individuo, sin embargo, en la sociedades orientales existe la imagen grupal, entendida como la representación de los intereses del grupo por encima de los intereses de uno de los individuos que lo componen. Así, la imagen individual en estas sociedades toma una importancia distinta que en las sociedades occidentales. Por otro lado,, en la sociedad española y en otras sociedades latinoamericanas se ha investigado este fenómeno (Bravo 1999, 2003; Briz, 2002, 2003, 2004; Hernández, 2003, 2004; Contreras, 2004; Albelda, 2002, 2004; Havertake, 2003; Boretti 1999; Placencia 2001a, 2001b; Murillo, 2003; Cordisco 2003) y se ha identificado una clara tendencia a valorar al interlocutor. Se observa que son sociedades proclives a las muestras de aceptación del interlocutor, o sea, hacia la atención a la imagen positiva. Las investigaciones empíricas en el ámbito mexicano, como ya dijimos anteriormente, llevan a

reconocer igualmente dicha tendencia, lo que nos lleva a coincidir con este planteamiento.

Esta tendencia ha llevado a plantear, asimismo, un cambio a la teoría de Brown y Levinson bajo la argumentación de una imposición sociocultural debido al origen anglosajón de estos autores. Sin embargo, es un cambio que no suscribimos en esta investigación. Se ha planteado cambiar la caracterización de los componentes de la imagen. Bravo (1999) con base en Fant (1989) propone recategorizar los conceptos de imagen positiva e imagen negativa por *afiliación* y *autonomía*, respectivamente. La autora define *afiliación* como todo aquello que permite a la persona identificarse con el grupo, percibir y ser percibido por la gente como alguien que forma parte del grupo; *autonomía* como la categoría que considera a la persona con un contorno propio dentro del grupo. La principal diferencia entre ambas nociones es que las últimas son concebidas como categorías “vacías” para que en el marco del contexto sociocultural de cualquier comunidad de habla sean completadas (Bravo, 1999). Se observa, así, una definición técnica de la imagen de mayor cobertura conceptual que la de Brown y Levinson, que es más específica en tanto que definen la imagen como negativa (demanda básica de territorio personal) e imagen positiva (el deseo de apreciación de los otros). Esta perspectiva, perfilada por Fant (1989) y Bravo (1999) se acerca a la concepción inicial que da origen al concepto de imagen planteada de Durkheim<sup>75</sup> -en la que se encuentran en tensión lo cercano y lo lejano- y postulada como universal. Surge, así, una propuesta de replantear el estudio de la cortesía con estas otras categorías de análisis; en ella se argumenta que la imagen se determina en cada cultura y no que es lo que Brown y Levinson definen como universal.

Sin embargo, nuestra postura es que la identificación de una tendencia en nuestras sociedades a valorar al interlocutor es algo que se puede explicar en

---

<sup>75</sup> Es decir, la perspectiva que señala que para los seres humanos “la personalidad humana es algo sagrado. No nos atrevemos a violarla ni a rebasar sus linderos, a la par que el bien mayor está en la comunión con otros” Nos referimos a ésta en el punto 5.1.1.

términos del modelo de Brown y Levinson. Los autores, Brown y Levinson, plantean que en la interacción hay que elaborar sobre la imagen continuamente, y comunicar que se está prestando atención a ella en cada intercambio. El hallazgo de la atención a la imagen positiva, esto es, a la aceptación del interlocutor, a su reconocimiento, distinción o convalidación como perteneciente a un grupo determinado es algo que toma un valor social y que se realiza de forma notable en las sociedades hispanoamericanas. Creemos que estas categorías son consistentes para lograr una descripción y clasificación del fenómeno de la cortesía en las diferentes sociedades, incluso en las que la imagen grupal tiene el lugar principal, en tanto que permiten justamente identificarla.

La propuesta de las categorías de afiliación y autonomía concierne a la muy extendida crítica a la teoría de Brown y Levinson en lo que se refiere a su carácter etnocéntrico y propone, a partir de esto, abordar el análisis de la cortesía desde una perspectiva más abierta de estas categorías de análisis en términos culturales y menos etnocéntrica, como ha sido calificada por numerosos autores (Matsumoto (1988), Ide (1989), Strecker (1993), Mao (1994), Bravo (1999, 2000, 2001), Boretti (2001), Cordisco (2002), Fant y Granato (2002), Murillo (2002), Placencia (2002)).

No obstante lo anterior, y considerando que uno de los puntos que más ha levantado polémica es la interpretación que se ha hecho de la propuesta de Brown y Levinson de la imagen positiva y negativa como universales, vale citar en estas líneas a Brown y Levinson cuando explican, con claridad a nuestro parecer, lo que consideran de dimensión universal y lo que consideran culturalmente específico. Ellos dicen textualmente:

*Furthermore, while content of face will differ in different cultures (what the exact limits are to personal territories, and what the publicly relevant content of personality consists in), we are assuming that mutual knowledge of members' public self-image or face and the social necessity to orient oneself to it in interaction, are universal (p. 61).*

*[Asimismo, mientras que el contenido de la imagen va a variar en las diferentes culturas (respecto a cuál es el límite exacto del territorio personal y en qué consiste el contenido de la personalidad que es relevante socialmente), asumimos que, entre los miembros de la sociedad, un conocimiento mutuo de su imagen pública y la necesidad social de manejarse dentro de la interacción, son universales.]<sup>76</sup>*

De la cita anterior interpretamos que la universalidad para Brown y Levinson radica en la concepción de la persona como ente relacional e individual al mismo tiempo y que el contenido de la imagen conlleva una variación cultural.

Para fines de esta investigación no se profundizará más en los inconvenientes señalados a la teoría de Brown y Levinson y se retomarán sus conceptos (clásicos) para el análisis de la cortesía en el AC.

Después de la exposición anterior sobre la teoría de la cortesía verbal de Brown y Levinson, del punto sobre el que discrepamos respecto a su clasificación del AC y de dos de los temas divergentes ante la misma, en los siguientes tres puntos se presenta el análisis del corpus en torno al AC en los diálogos cinematográficos con base en esta teoría. A continuación se expone el análisis sobre las variables sociales que determinan la elección de las estrategias de cortesía.

### **5.3 El poder relativo y la distancia social en el acto de cumplido.**

De acuerdo al poder y la distancia social entre los interlocutores, según los cuales se determina la expresión verbal (no verbal) y la forma que ésta tome en función de la imagen social de ambos participantes en la interacción, para fines de esta investigación se consideran tres subcategorías para cada una de estas dos dimensiones. Éstas son las que se identifican en el corpus:

---

<sup>76</sup> Traducción de la autora.

### *Poder relativo*

Simétrico (**S**): por edad o jerarquía, se determina que la relación de poder es simétrica en las interacciones entre: amigos, novios, esposos, amantes, hermanos, cuñados, vecinos de la misma edad, jóvenes de la misma edad.

Asimétrico (**A**): en conformidad con roles sociales convencionales que juegan los interlocutores y por edad y jerarquía se determinaron las siguientes relaciones como asimétricas: maestra-alumno, jefe-subordinado, padre-hija, mamá-hijo, tío-sobrino, abuelo-nieto, patrón-trabajador, sicario-víctima, director-actriz, cirujano-enfermera, joven-nana, vecino joven-vecina señora mayor, esposa del dueño de una empresa-novio de una empleada, famosa de la tele-jugador de fútbol al principio de su carrera, esposa del dueño de un hotel-vendedor de seguros del hotel, fan-famoso, capitán de policía-delincuente, anfitriona de una casa-visitante, hombre mayor de edad-recepcionista, paciente de hospital en circunstancias preoperatorias-enfermera, vendedor-potencial cliente, estilista-cliente.

Se especifica con dos claves cuál interlocutor detenta el poder en función del hablante y oyente del AC:

**AH>O**, el hablante detenta mayor poder que el oyente

**AO>H**, el oyente detenta mayor poder que el hablante

### *Distancia social*

Se determinaron las tres subcategorías en función del intercambio, de la atención a la imagen que en él se da, y de la frecuencia de éste, de la siguiente manera:

Distancia cercana (**DC**): familiares, amigos, novios, esposos, amantes, cuñados, compañeros de trabajo, vecinos (algunos).

Distancia media (**MD**): interacciones entre personas que interactuaron previamente una vez y se inicia entre ellas una relación de amistad o amorosa;

entre personas que ya se conocen pero se ven con poca frecuencia como los miembros entre grupos que negocian (legales o ilegales); entre personas que circunstancialmente se encuentran en la misma casa sin que el motivo sea celebrar algo, sin invitación previa y por un periodo de tiempo que no se puede decir que se trata de un intercambio fortuito.

Distancia lejana (**DL**): intercambios fortuitos como: un fan con un famoso, un vendedor de entretenimiento con un potencial cliente; en la ventanilla de un trámite, un encuentro casual; también los casos del primer contacto entre dos personas.

En un análisis más específico de la distribución de los AC encontrados en el corpus con respecto a estas dos dimensiones y sus combinaciones se encuentran los siguientes resultados<sup>77</sup>.

Poder. Si observamos únicamente la dimensión de poder, encontramos que 59.0% de AC se realizan en relaciones simétricas. El 40.9% restante corresponde a relaciones asimétricas, lo que se observa en la Tabla 27.

Tabla 27. *Poder relativo. Frecuencias y porcentajes.*

<b>Relación de poder</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Simétrica	85	59.0
Asimétrica	59	40.9
Total	114	99.9

Este resultado muestra que tanto en la relación simétrica como en la asimétrica se usa el AC, es decir, no es privativo de ninguna de las dos. La pregunta que surge aquí es ¿en cuál dirección de las relaciones desiguales se hacen más AC? Para los casos en los que el mayor poder lo detenta el hablante

---

<sup>77</sup> Con propósitos de exposición se presentan ejemplos de este punto en el siguiente: 5.3.

(AH>O) la frecuencia es de 40.6%. El caso contrario, cuando el oyente tiene mayor poder (AO>H), el porcentaje es 59.3% (Tabla 28). Es decir, en un primer acercamiento encontramos más AC emitidos de personas con menor poder hacia interlocutores con mayor poder.

Tabla 28. *Poder asimétrico. Frecuencias y porcentajes.*

Poder asimétrico	Frecuencia	Porcentaje
Mayor poder del hablante (AH>O)	24	40.6
Mayor poder del oyente (AO>H)	35	59.3
Total	59	99.9

Este resultado señala que el AC se expresa 10% más en una dirección que en otra, lo que indica que no se da solamente de una a otra. En términos contrastivos esta información revela una diferencia frente a la sociedad estadounidense y a la japonesa. En la primera, no se hacen AC a un superior, ya que el AC conlleva superioridad, especialmente si es sobre la habilidad de la persona. En cambio, para la segunda, el AC es una muestra de deferencia y respeto; así, se hacen AC con cierta facilidad hacia personas de mayor estatus (Baba, 1997; Saito y Beecken, 1997, citados por Chen, 2010). Dentro de la comunidad mexicana aquí analizada se observa que, en una relación asimétrica, el AC se realiza casi por igual en los dos sentidos.

*Distancia.* Respecto a la distancia social entre los interlocutores, los cumplidos aparecen de manera notable en relaciones de cercanía (DC), y ocurren en un alto porcentaje: 78.4%, lo que representa tres cuartas partes del total de apariciones. Esto indica que en las interacciones entre familiares, amigos, novios, esposos, amantes, compañeros de trabajo, algunos vecinos, es decir, entre las personas con las que hay un intercambio verbal y, en consecuencia, de atención a la imagen cotidianos, la expresión del AC es altamente frecuente.

Para las categorías distancia media (DM) y lejana (DL) el porcentaje de aparición del AC es considerablemente menor. En la distancia media ocurre el

9.0% de las ocasiones, son aquellos casos en los que los hablantes se han percatado de quién es interlocutor pero no se relacionan cotidianamente sino en situaciones comunicativas particulares, es decir, los puntos de contacto son poco frecuentes.

Por otro lado, la distancia lejana tiene una frecuencia ligeramente mayor que la media, ocurren en esta circunstancia el 12.5% del total de AC en el corpus. Son aquellas situaciones en las que, a pesar de que los hablantes no se conocen, hay entre ellos un intercambio fortuito verbal y de atención a la imagen del otro. Lo anterior se muestra en la Tabla 29.

Tabla 29. *Distancia social. Frecuencias y porcentajes.*

Distancia	Frecuencia	Porcentaje
Cercana	113	78.4
Media	13	9.0
Lejana	18	12.5
Total	144	99.9

Lo anterior permite afirmar que en los intercambios analizados se expresa un AC cuando los hablantes realizan un intercambio verbal y de imagen en las tres subcategorías establecidas: con un conocimiento pleno de quién es el interlocutor (DC), cuando se ha percatado quién es éste (DM), e incluso cuando hay un desconocimiento total entre los hablantes (DL). Consideremos ahora la interacción de las dimensiones *poder* y *distancia*.

*Conjunción de poder y distancia.* La combinación de ambas dimensiones genera nueve posibilidades. Al analizar las relaciones entre los interlocutores en los turnos con un AC, la combinación del poder y la distancia social muestra como resultado dos grandes grupos. El primer grupo, con el 54.8% de las ocurrencias, pertenece a un solo tipo de relación: la de poder simétrico y distancia cercana (S-DC). El segundo grupo, con un porcentaje de frecuencia del 45.1%,

pertenece a las otras combinaciones posibles entre ambos ejes, es decir, poder simétrico con distancia media y lejana, y poder asimétrico con distancia cercana, media y lejana, como se observa en la Tabla 30. Más abajo, en la Tabla 31 se presentan todas las combinaciones.

Tabla 30. *Combinación poder -distancia. Frecuencias y porcentajes.*

Grupo	Frecuencia	Porcentaje
1. Simétrico-Distancia cercana (S-DC)	79	54.8%
2. Otras posibles combinaciones <sup>78</sup>	65	45.1%
Total	144	99.9%

Lo que este resultado indica es que el AC se usa abundantemente en las relaciones simétricas y cercanas, y que también puede ocurrir dentro de casi toda la gama posible de combinaciones que hay entre ambas dimensiones.

*Poder simétrico-distancia cercana (S-DC).* La expresión del AC en relaciones igualitarias y cercanas es altamente frecuente: 54.8%(79).

*Poder simétrico-distancia media (S-DM).* Esta combinación ocurre en un porcentaje muy bajo: 2.0%, es decir, interlocutores con igual poder y poca frecuencia de interacción expresan AC en muy baja frecuencia.

*Poder simétrico-distancia lejana (DL).* Se presenta en la misma baja frecuencia que la anterior: 2.0%, esto es, en igual poder y lejanía el AC no es un acto recurrente. El total de ocasiones en las que se presenta una relación simétrica es de 59.0% (85) Estos datos se observan en la Tabla 30.

*Relación asimétrica (AH>O / AO>H).* En total, los porcentajes de los intercambios de relaciones asimétricas se presentan con una diferencia; cuando el poder lo detenta el hablante se presenta en menos ocasiones: 16.6% (24),

---

<sup>78</sup> (S-DM, S-DL, AH>DC, AH>O-DL, AO>-DC, AO>H-DM, AO>H-DL)

mientras que cuando lo tiene el oyente, ocurren el 24.3% (35). La combinación de estas variaciones con DC, DM y DL son las siguientes.

-DC. La frecuencia de la relación entre distancia cercana con las dos asimétricas (AH>O-DC / AO>H-DC) es la misma para ambas combinaciones. En ambos casos el porcentaje es 11.8% para cada una, como se observa en la Tabla 30. Esto marca una diferencia frente a las sociedades estadounidense y japonesa que, como se mencionó anteriormente, tienen una marcada preferencia hacia una y otra relación asimétrica.

-DM. La relación de DM no se presenta en ninguna ocasión cuando el hablante detenta mayor poder, es decir, en el corpus, en la combinación AH>O-DM no se expresa un AC. Por otro lado, cuando en este tipo de circunstancias el poder lo tiene el oyente, AO>H-DM, el AC se expresa el 6.9% de las ocasiones (Tabla 30).

-DL. En la relación de poder asimétrico con DL, el AC se presenta en más ocasiones que a distancia media. En los casos en los que el hablante detenta el poder (AH>O-DL) el porcentaje de frecuencia es 4.8%. Cuando el poder lo tiene el oyente (AO>H-D) el porcentaje es de 5.5%, como se observa en la Tabla 31. Lo anterior indica que aunque los hablantes no se conozcan, o quizá por eso, la expresión del AC responde al rol que éstos juegan en la interacción, esto es, la atención a la imagen del otro a través del AC (cf. 5.3) se realiza incluso en relaciones asimétricas y de desconocimiento mutuo.

Tabla 31. *Relación de poder-distancia entre los interlocutores. Frecuencias y porcentajes.*

DISTANCIA ————— PODER	DC		DM		DL		Subtotal		Total %
	F	%	F	%	F	%	F	%	
S	79	(54.8)	3	(2.0)	3	(2.0)	85	(59.0)	59.0
A  AH>O  AO>H	17	(11.8)	-		7	(4.8)	24	(16.6)	40.9
	17	(11.8)	10	(6.9)	8	(5.5)	35	(24.3)	
Total	113	(78.4)	13	(9.0)	18	(12.5)	144	(99.9)	99.9

DC: Distancia cercana; DM: Distancia media; DL: Distancia lejana; F: Frecuencia  
S: Simétrica; A: Asimétrica; AH>O mayor poder del hablante; AO>H: mayor poder del oyente.

**5.3.1 Conclusiones de esta sección.** Esta información de la distribución de la expresión del AC según las coordenadas de poder y distancia ofrece un mapa general de las frecuencias de ocurrencia de este acto en dichas dimensiones. Es una distribución muy poco equilibrada dado que la mayoría se ubica en la intersección poder simétrico – distancia cercana, con una diferencia muy superior respecto a la distancia media y lejana. En general, las frecuencias mayores son para la distancia cercana. Al mismo tiempo, la aparición de AC entre desconocidos, a pesar de que ocurre en mucho menor frecuencia coincide con la mención al respecto que hacen Manes y Wolfson (1981) sobre el AC como un acto de reforzamiento entre conocidos y de mínima solidaridad entre desconocidos.

Es importante mencionar en estas líneas que ante el hecho de que el grado de imposición en este análisis se consideró como un elemento fijo, el resultado en

las frecuencias de aparición de las variables poder-distancia sugiere que el AC sí está determinado cultural y situacionalmente por, al menos, dos diferentes grados de imposición, uno en el caso de la combinación poder simétrico-distancia cercana y otro en las otras combinaciones, lo anterior invita al planteamiento de una hipótesis para un trabajo futuro. De tal forma que queda abierta la investigación para indagar las razones de un cierto grado de imposición en el uso del AC en las distancias lejana y media.

Es un dato relevante el que indica la misma frecuencia de la expresión de AC para la combinación distancia cercana poder asimétrico en sus dos sentidos.

Toda esta información confirma la segunda hipótesis de este trabajo en el sentido de que para el hablante mexicano representado en los diálogos cinematográficos que conforman el corpus de esta investigación, el AC se expresa como una estrategia comunicativa que se activa en diferentes combinaciones de las variables poder y distancia social entre los interlocutores. Con la identificación de que se expresa en un 59.0% en la relación simétrica y cercana (S-DC); el 40.9% restante se da en 7 de las otras 8 posibles conjunciones de ambas dimensiones. La combinación hablante con mayor poder y distancia media no ocurre (AH>O-DM). Se presenta la distancia media como la menos frecuente en la suma total de los casos. Igualmente que en los resultados de los Capítulos 3 y 4, en éste se presenta una pauta que predomina sobre las demás, se trata de la coordenada poder simétrico-distancia cercana (S-DC).

En el siguiente punto se presentan ejemplos de estos casos de combinación de estas dos variables en relación con las estrategias de cortesía.

#### **5.4 Las estrategias de cortesía en el acto de cumplido**

La identificación de las estrategias de cortesía que activan los hablantes al momento de expresar un AC ofrece un panorama que da evidencias de cómo es considerado este acto en la interacción.

La *Estrategia 1, directa sin acción de equilibrio* es la que se elige en la expresión del AC en un 79.1% (114), mientras que la *Estrategia 2, directa con acción*

*de equilibrio con cortesía positiva* es elegida en 20.8% (30), como se observa en la Tabla 32. Se abunda en cada una de éstas en los párrafos subsecuentes.

Tabla 32. *Estrategias de cortesía. Frecuencias y porcentajes.*

Estrategia de cortesía	Frecuencia	Porcentaje
1. Abierta, sin acción de equilibrio	114	79.1
2. Abierta, con acción de equilibrio con cortesía positiva	30	20.8
3. Abierta, con acción de equilibrio con cortesía negativa	-	-
4. Encubierta	-	-
Total	144	99.9

*Estrategia 1. Abierta, sin acción de equilibrio.* Brown y Levinson definen esta estrategia como la que sigue el hablante cuando tiene interés en lograr mayor eficiencia en la comunicación que en satisfacer los deseos de imagen del interlocutor. Se expresa de forma directa, clara, no ambigua y concisa. Plantean que es la estrategia que se usa en casos de urgencia, de diferencia de poder o cuando no hay riesgo de perder imagen. Con la elección de esta estrategia, la expresión del AC se explica por el tercer motivo, es decir, el emisor del AC comunica que el riesgo para el interlocutor de perder imagen casi no existe. La emisión del acto es directa y no se trata de situaciones de urgencia ni tampoco del uso de esta estrategia por una diferencia de poder. Si éste fuera el caso, no sería tan alta la frecuencia en la relación simétrica, por un lado, y por otro, la frecuencia en las relaciones asimétricas no se presentaría en las dos direcciones, como se ha expuesto en el punto anterior (5.2). En la tabla 25, se observa cómo se distribuyen las relaciones de poder y las estrategias.

La elección de la estrategia abierta puede representar para el hablante alguna ventaja potencial al actuar en beneficio propio. Entre estas ventajas está que puede parecer franco u honesto, evita pasar por manipulador, evita ser

malinterpretado y se le puede regresar, en atención a la imagen, lo que cualquiera de estos efectos haya tenido en el interlocutor (Brown y Levinson p. 71)

Los siguientes ejemplos (1a-o) muestran algunos casos del uso de esta estrategia a través del AC en diferentes relaciones de poder y distancia<sup>79</sup>. Con fines de exposición, se menciona la relación que tienen los interlocutores en cada uno de los ejemplos que se presentan a continuación.

(1)

**Relación Ejemplos de la Estrategia 1. Abierta, sin acción de equilibrio.**

**P - D**

S-DC	(a) Gonzalo: Escoge el que quieras ¿cuál te gusta? Zoe: <b>Está muy lindo éste.</b> (cuñados) (5M05) (b) Eulogia: <b>Tú tienes dedos bien fuertes.</b> Goyo: ¿y después? (esposos) (3N03) (c) Fernanda: Güey, <b>si tienes buenas chichis.</b> Lucía: A mí no me gustan. (amigas) (18V09)
S-DM	(d) Instructor: <b>¡Qué guapa te ves!</b> ¿Quieres tomar algo? (se conocieron el mismo día, misma edad -40-50 años-) (14I08)
S-DL	(e) Maya: <b>Me encanta tu apodo:</b> el Cursi, debes ser super tierno, ¿no? Cursi: Pues sí. Algo hay de eso. Maya: <b>super goleador, super romántico.</b> (primer contacto, famosa de la TV-famoso futbolista) (15R08)
AH>O-DC	(f) Luisa: <b>Te ves muy bien, ¿ok?</b> (jefa-asistente) (22V11)
AH>O DC	(g) Gabriel: ¿En tu boda me vas a poner a trabajar? Félix: <b>Tú eres mi gallito chingón,</b> chiquidrácula. (jefe-asistente) (13Q08)
AH>O-DC	(h) Nana: No le hagas caso, ya ves como es. Rubén: <b>Está delicioso,</b> Nana.

<sup>79</sup> Se sugiere revisar el Anexo para ubicar el contexto de emisión de los enunciados que se analizan.

(él es de la casa, ella es su nana) (10D08)

---

AO>H-DC (i) Gonzalo: **¿Qué dice la mujer más hermosa de este planeta, eh?** (hijo-madre) (5M05)

(g) Enfermera: Dr. Herrera **ya le dije le queda muy bien la ropa de cirugía.** (enfermera-cirujano) ((19E10)

(k) Sofía: **Estás de pelos, pa.** (hija-padre) (12E08)

---

AO>H-DM (l) Gabriel: **Es usted una reina, la más guapa de aquí.**

(conocidos, se ven poco. Ella es mayor de edad y jefa de una banda-él es joven y representante de una de las banda ilegal) (13Q08)

(m) Arturo: **Sí es muy hermosa, sobre todo en una pierna tan bien torneada.**

(ella es dueña del hotel donde él trabaja- él es vendedor de seguros, es la segunda que se ven) (21C11)

---

AO>H-DL (n) Vendedor: **Porterazo, te juro, ¡eh! Y también tienes un súper olfato para el juego.**

(primer contacto, vendedor-futbolista famoso) (15R08)

(ñ) Fan: ¡Uta! **Qué chido, me cae que eres el mejor goleador de la historia,** Cursi.

(único contacto, fan-futbolista famoso) (15R08)

Los anteriores son 14 ejemplos de los 114 casos respecto de la activación de la estrategia directa o abierta que elige el hablante, lo cual sugiere que el riesgo es muy bajo o que no hay riesgo de amenaza a la imagen del interlocutor. Esto es evidencia en contra de las predicciones que se derivan del punto de vista de Brown y Levinson en el sentido de que el cumplido amenaza a la imagen negativa del interlocutor. De ser efectivamente así, se esperaría encontrar predominantemente algún tipo de acción mitigadora orientada hacia este aspecto de la imagen, pero la incidencia de este fenómeno en el corpus es francamente baja.

Se observa, igualmente, que el AC es el acto central en el turno de habla. Que sea el acto central es que ocurre en dos circunstancias: una, cuando no se expresa otro acto en el turno, es decir, el AC es el único acto en una intervención;

y dos, cuando se presenta en coocurrencia con otro acto en el mismo turno y la fuerza ilocucionaria que el oyente toma como la intención principal es la del AC.

Respecto al hecho de que el AC es único en el turno se puede plantear que si el AC fuera amenazador como lo proponen Brown y Levinson, se esperaría la expresión de otro acto que mitigara esta amenaza del AC. Del total de 114, el porcentaje de AC únicos en el turno es de 68.4% (78); el 31.5% (36) restante aparece con otro acto, pero el AC es el acto central. Aun al contrario, hay ocasiones en las que se encuentran dos AC en el mismo turno, como se observa en (ll), (1m), (1n), (1ñ); esto señala una manera de intensificar la intención de lograr la máxima eficiencia en comunicar atención a la imagen positiva, lo cual es una muestra más de que el AC atiende la imagen positiva del hablante.

Asimismo, se dan casos en los que de dos actos en el enunciado, el AC es un mitigador, en cuyo caso estamos frente a una Estrategia 2, la cual se describe a continuación.

*Estrategia 2. Abierta, con acción de equilibrio con cortesía positiva.* Son los casos en los que en un mismo turno de habla se presenta un acto de habla central y un acto que lo mitiga. El AC en estos casos cumple la función de acción de equilibrio de mitigación con cortesía positiva. El AC cumple una función estratégica como acción de equilibrio respecto a la potencial amenaza del otro acto en el mismo turno ya sea que éste amenace o elabore sobre la imagen positiva o negativa del oyente

Con la estrategia de cortesía positiva un hablante puede minimizar la amenaza a la imagen y le asegura al oyente que él se considera 'del mismo tipo', que lo acepta y le gustan sus gustos (Brown y Levinson p. 71).

El total de ocurrencias de esta estrategia es de 30 (20.8%). Se encuentra en casi todas las diferentes posibilidades de la relación poder y distancia identificadas en el corpus con una frecuencia dominante de 14 ocasiones en S-

DC, como se puede observar en la Tabla 32 y como lo muestran los ejemplos de (2)<sup>80</sup>.

(2)

Relación P-D	Ejemplos de Estrategia 2 Abierta, con acción de equilibrio con cortesía positiva
S-DC	<p>(a) Javi: Es mi socio. También vivimos de eso. Ella: En vez de andar con esas tonterías ya deberías poner tu consultorio privado. Porque <b>eres muy buen cirujano</b>, Javi, <i>lo que pasa es que piensas chiquito</i>. (esposos) (19E10)</p> <p>(b) Fernanda: No sé. ¿Me veo bien? Lucía: <b>Pareces una princesa</b>, <i>un poco flaca nomás</i> (risas) pero nadie es perfecto, ¿sabes? (amigas) (18V09)</p> <p>(c) Yeni: ...tú eres un hombre soltero, yo soy una mujer adulta, no Veo que tenga nada de malo que nos vean juntos ¡o qué, no te gusto? Arturo <b>La verdad, me pareces muy atractiva</b>, <i>pero he tenido un día muy largo ¿por qué no lo dejamos para mañana, qué te parece?</i> (recién conocidos) (21C11)</p>
S-DL	<p>(d) Macarena: ¿De dónde eres? Blanca: De Chile Macarena: <i>Sabía, mi mamá es chilena. Conozco Chile</i>, <b>es bonito</b>. <i>(primer contacto entre desconocidas)</i> (14I08)</p> <p>(e) Fernanda: <b>¡Qué bonito!</b> <i>¿Me dejas tomarle una foto?</i> <i>(desconocidos, misma edad)</i> (18V09)</p>
AH>O-DC	<p>(f) Abuelo: <b>Está muy bien escrito</b>, pero <i>¿máquinas en vez de mujeres?</i> Roco: Sería la neta, ¿no? <i>(abuelo-nieto)</i> (1L00)</p>
AH>O-DL	<p>(g) Recepcionista: Discúlpeme, señor, lo siento mucho. Chano: <i>No, gracias</i>. <b>¡Qué amable!</b> <i>(desconocidos)</i> (12E08)</p>
AO>H-DC	<p>(h) Sobrino: <b>Me cae que eres a toda madre, tío</b>. <i>Perdón por todas las broncas en las que te metí.</i> <i>(sobrino-tío)</i> (20I10)</p>

<sup>80</sup> El AC en negritas, el otro acto de habla en cursivas.

- (i) Cucaracha: *Gracias mi Cochi, me cae que usted siempre ha sido un valedor de ley.*  
(conocidos de mucho tiempo. Cochi, encargado de encontrar al Cucaracha) (20I10)

---

AO>H-DM (j) Clienta: ¿No habíamos quedado que era café claro?

Estilista: **Se le ve muy bien así, eh,** es el efecto de las mechas, así quedan. Le da mucha luz a su cara y está muy de moda.

(estilista-clienta) (18V09)

---

AO>H-DL (k) Fan: **Y tú eres una muralla, Rudo.** Si no es por ti golearían al Nopaleros.

(fan-futbolista famoso) (15R08)

Estos ejemplos muestran que el AC cumple una función estratégica como acción de equilibrio de cortesía positiva. Es decir, es un acto de habla en el que se apoya el hablante tanto para mitigar la potencial amenaza a la imagen que pueda conllevar el otro acto con el que coocurre en el mismo turno (crítica, ofensa, rechazo, desaprobación, explicación, petición, disculpa etc. (cf. Cap. 6)), como para intensificar la atención a la imagen positiva del interlocutor como en los casos de los agradecimientos, de un ofrecimiento y de otro acto de cumplido. En el Capítulo 6 se expone el análisis específico de estos casos del AC como acto atenuador e intensificador de otro acto en el mismo turno. Lo anterior se resume en la Tabla 33, en la que se muestra lo anterior vinculado con las relaciones de poder y distancia que hay entre los interlocutores.

Tabla 33. *Relación de la conjunción poder-distancia con estrategias de cortesía. Frecuencias.*

Conjunción P-D	Estrategia 1	Estrategia 2	TOTAL
S-DC	68	11	79
S-DM	2	1	3
S-DL	1	2	3
AH>O DC	13	4	17

AH>O DM	-	-	-
AH>O DL	4	3	7
AO>H DC	13	4	17
AO>H DM	8	2	10
AO>H DL	5	3	8
Total	114	30	144

Los resultados de este análisis apoyan la hipótesis 3 de esta investigación. El acto del cumplido se presenta en casi todas las posibles intersecciones de las variables poder y distancia social. Sin embargo, como en los resultados de los análisis anteriores (Capítulos 3 y 4), se presenta un predominio notable de un solo patrón; en esta ocasión se trata de la combinación poder simétrico y distancia cercana, lo cual es lógico en tanto que es la combinación que ocurre con mayor frecuencia como se expuso en 5.2. De ambas variables la distancia cercana es la de mayor frecuencia tanto en el poder simétrico como en el asimétrico, lo cual señala que es en la cercanía en la que se procura cercanía. Sin embargo esto no ocurre de forma exclusiva, ya que también en la distancia media y en la lejana se procura cercanía aunque en mucho menor frecuencia. Esta búsqueda de proximidad en diferentes relaciones de poder se realiza a través del AC.

El hecho de que, por un lado, la frecuencia de uso del AC sea del 79.1% como estrategia directa, no ambigua y concisa sin implicar un riesgo a la vulnerabilidad o amenaza hacia la imagen del interlocutor y, por otro lado, el hecho de que el 20% de las ocurrencias cumpla una función estratégica equilibradora de la imagen positiva hace pensar que es un acto con bajo riesgo de imposición. Lo anterior permite acercarnos a lo que hasta ahora se desconocía -al momento de expresar un AC- respecto a la frecuencia de uso y a la racionalidad subyacentes en la interacción dentro de la sociocultura mexicana

representada y permite confirmar que el AC prototípicamente no representa un riesgo para la imagen de los interlocutores en la interacción.

Se aprecia de esta manera que en la comunidad de habla representada en los diálogos cinematográficos el AC se realiza por medio de la estrategia directa sin acción de equilibrio en más de la mitad de los casos, lo que a su vez indica que es un acto que no pone en riesgo al interlocutor de perder imagen, sino al contrario, que atiende su imagen positiva ya que con su expresión se comunica aprobación y aceptación por, al menos, otro miembro de la comunidad.

### **5.5 La actividad sobre de la imagen pública en el acto de cumplido**

Brown y Levinson establecen que cada acto puede constituirse como estrategia de elaboración sobre cada una de las facetas de la imagen: positiva/negativa de emisor/destinatario. A continuación, con base en la propuesta teórica que seguimos, proponemos cómo se delinean en esta investigación las características del AC en tanto estrategia de elaboración de la imagen.

Faceta A. Imagen positiva del interlocutor. Con el AC el emisor le comunica al destinatario que es apreciado y aceptado y que sus deseos son también deseos de él; o que al emisor le agrada el destinatario.

Faceta B. Imagen positiva del emisor. Con la expresión de un AC el hablante elabora sobre su propia imagen positiva en ocasiones en las que al valorar algo de O expresa que él mismo lo es, lo hace, lo desea, lo tiene o lo disfruta.

Faceta C. Imagen negativa del interlocutor. Con el AC se predica un deseo hacia el oyente o hacia algo de éste y expone su imagen negativa (“dando razón a O para proteger ese objeto o dárselo a H”, Brown y Levinson p. 66). Es en esta categoría estratégica en la que Brown y Levinson clasifican al AC. No se encuentra en el corpus ningún caso que coincida con esta clasificación del AC en esta faceta de la imagen.

Faceta D. Imagen negativa del emisor. Con la emisión de un AC, el hablante trabaja sobre su propio territorio personal o su libertad de acción al momento en que expresa una valoración positiva sobre algo relativo al interlocutor.

La faceta A se presenta en el 95.8% (138) de los 144 AC; la faceta B en 1 ocasión (0.69%) y la faceta D ocurre el 3.4% (5) de las ocasiones. La faceta C no se expresa a través de este acto en este corpus, como se muestra en la Tabla 34. A continuación se exponen cada una de éstas con sus respectivos ejemplos.

Tabla 342. *Facetas de elaboración sobre y la imagen. Frecuencias y porcentajes.*

Faceta de la imagen	Frecuencia	Porcentaje
A. Imagen positiva del interlocutor	138	95,8
B. Imagen positiva del emisor	1	1.3
C. Imagen negativa del interlocutor	-	-
D. Imagen negativa del emisor	5	3.4
Total	144	99.9

*Faceta A. Elaboración sobre la imagen positiva del interlocutor.* La expresión del AC cuando atiende a la imagen positiva del interlocutor se compone de las características más frecuentes identificadas en los Capítulos 3 y 4. De forma sucinta en estas líneas recuperamos dichos resultados.

En cuanto al perfil sintáctico-semántico típico de este acto de habla en la interacción, es decir, en cuanto a la pregunta ¿cómo se expresan los AC?, se identifica que la actitud del hablante se da, principalmente, por medio de oraciones declarativas, la naturaleza de su predicado es, básicamente, el de las

oraciones copulativas y su relación con otras unidades es, especialmente, de independencia con oraciones simples.

Concretamente sobre la naturaleza del predicado se identifica una mayoría de oraciones formada con verbos copulativos, básicamente con la conjugación verbal en segunda persona: *eres, es (Ud.); estás, pareces, te ves*<sup>81</sup>, seguido de un atributo formado por un grupo adjetival con un adjetivo positivo, en ocasiones elativo, o con uno nominal, adverbial o preposicional. En mucha menor frecuencia, también se expresan AC con construcciones transitivas con verbos igualmente conjugados en segunda persona como *tienes, hiciste*<sup>82</sup>, más un complemento predicativo que otorga la valoración positiva. Se expresan también con verbos intransitivos, varios con complemento predicativo y con *gustar y encantar*, conjugados en segunda y tercera persona: *me encantas y me gustas, me gusta -algo de ti-*<sup>83</sup>. Estas tres pautas relacionadas, una con el atributo y las otras, con el complemento predicativo, según sea el caso, se apoyan en determinantes y modificadores para dar o intensificar la valoración positiva propia del AC. En ocasiones la valoración se proyecta con la estructura oracional comparativa y superlativa (cf. Capítulo 3).

Por otra parte, ante las preguntas: ¿cuál es objeto del AC? o ¿sobre qué se hace el AC?, obtenemos una frecuencia mayoritaria sobre la persona, en general, y en menor frecuencia respecto a un objeto material (cf. Capítulo 4). El orden de frecuencia de todos ellos es el siguiente: es mayoritaria la frecuencia sobre la cualidad de la persona; el porcentaje disminuye a la mitad sobre un objeto material, posteriormente se expresan AC respecto al interlocutor en cuanto a su apariencia adquirida, natural, las actividades que realiza, y su presencia. Respecto a una tercera persona, la frecuencia es mínima. **(3a-s)**.

---

<sup>81</sup> Se pueden ver los ejemplos del (7) al (20) en el Capítulo 3.

<sup>82</sup> Se pueden ver los ejemplos del (21) al (26) en el Capítulo 3.

<sup>83</sup> Se pueden ver los ejemplos del (27) al (39) en el Capítulo 3.

Estos AC son muestras de un interés por contribuir en una relación simétrica de amistad, de hermanos, compañeros, pareja ya establecida (novios, esposos, amantes), o de procurar un acercamiento para intimar con el interlocutor, casos en los que el coqueteo, la seducción o el enamoramiento se expresan a través de la valoración positiva del otro -a veces con exageración- para comunicar su apreciación y algunos de sus deseos de imagen. Incluso en relaciones asimétricas con distancia media y lejana se salvaguarda la imagen positiva del interlocutor según los diferentes objetos de cumplido. Esto ocurre en diversas situaciones comunicativas y diferentes relaciones interpersonales.

Algunos ejemplos sobre la manera cómo se atiende la imagen positiva del interlocutor se señalan en **(3a-s)**. Son AC que también se exhiben para focalizar algún otro aspecto de los analizados en esta investigación, sin embargo, en esta ocasión se pretende mostrar cómo a través del AC el hablante manifiesta su atención a la imagen positiva del otro. Identificamos aquí que es para lo que se usa el AC y ocurre en una cantidad decisiva en el corpus. Posteriormente a los ejemplos, describimos algunos de ellos.

(3)

Actos de cumplido que elaboran sobre la imagen positiva del interlocutor.

- a. Cursi: **Ay, Mayita estás más buena de lo que creí.** (15R08)
- b. Adán: **Eres un viejononón,** ese güey es un pendejo. (7E06)
- c. Malboro: **Eres mejor boxeando.** (4C05)
- d. Gonzalo: **Estás muy linda.** Traje vino. (5M05)
- e. Roberto: Andy, mi amor, **eres muy linda,** pero es una receta de la abuela. (6C06)
- f. Fernanda: Así, ¿ves cómo se mueve? **Te sale muy bien.** Disfruta tu cuerpo. (18V09)

- g. Mamá: ¿Mi amor, cómo no iba a venir, mi vida? **Lo hiciste increíble.** (22V11)
- h. Rudo: Ésa, güey, **la que te sale rechingona.** (15R08)
- i. Abuelo: **Está muy bien escrito,** pero ¿máquinas en vez de mujeres? (1L00)
- j. Estilista: **Se le ve muy bien así, eh,** es el efecto de las mechas, así quedan. Le da mucha luz a su cara y está muy de moda. (18V09)
- k. Beny: Pinche gordo Mata **!Qué gusto verte!** (20V11)
- l. Ignacio: **¡Qué bueno que viniste!** (5M05)
- m. Meche: ya me tengo que ir (...), pero **me dio gusto verte.** (7E06)
- n. Cochiloco: Mire, mi Beny, (...) éste es El Mariachi, esta muñeca La princesa y este cabronzón es mi mero primogénito, El Cochiloquito...  
Beny: **Están bien chulos.** (20I10)
- o. Gonzalo: Sí, un chingo. **Está bien chido ese vestido.**
- p. Celia: **La casa está repreciosa, ¡eh!** (15R08)
- q. Lupita: Gracias, mi amor, **están preciosos y el vestido.** (*unos aretes*) (20I10)
- r. Celia: **Se ve rebuena,** gracias. (*una licuadora*) (15R08)
- s. Lupita: **Están muy chulas,** gracias. Pásale. (*unas flores*) (20I10)

Como se observa en todos estos ejemplos, a través de la elaboración sobre la imagen positiva del interlocutor, el hablante comunica su aprobación. Es una aprobación que hace el hablante al expresar una valoración positiva al interlocutor respecto a su persona o su apariencia, o una apreciación sobre una actividad ya realizada o en proceso, o respecto al hecho de que se encuentre en el mundo cercano y visible del hablante, o la apreciación de una tercera persona o sobre la valoración positiva de un objeto.

Algunos casos que vale la pena puntualizar son los siguientes:

El ejemplo (3n) se trata de los hijos del interlocutor, el hablante está en posición de decir algo positivo respecto a ellos. Si Cochiloco pone tanto empeño en que sus hijos sean conocidos por Beny, es también un deseo de ser reconocido, de exponer la imagen que él desea de sí mismo, razón que Beny interpreta y a la cual considera adecuado reaccionar por medio de un AC como éste, a pesar de que también podría decir cualquier otra fórmula convencional como: *Hola, ¿Cómo están?, Se parecen a su papá ¡Qué grandes están!*, etc. Sin embargo, expresa un AC para cumplir así con la expectativa social. El hablante se ve “obligado” a decir *están bien chulos* en una situación en la que el AC atiende más la imagen positiva de O que la valoración positiva de la apariencia natural de los 7 niños que le acaban de ser presentados.

En los ejemplos (3q-r-s) el AC eleva la imagen positiva del interlocutor que ha procurado un acercamiento al emisor del AC por medio de un obsequio. Quien ha dado el regalo ha realizado una acción de atención a la imagen positiva del destinatario, así lo consideran Brown y Levinson (p.129); puede ser tanto un objeto como una muestra de simpatía, comprensión o cooperación. Parece aquí que quien lo recibe encuentra en la expresión del AC una manera de retribuir esa acción haciendo una valoración positiva sobre el objeto recibido.

Estos datos nos dicen que el AC elabora sobre la imagen positiva del interlocutor bajo la expresión de diferentes objetos del cumplido. Es la forma de decirlo y el tópico que elige el hablante lo que le permite atender la imagen de su interlocutor; se expresa en una amplia variedad de relaciones interpersonales, lo cual es un indicador de la alta capacidad estratégica cortés de este acto entre los hablantes representados en los diferentes intercambios cinematográficos aquí analizados.

*Faceta B. Elaboración sobre la imagen positiva del emisor.* Se trata de los casos en los que al expresar un AC el hablante puede elaborar sobre su propia imagen positiva en ocasiones en las que, al valorar algo de O, expresa que él mismo lo es,

lo hace, lo desea, lo tiene o lo disfruta. En este corpus se da un caso de esta categoría cuyo objeto de cumplido es sobre la cualidad de la persona. La valoración positiva se da a través de que el hablante se coloca como deseoso o gustoso de lo que valora del oyente (4).

(4)

Acto de cumplido que elabora sobre la imagen positiva del emisor

*Situación. Ricardo le lleva flores al día siguiente de que tuvieron una relación sexual. Ella no las acepta, camina rápido queriendo evitarlo e irse de ahí.*

Ricardo: Julia ¿qué te hice?

Julia: ¿Ya se te olvidó?

Ricardo: No, claro que no.

Julia: Ese es el problema, **que me encantó. Me gustó tanto que ya no puedo ocultarlo.** (2S01)

Se trata del gusto de Julia de haber estado con él la noche anterior; con el AC *Me gustó tanto que ya no puedo ocultarlo*, expone su imagen positiva porque es una mujer casada y es un problema para ella no poder ocultar que le gustó estar con Ricardo, pone en riesgo su imagen pública.

*Faceta C. Elaboración de la imagen negativa del interlocutor.* En esta categoría estratégica es en la que Brown y Levinson establecen que se ubica el acto del cumplido al predicar un deseo hacia el oyente o algo de éste y ante el cual el receptor protege ese objeto o cede y se lo otorga al hablante. No se encuentra en el corpus un caso que coincida con la caracterización de estos autores.

Podemos mencionar aquí que incluso, y por el contrario, entre los hablantes del altiplano mexicano es posible escuchar como respuesta al AC algo como: “Muy a la orden”, “Cuando quieras” “A tus órdenes” etc. Esto nos lleva suponer una posibilidad: la persona se coloca como muy considerada y solidaria y al ver su imagen positiva elevada retribuye el AC elevando también la imagen positiva

del otro con su ofrecimiento, es decir, procura un acercamiento. Queda abierto este punto para profundizar su investigación.

Para que el AC pudiera incluirse en esta faceta tendríamos que encontrar en el corpus un enunciado que expresara una elaboración sobre la imagen negativa del interlocutor; algunos ejemplos hipotéticos que se plantean como posibilidades de este tipo sería que el hablante expresara algo así como: a) A: *No vayas a tomarlo a mal, pero qué bien te ves*; b) A: *Disculpa que te lo diga, pero está muy lindo tu anillo*; c) *Me da mucha pena decírtelo, pero tus hijos están muy chulos*.

*Faceta D. Elaboración de la imagen negativa del emisor.* El hablante puede exponer su propio territorio personal o su libertad de acción al momento que expresa una valoración positiva sobre algo relativo al interlocutor. Esto se da en el corpus en seis ocasiones, respecto a la cualidad de la persona, la apariencia adquirida y la presencia.

Un rasgo que comparten los AC de esta categoría es que los hablantes recurren a la exageración, sin temor a exponer su territorio personal, como parte de la fuerza ilocucionaria de la valoración positiva y, en consecuencia, de la atención a la imagen positiva del interlocutor con el costo de exponer su propia imagen negativa.

(5)

Acto de cumplido que elabora sobre la imagen negativa del emisor.

a. *Situación. Blanca y Macarena llegan a una discoteca dispuestas a bailar.*

Macarena: ¿Cómo le haces?

Blanca: ¿Qué?

Macarena: Que ¿cómo le haces para ser así? Tan extrovertida, no sé,  
**eres genial.**

Blanca: Soy insoportable, maniaca...

Macarena: **No, no, a mí me gustaría ser más como tú.** (14I08)

b. *Situación. En la suite (del hotel) de ella, después de haber pasado la noche juntos.*

Rebeca: **¡Cómo me gustaría que pudieras quedarte conmigo todo el día!**

Arturo: ¡Uf! A mí también, pero como dice mi madre: primero los negocios, después el placer. (21C11)

c. *Situación. Ignacio y Zoe invitan a comer a la mamá de éste y a Gonzalo, su hermano, Tocan el timbre, Ignacio va a abrir.*

Ignacio: Yo quería pedirte perdón en persona por todo lo que hice. No sé qué me pasó, fue un arrebato estúpido ¿sí?

Gonzalo: ¡Órale!

Ignacio: ¿Sí? Ya. Y güey, no me gusta sentir que hay celos entre nosotros. Somos hermanos, Gonzalo. **A mí me da gusto que estés aquí**, ésta es tu casa, comiendo con la familia...

(5M05)

d. *Situación. Ale está en su casa. Marcelo lanza una piedrita para que abra la puerta del balcón. Ella sale.*

Ale: Marcelo ¿Qué haces aquí?

Marcelo: Ale, (empieza tocar la guitarra) ¿Ves?

Ale: ¿Qué?

Marcelo: Que cuando estoy contigo me pongo nervioso, pero **cuando te veo toco mejor porque tú me haces tocar mejor.**

Ale: Marcelo, no me conoces. (*entra a su habitación*) (12E08)

e. *Situación. La Nonna baja a la sala de su casa. Está la familia y amigos reunidos para celebrar sus 80 años. Es una sorpresa. Cada uno se acerca a abrazarla.*

Varios: ¡Sorpresa, sorpresa!

Nonna: ¿Ustedes aquí? ¿Hoy es domingo?

Nieto: Es tu cumpleaños.

Nonna: Desde que me caí en la regadera y me pegué en la cabeza se me confunden las cosas.

Amiga: (*Abrazándola*) **A mí que me den de topes para verme tan hermosa como tú, María.**

Nonna: Gracias.

En (5a-e ) se observa que los hablantes exponen su imagen negativa de diferente manera y sobre diferentes aspectos: En (5a), Macarena expresa su deseo de ser como su destinataria, expone su insatisfacción de ser quien es, deseando ser como su interlocutora.

En (5b) Rebeca le expresa a Arturo su deseo de que le gustaría que se quedara con ella todo el día, de que esté cerca de su territorio personal.

En (5c) Ignacio, en franca intención de reconciliarse con su hermano, le expresa su gusto por su presencia en su casa, expone su territorio físico e incluso lo acompaña con la expresión convencional<sup>84</sup>, muy mexicana, de ofrecer la casa propia como la casa del otro. Es una expresión de cortesía en el sentido de que comunica al otro su deseo de cercanía y aceptación; aunque en sí misma esta expresión no es un AC, se presenta en coocurrencia con un AC de presencia.

El caso de (5d) es una directa declaración a Ale sobre lo importante que es su presencia en la vida de Marcelo, él la va a buscar a su casa para decirle que ella lo hace tocar mejor la guitarra, expone abiertamente su libertad de acción y la influencia de ella respecto a su habilidad para tocar el instrumento.

En (5e) el AC es una exageración a la apariencia adquirida de la destinataria. Para la hablante, su amiga se ve tan bien que ella estaría dispuesta a que la golpearan (a exponer su territorio personal, físico) para verse igual de hermosa.

---

<sup>84</sup> *Mi casa es tu casa; te espero en tu casa; Allá por tu casa, etc.*

Después de realizar tres diferentes análisis del corpus con base en la teoría de la cortesía de Brown y Levinson se exponen a continuación las conclusiones de los mismos.

### 5.6 Conclusiones del capítulo

Después de analizar los 144 actos de cumplido según las relaciones de poder y distancia que median entre los interlocutores, las estrategias de cortesía que se eligen y el trabajo que se hace sobre la imagen de los interlocutores al ser expresados, se presentan las siguientes conclusiones.

**Poder y distancia (5.3).** El hecho de que el AC se exprese en ocho de las nueve posibles combinaciones de ambas variables nos permite afirmar que es un acto con un alto grado de adaptabilidad a múltiples situaciones de habla. Este margen de aparición permite hacer dos observaciones:

Por un lado, hay una relación con la condición preparatoria<sup>85</sup> requerida para su realización, en el sentido de que la expresión de una valoración positiva se puede dar y de hecho se da en una amplia diversidad de situaciones comunicativas, como lo muestra el corpus. Es una condición preparatoria menos “restringida” que las de otros actos de reconocimiento como *dar un pésame* o una *felicitación*, que necesitan un hecho concreto y muy bien determinado socialmente previo a su expresión. Por otro lado, la amplitud en las posibilidades de adecuación a la situación de habla nos permite concluir que dar/recibir un AC dentro del contexto sociocultural mexicano aquí representado se valora positivamente, incluso a/de alguien con quien la relación sea asimétrica y lejana.

Con este resultado se confirma la hipótesis 2 de este trabajo: la atención a la imagen positiva del interlocutor y del emisor por medio del acto del cumplido

---

<sup>85</sup> Condición preparatoria: *el oyente valora que el hablante exprese una valoración positiva, el hablante cree que el oyente valora que él exprese una valoración positiva.*

es una estrategia cortés que se da en diferentes relaciones de poder y de distancia entre los interlocutores en la sociedad representada en los filmes.

El predominio de una coordinada frente a las restantes, la relación poder simétrico-distancia cercana, es un resultado similar a los de las otras variables en el sentido de que se presenta con una frecuencia predominante. Lo anterior nos permite lograr el cuarto objetivo secundario de esta investigación: Examinar de qué manera el poder relativo y la distancia social entre los interlocutores determinan la expresión del acto de cumplido como estrategia de cortesía en el marco del intercambio comunicativo.

**Estrategias de cortesía (5.4).** El AC es un acto que atiende predominantemente la imagen positiva y con el cual el riesgo de perderla es mínimo dado que permite en un 79% de los casos el empleo de la *Estrategia abierta sin acción de equilibrio*; lo anterior se refuerza con la contundente cantidad de AC que elaboran sobre la imagen positiva del interlocutor, lo que su vez coincide con la noción intuitiva que se ha tenido de este acto. No obstante, hemos demostrado también que la emisión de un AC puede involucrar a y cumplir con la función de atender cualquier otro de los aspectos de la imagen pública.

La *Estrategia 2. Abierta, con acción de equilibrio con cortesía positiva* es activada en una cantidad menor de AC cuando se presenta en coocurrencia con otros actos que pueden amenazar tanto la imagen positiva como la negativa del interlocutor, son casos en los que la función pragmática del AC es de atenuación e intensificación.

El AC es una estrategia de cortesía que atiende la imagen positiva del interlocutor y la propia en las diversas relaciones interpersonales. Lo anterior confirma la segunda hipótesis de esta investigación: La atención a la imagen positiva del interlocutor y a la propia por medio del acto de cumplido es una estrategia cortés que se da en diferentes relaciones de poder y de distancia entre los interlocutores. De igual modo, logramos el segundo objetivo específico de

esta investigación: Examinar de qué manera el poder relativo y la distancia social entre los interlocutores determinan la expresión del acto de cumplido como estrategia de cortesía en el marco del intercambio comunicativo.

**La actividad de la imagen pública en el acto de cumplido (5.5).** Dentro de los diálogos cinematográficos que una muestra del cine mexicano reciente proyecta, el AC se usa con un marcado predominio para expresar que el hablante atiende a la imagen positiva del oyente (Faceta A) porque con él el emisor le comunica al destinatario que es apreciado y aceptado y que sus deseos son también deseos de él o que al emisor le agrada el destinatario.

En mucho menor medida, se usa para elaborar sobre la imagen positiva del emisor (Faceta B) en ocasiones en las que al valorar algo de O expresa que él mismo lo es, lo hace, lo desea, lo tiene o lo disfruta.

El uso estratégico cortés del AC en este corpus no coincide con la caracterización que hacen Brown y Levinson respecto al cumplido como un acto intrínsecamente amenazador de la imagen negativa del oyente (Faceta C).

Son escasas las ocasiones en las que con la emisión de un AC, el hablante expone su propio territorio personal (Faceta D) al momento en que expresa una valoración positiva sobre algo relativo al interlocutor.

Lo anterior confirma la primera hipótesis de esta investigación, que dice: en una interacción cara a cara dentro de un contexto informal, con la expresión del acto de cumplido el emisor no amenaza la imagen negativa del destinatario. Igualmente, con este resultado logramos el quinto objetivo específico de esta investigación: Identificar y describir la función que tienen el acto de cumplido en la actividad sobre la imagen social de los interlocutores. Para qué se expresa el AC se puede resumir en: para acercar verbalmente la relación interpersonal entre los hablantes en interacción.

Así, entre los valores socioculturales reflejados en el corpus aquí analizado, la expresión del AC es una muestra de la atención a la imagen positiva

que despliegan los hablantes en la interacción, con lo que contribuye al estilo de interacción verbal. Es una estrategia cortés cuya función es comunicar aceptación y cercanía. Es una evidencia del estilo afectivo de la relación interpersonal en los diálogos cinematográficos analizados.

Igualmente, es un acto de habla que, en menor medida, expone la imagen positiva y negativa del emisor en ocasiones en las que éste no teme ver disminuida su imagen pública, ni su territorio personal, al mismo tiempo que valora positivamente algo del interlocutor.

No obstante lo anterior y en un esfuerzo más por detallar la racionalidad que subyace en la expresión del AC, es preciso profundizar el análisis en los casos en los que el AC coocurre con otros actos en el mismo turno. De esta manera se tendrá mayor claridad sobre el mecanismo de acción cortés del acto que nos ocupa. Éste es el tema del siguiente capítulo

## 6. EL ACTO DE CUMPLIDO COMO ATENUADOR E INTENSIFICADOR DE LA IMAGEN

El análisis de este capítulo se ciñe a los casos en los que en el mismo turno coocurren dos (o más) actos de habla: el AC más otro acto (en adelante OA), lo que corresponde a los casos de la *Estrategia 2. Abierta con acción de equilibrio* identificados y descritos en el punto 5.4 del capítulo anterior.

Una pregunta más que nos planteamos respecto a la función del AC en las interacciones de la comunidad de habla mexicana representada en las películas es: ¿Con cuáles actos se usa el acto de cumplido para mitigar o intensificar la imagen pública por éstos expuesta? De esta forma estaremos observando la relación que guardan los actos dentro del mismo turno en términos de su función estratégica cortés al ser un acto de apoyo de un acto central (OA). En el punto 6.1 se presentan algunas revisiones teóricas: menciones puntuales respecto al planteamiento de Brown y Levinson sobre la cortesía positiva y sus estrategias en (6.1.1); y los actos intrínsecamente amenazadores en (6.1.2). En (6.1.3) se exploran brevemente algunas consideraciones teóricas en torno a la atenuación y a la intensificación. En 6.2 se expone el análisis de la relación de los actos de habla que se presentan en el turno. Lo anterior permite contrastar la clasificación teórica frente al análisis empírico, lo cual nos aproxima a identificar (una de) las razones por las que se usa un AC cuando se expresa también otro acto. Esto a su vez fortalece el resultado anterior y nos lleva a acercarnos un poco más a la identificación de cómo se establecen las relaciones interpersonales en la comunidad de habla representada en los diálogos cinematográficos. En otras palabras, se confronta el acto de cumplido (*compliment*) como lo caracterizan Brown y Levinson (1987) frente a la manera cómo es usado en el corpus. Lograr la identificación y una explicación del uso del AC es, lo más relevante para los fines de esta investigación. En 6.3 se presentan las conclusiones del capítulo.

## 6.1 Revisión teórica

**6.1.1 La cortesía positiva.** Después del análisis del corpus y ante el resultado que éste arroja sobre la función del AC como estrategia de cortesía positiva, consideramos relevante vincular las observaciones mencionadas en la parte teórica del Capítulo 5 (5.2.1) respecto al AC, del mismo modo que las expuestas en (5.2.2) y (5.2.3) respecto a la cortesía positiva, mismas que en lo fundamental recuperamos en esta sección. Para poner la atención de la discusión sobre dicha vinculación es necesario presentar el siguiente párrafo en el que Brown y Levinson exponen su argumento central sobre lo que definen por cortesía positiva.

A diferencia de la cortesía negativa, la positiva no es necesariamente equilibradora de algún acto particular que haya dañado la imagen, es decir, mientras que en la cortesía negativa la esfera de equilibrio se limita a la intrusión misma, la cortesía positiva se extiende hacia la apreciación del otro en forma general o a la expresión de las similitudes entre el hablante y el interlocutor. Las realizaciones lingüísticas de la cortesía positiva son en muchos aspectos simplemente representaciones de la conducta lingüística normal entre personas cercanas, en las que el interés y la aprobación de la personalidad del otro, presuposiciones de que comparten deseos y conocimiento, afirmaciones implícitas para la reciprocidad de obligaciones o para el reflejo de sus deseos, etc. son intercambiados cotidianamente. Probablemente el único aspecto que distingue a la cortesía positiva con acción de equilibrio del comportamiento lingüístico íntimo del día a día es un elemento de exageración. Éste sirve como marcador de la expresión de cortesía positiva con equilibrio de la imagen al indicar que aunque H no pueda decir con total sinceridad: 'Deseo tus deseos' sí puede sinceramente indicar: 'Deseo que tu imagen positiva sea elevada'. Por consiguiente, el elemento de insinceridad en expresiones exageradas de aprobación o interés (*¡Qué maravillosas! ¡No me puedo imaginar cómo le hace para mantener sus rosas tan exquisitas, Señora B!*) es compensado por la implicación de que el hablante

realmente desea que la imagen positiva de la Señora B sea elevada<sup>86</sup>.  
Brown y Levinson (1978 [1987] p. 101-103)

De forma general el contenido de este párrafo se vincula con la expresión de una amplia diversidad de actos y realizaciones lingüísticas. Sin embargo, nos interesa enfocarnos a una vinculación muy concreta: lo que dice este párrafo con dos aspectos: A. El acto de cumplimiento y B. La cortesía positiva.

*A. El acto del cumplimiento.* La relación que queremos señalar aquí es entre, por un lado, el resultado del análisis del Capítulo 5 (5.4) en torno a las estrategias de cortesía que emplea el hablante con la expresión de un AC y, por otro lado, la mención de Brown y Levinson en el párrafo citado respecto a que las realizaciones lingüísticas de la cortesía positiva son en muchos aspectos simplemente representaciones de la conducta lingüística normal entre personas cercanas (...) y que son intercambiadas cotidianamente. Se observa que en las interacciones cara a cara, de forma directa y en un contexto informal, la expresión del AC como acto central y como acto de apoyo se explica como una de estas realizaciones lingüísticas normales. Su expresión en diálogos coloquiales entre cercanos (incluso entre lejanos) muestra un estilo comunicativo para satisfacer los deseos de aceptación del otro.

---

<sup>86</sup> Traducción libre de la autora del siguiente párrafo:

*"Unlike negative politeness, positive politeness is not necessarily redressive of the particular face want infringed by the FTA; that is whereas in negative politeness the sphere of redress is restricted to the imposition itself, in positive politeness the sphere of redress is widened to the appreciation of alter's wants in general or to the expression of similarity between ego's and alter's wants. As the outputs charted in fig. 3 illustrate, the linguistic realizations of positive politeness are in many respects simply representative of the normal linguistics behavior between intimates, where interest and approval of each other's personality, presuppositions indicating shared wants and shared knowledge, implicit claims to reciprocity of obligations or to reflexivity of wants etc. are routinely exchanged. Perhaps the only feature that distinguishes positive-politeness redress from normal everyday intimate language behavior is an element of exaggeration; this serves as a marker of the face-redress aspect of positive politeness expression by indicating that even if S can't with total sincerity say 'I want you wants' he can at least sincerely indicate 'I want your positive face to be satisfied'. Thus the element of insincerity is exaggerated expressions of approval or interest (How absolutely marvelous! I simply can't imagine how you manage to keep your roses so exquisite, Mrs. B!) is compensated for by the implication that the speaker really sincerely wants Mrs. B's positive face to be enhanced." (p.101-103)*

La expresión del AC como *Estrategia 2. Abierta con acción de equilibrio* en 30 (de 144) ocasiones, como es el resultado del punto 5.4 del capítulo anterior, y que en este capítulo detallamos, explica igualmente la procuración del hablante por elevar la imagen del interlocutor. El mensaje hacia el interlocutor a través de este acto cumple con ese elemento de exageración del que hablan los autores. Nos llama la atención que incluso el ejemplo de ese elemento al que se refieren lo ilustran ellos mismos con un cumplido hacia la señora B.

En el desarrollo teórico del Capítulo 5, en 5.1.1 expusimos un punto en relación a la clasificación Brown y Levinson del AC y ofrecimos una tabla (Tabla 18) con ejemplos de estos autores. En ellos se muestran realizaciones lingüísticas de cortesía positiva expresadas a través de cumplidos. Con esos ejemplos, los autores intentan mostrar subestrategias de la *Estrategia 2. Abierta con acción de equilibrio con cortesía positiva*. Son cuatro subestrategias de cortesía positiva (1, 2, 6 y 7) que los autores ejemplifican con un AC, Queremos llamar la atención aquí en el sentido de que esos ejemplos cumplen con la caracterización del AC que proponemos en esta investigación.

Lo anterior nos lleva nuevamente (como en 5.1.1) a plantearnos el cuestionamiento de por qué los autores clasifican al AC como un acto amenazador de la imagen negativa cuando evidentemente (en nuestro corpus y en sus datos empíricos) se usa como estrategia de cortesía positiva. Nuestra respuesta es que, con seguridad, su modelo no se enfoca únicamente al análisis del AC como es el caso de esta investigación. Señalamos, así, que su clasificación intuitiva de actos intrínsecamente amenazadores es una parte de su modelo que es producto de una simplificación difícil de evitar, como ellos mismos lo reconocen (p.11)<sup>87</sup>, y que por lo tanto requiere una observación muy cercana al

---

<sup>87</sup> ...we recognized that 'face threatening acts' or FTAs need not to be realized in sentence-like units and the upshot of all this is that we must know/acknowledge that the speech act categories that we employed were an underanalysed shorthand, but one which, were we to try again today, would still be hard to avoid (p. 11)

contexto del acto sobre el que se quiera profundizar. En este capítulo analizamos el contexto enunciativo del AC en el corpus.

**B. La cortesía positiva.** El otro tema que queremos señalar aquí es entre la breve exposición que se hace en (5.2.1) respecto a las críticas que ha recibido este modelo teórico, concretamente en torno al tema que se menciona a continuación, y la siguiente mención de Brown y Levinson en el párrafo citado. En él, se señala: “las realizaciones lingüísticas de la cortesía positiva son en muchos aspectos simplemente representaciones de la conducta lingüística normal entre personas cercanas (...) y que son intercambiadas cotidianamente”. Como se ve, es una idea que abarca lo que después diferentes autores señalaron como actos frecuentes en situaciones de cercanía, nos referimos a los llamados actos halagadores de la imagen (*Face Flattering Acts*, FFA) (Kerbrat-Orecchioni, 1996, 2002; Haverkate, 1994, 2004) como agradecimientos, felicitaciones, expresiones de acuerdo, y seguramente muchos más que faltan por investigar con detalle, con los que se refuerza la imagen del interlocutor. De esta forma, podemos ver que lo que para Brown y Levinson es la cortesía positiva para sus críticos es la cortesía halagadora cuando hablan del uso que se hace de unos actos halagadores. Mismos a los que Brown y Levinson no nombran sino que abstraen al decir “representaciones de la conducta normal entre personas cercanas”.

En conclusión, tanto el AC (como se demuestra en esta investigación) como los llamados actos halagadores de la imagen (a los que se hace referencia en diversidad de estudios recientes sobre cortesía) son realizaciones lingüísticas que comunican: “la apreciación del otro en forma general o la expresión de las similitudes entre el hablante y el interlocutor, el interés y la aprobación de la personalidad del otro, presuposiciones de que comparten deseos y conocimiento, afirmaciones implícitas para la reciprocidad de obligaciones o para el reflejo de sus deseos”. Esto es en lo que consiste la cortesía positiva.

Aunado a esta definición de cortesía positiva, nos detenemos en estas líneas para describir la Estrategia 2: *Abierta, con acción de equilibrio con cortesía positiva (on record, with redress with positive politeness)*, que es la que se activa con

el AC en los casos que se abordan en este capítulo, y que vamos a analizar en 6.2. Se refiere a que el emisor atiende a la imagen del destinatario, que hay un intento por contrarrestar el potencial daño que determinado acto amenazador puede implicar. Es una manera del emisor de mostrar que reconoce los deseos de imagen del interlocutor y los propios. Esta acción se orienta hacia la salvaguarda de la imagen positiva y a comunicar aprecio hacia el destinatario y sus deseos. Con la estrategia de cortesía positiva un hablante puede minimizar la amenaza a la imagen y le asegura al oyente que él se considera 'del mismo tipo' y que lo acepta (Brown y Levinson 1987: 71). Todos estos mensajes corteses se realizan a través 15 subestrategias definidas por estos autores (p.103-130) bajo términos muy generales de conducta y lingüísticos, las cuales no detallaremos aquí.

Hasta aquí hemos presentado las vinculaciones de la definición teórica de cortesía positiva con el uso del AC y de los actos llamados valorizadores de la imagen positiva. A continuación se exponen algunas consideraciones en relación con los actos intrínsecamente amenazadores de la imagen.

**6.1.2 Los actos intrínsecamente amenazadores de la imagen.** Brown y Levinson (1978, 1987) ofrecen una clasificación *a priori* de los actos intrínsecamente amenazadores de algunos aspectos de las imágenes de los interlocutores (positiva/negativa-hablante/oyente). Esta ordenación de actos no necesariamente se cumple en los diferentes contextos culturales, sin embargo, creemos que para poder mostrar la función del AC en el trabajo estratégico de la imagen es preciso asumir una característica fija de los otros actos con los que coocurre en el mismo turno y a partir de su uso en un contexto particular veremos cómo el AC funciona como estrategia de cortesía positiva. Reconocemos, igualmente, la acotación que formula Brown (1995) cuando dice que un acto asociado a una forma lingüística fuera de contexto puede no ser tal cuando se encuentra en uso ("*whatever associations attach to a form out of context may be undone in its situated use*" p.154). Por esta razón, consideramos que el contexto enunciativo es fundamental para mostrar el uso del AC en relación con otro acto.

No perdemos de vista, tampoco, que esta consideración anticipada de los actos de habla pone en riesgo de simplificación el análisis y que esta clasificación ha sido una las críticas fuertes que se han hecho al modelo de Brown y Levinson. No obstante, tomamos como punto de partida esa primera clasificación formal de los actos con los que aparece el AC en el mismo turno para identificar la función del AC en contexto, es decir, como acto de apoyo al acto central. Este apoyo puede ser como acto atenuador o intensificador de la actividad de imagen hacia interlocutor.

En este análisis se constata lo que Brown y Levinson plantean cuando dicen que el problema de la selección de las estrategias de salvaguarda de la imagen es un complejo sistema de inferencias prácticas con una secuencia de inferencias simples. Como primer paso se deriva el deseo del hablante por satisfacer los deseos del oyente hasta cierto punto como un medio racional de asegurar la cooperación de O, ya sea respecto a mantener la imagen o alguna actividad o ambos. De tal modo que se tiene un deseo del hablante por minimizar el AAI (Brown y Levinson p.90)<sup>88</sup>.

Previamente a abordar el análisis, se exponen de forma sucinta algunos aspectos sobre la atenuación e intensificación, categorías pragmáticas que se examinan en la relación entre el acto central y el de apoyo.

### *6.1.3 Consideraciones teóricas sobre la atenuación y la intensificación.*

Ante el hecho de que el AC no solamente se presenta como acto único en el turno sino que también con otro(s) acto(s), es preciso abordar esta coocurrencia, la cual se da como estrategia de cortesía positiva tanto si trata de un acto de atenuación como de intensificación de la amenaza a la imagen positiva o negativa del interlocutor expresada con el otro acto con el que se presenta.

---

<sup>88</sup> *We treat the problem of the selection of face-saving strategies as complex practical inference with a sequence of simple inferences or steps. (...) As a first step we derive S's wish to fulfil H's face wants to some degree, as a rational means to secure H's cooperation, either in respect of face maintenance or some joint activity or both (...) So we have then a derivative want of S's to minimize the FTA. (Brown y Levinson p. 90)*

Los mecanismos lingüísticos y pragmáticos de los que se sirve el hablante para atenuar, por un lado, o intensificar, por otro -sea el decir, sea lo dicho- se presentan simultáneamente en la interacción (Briz, 2007). La atenuación y la intensificación son categorías pragmáticas (Briz, 2007; Albelda, 2004). Las categorías pragmáticas relacionan las formas lingüísticas con elementos de la comunicación (Briz, 1998) y su inclusión en un contexto indica su pleno valor comunicativo (Albelda y Álvarez, 2009).

Tanto para la atenuación como para la intensificación se supone una alteración o incremento de una base neutra. Para la atenuación un rodeo expresivo; para la intensificación un énfasis de la expresión. Con frecuencia sucede que la intención del “yo” y la presencia del “tú” conducen a un comportamiento estratégicamente cortés. Los efectos de cortesía se logran tanto mediante estrategias de atenuación como de intensificación (Albelda, 2004). Así, ambas categorías no son únicamente valores semánticos asignados a formas gramaticales, sino que conllevan una función en la comunicación. Ambas son recursos estratégicos dentro de la actividad argumentativa y conversacional que buscan la negociación por el acuerdo (Briz, 1998).

En este orden de ideas, recuperamos la definición de un acto de atenuación como un acto del que se sirve el hablante para otorgar relevancia ilocucionaria frente al otro acto que ha sido dicho o que se dice enseguida, al cual llamaremos acto central. De tal manera que un acto de atenuación se ubica dentro de una estructura en la que se presentan dos actos (o más), un acto X y uno Y, así “Y es un acto que el hablante desea quede como relevante y que borra al mismo tiempo lo dicho antes (X) o intenta apuntalarlo, fundamentarlo o explicarlo” (Briz, 2007 p.18). En los resultados del presente análisis vemos que también el hablante, con la expresión de un AC desea que la fuerza ilocucionaria del otro acto sea suavizada. “Para los analistas de la cortesía, la atenuación se considera una estrategia de mitigación y reparación de los actos amenazadores de la imagen ajena y propia (en otras palabras, la atenuación se entiende así como la cara lingüística de lo cortés)” (Briz, 2007 p. 2).

Al intensificar y atenuar el hablante indica su intención. Golato (2005) reporta ya la doble función del AC en alemán, tanto de intensificador como de mitigador. Ambos se dan en los diferentes niveles discursivos, tanto de la expresión a nivel monológico como dialógico, como a nivel lingüístico y prosódico.

El análisis en este estudio es concretamente sobre la atenuación e intensificación de la actividad de imagen que se hace con el AC a nivel del turno (monológico) y respecto a las estrategias de cortesía que activan los hablantes con los actos en el mismo. El propósito es mostrar la función del AC como estrategia de cortesía positiva. De igual modo, la identificación de la función propicia reconocer los predomios o funciones prototípicas de ciertas formas lingüísticas. En el nivel de la interacción la función es ubicada antes que la forma (Briz, 2007).

## **6.2 Análisis del acto de cumplido en coocurrencia con otro acto**

Este análisis es específico de 30 casos en los que la estrategia que elige el hablante al momento de expresar un AC es la correspondiente a la Estrategia 2 del modelo de Brown y Levinson conforme a los resultados del capítulo anterior.

La particularidad de los 30 casos que se analizan a continuación es que en ellos el acto central es el OA mientras que el AC es un acto de apoyo mitigador o intensificador de la imagen del interlocutor. Para aproximarnos a los datos nos hacemos dos preguntas: ¿Qué tipo de imagen mitiga el AC? y ¿Qué tipo de imagen intensifica el AC? Para poder contestar ambas preguntas tomamos como punto de partida la clasificación *a priori* de los actos que amenazan la imagen según la clasificación teórica que proponen Brown y Levinson (p.65-68)<sup>89</sup>. Los actos que se encuentran en el corpus de acuerdo a dicha clasificación y su frecuencia son los siguientes:

---

<sup>89</sup> A lo largo de la exposición, al mencionar cada acto de habla como central nos referimos, en español y con una nota al pie en inglés, a lo que Brown y Levinson describen del mismo.

-Actos que amenazan la imagen positiva del oyente (IPO):

*crítica 4, rechazo 2, reprimenda 1.*

-Actos que amenazan la imagen positiva del hablante (IPH):

*disculpa 2, confesión 4.*

-Actos que amenazan la imagen negativa del oyente (INO):

*petición 5, cumplido 5.*

-Actos que amenazan la imagen negativa del hablante (INH):

*agradecimientos 6, excusa 1.*

En términos de frecuencias totales, la distribución de estos actos se presenta en la Tabla 35.

Tabla 35. *Imagen de los interlocutores que amenazan los actos (OA) con los que se presenta el AC. Frecuencias y porcentajes.*

Imagen	Frecuencia	Porcentaje
Positiva del oyente	7	23.3
Positiva del hablante	6	20.0
Negativa del oyente	10	33.3
Negativa del hablante	7	23.3
Total	30	99.9

Como se observa, la frecuencia de actos que potencialmente vulneran la imagen de los interlocutores y se acompañan de un AC es muy similar en las cuatro posibilidades. Se presenta una ligera superioridad (4) de actos que exponen la imagen del oyente con 17 (56.6%), mientras que los actos que exponen la imagen del hablante son 13 (43.3%).

Recuperamos la clasificación teórica de actos de habla de Brown y Levinson con la clara consideración de que dicha clasificación señala una amenaza prototípica de cada acto y que en el contexto de enunciación ésta puede deshacerse. De hecho, es lo que sucede con el acto de cumplido, al cual ponemos a prueba tanto en lo que respecta a la clasificación que de él hacen Brown y Levinson como a la caracterización que hacemos aquí. Se comprueba que la de Brown y Levinson no corresponde a la realidad representada en los diálogos cinematográficos analizados, así lo muestran los resultados del Capítulo 5 y la ponemos una vez más a prueba en este capítulo

A continuación se exponen algunos ejemplos que muestran estos turnos y en los que se analiza la función del AC.

(1)

Actos que amenazan la imagen positiva del oyente (IPO)

---

#### Rechazo

a. Andrea: Pásame la receta, ¿no?

Roberto: Andy, mi amor, **eres muy linda**, pero es una receta de la abuela.

(6C06)

b. Yeni: Tú eres un hombre soltero, yo soy una mujer madura, no veo que tenga algo de malo que la gente nos vea juntos, ¿o qué, no te gusto?

Arturo: La verdad, **me pareces muy atractiva**, pero he tenido un día muy largo ¿por qué no lo dejamos para mañana, qué te parece? (21C11)

#### Crítica

c. Roco: ¿Te gustó?

Abuelo: **Está muy bien escrito**, pero ¿máquinas en vez de mujeres?

Roco: Sería la neta, ¿no? (1L00)

#### Crítica y consejo

d. Ella: *En vez de andar con esas pendejadas deberías poner tu consultorio privado porque eres buen cirujano*, Javi, *lo que pasa es que piensas chiquito.*

### Reprimenda

e. Sobrino: Me cae que eres a toda madre, tío. Perdón por todas las broncas en las que te metí.

Beny: **Usted también es un bato de ley**, pero ya no se meta en pendejadas mi hijo ¡ándele! (20I10)

En cada uno de estos ejemplos se muestra que el OA amenaza la imagen positiva del interlocutor, como se describe a continuación:

-En (1a), la relación entre los interlocutores es cercana, Andrea es amiga de la novia de Roberto; éste rechaza la petición de Andrea respecto a la receta no sin antes mitigar su imagen positiva con un AC. Al rechazar<sup>90</sup> el hablante indica que no le gusta o no quiere uno o más deseos, actos, características, bienes, creencias o valores de O.

-En (1b) el rechazo de Arturo a la solicitud y pregunta directa de Yeni es mitigado con un AC.

-En (1c), el abuelo responde a la pregunta de Roco con una crítica<sup>91</sup> (H indica que no le gusta o no quiere uno o más deseos, actos, creencias o valores de O) al contenido de su cuento, pero antepone un AC mitigador de la imagen positiva de su nieto.

-En (1d) la función del AC es atenuar la amenaza a la imagen de Javi quién ha recibido, principalmente, una crítica fuerte por parte de su esposa enojada, el

---

<sup>90</sup> Those acts that threaten the positive-face want, by indicating (potentially) that the speaker does not care about the addressee's feelings, wants, etc. -that in some important respect he doesn't want H's wants- include: i) Those that show that S has a negative evaluation of some aspect of H's positive face: a) expressions of disapproval, criticism, contempt or ridicule, complaints and reprimands, accusations, insults.

Los autores no mencionan explícitamente el acto de rechazar. Es nuestra consideración que este acto pertenece a este grupo.

<sup>91</sup> Nota al pie de página 93.

cual consideramos acto central del turno. Del mismo modo, ella le da un consejo<sup>92</sup> (acto que amenaza la imagen negativa de O). La hablante, con el AC muestra, más que en los otros casos, atender más su propia imagen. La esposa usa el AC para disfrazar un poco su rudeza al exponer la imagen positiva de Javi y la de ella misma al expresar su crítica y consejo directos.

-En (1e), el tío recibe un AC (precedido de una disculpa este turno se analiza abajo (2b)) y responde con otro AC que es recíproco y mitigador del siguiente acto: una ligera y prudente reprimenda (dado que, efectivamente, el sobrino se ha metido en problemas). Así, este AC mitiga la reprimenda<sup>93</sup>.

En todos los ejemplos anteriores se muestra la función del AC como estrategia de cortesía positiva con la que el hablante atiende a la imagen del interlocutor, al mismo tiempo que cuida la propia.

Dentro de los actos que amenazan la imagen positiva del hablante (IPH) se encuentra la disculpa<sup>94</sup> que, teóricamente, perjudica la imagen positiva de quien la expresa. Con la disculpa el hablante indica que se arrepiente de haber hecho algo antes del AAI, así expone su imagen positiva hasta cierto punto. Los ejemplos (2a-b) registran los turnos con disculpas como acto central. Igualmente, se presentan cuatro actos que, al ser expresados de forma espontánea hemos considerado que se trata de actos de confesión<sup>95</sup> -en un sentido amplio del término: declaración que alguien hace de lo que sabe, espontáneamente o preguntado por otro (RAE)-. Brown y Levinson clasifican este acto dentro de los que exponen principalmente la imagen positiva del hablante, junto con las

---

<sup>92</sup> *Those acts that primarily threaten the addressee's negative face want by indicating (potentially) that the speaker does not intend to avoid impeding H's freedom of action, include: b) Suggestions, advice (S indicates that he thinks H ought to (perhaps) do some act A) (p. 66)*

<sup>93</sup> Nota al pie de página 93.

<sup>94</sup> *Those that directly damage S's positive face: a) apologies (S indicates that he regrets doing a prior FTA, thereby damaging his own face to some degree -especially if the apology is at the same time a confession with H learning about the transgression through it, and the FTA thus conveys bad news) (p.68)*

<sup>95</sup> *Those that directly damage S's positive face e) confessions, admissions of guilt or responsibility -e.g. for having done or not done an act, or for ignorance of something that S is expected to know. (p.68)*

disculpas y la aceptación del cumplido (tema del que nos ocupamos en el Capítulo 9). En los siguientes ejemplos presentamos sólo dos de éstos (2c-d).

(2)

Actos que amenazan la imagen positiva del hablante (IPH).

---

### Disculpa

a. Andrea: Ay, Lolo, **eres un ángel**, *perdona que te moleste pero es que no entiendo lo que pasa.*

Lolo: No te preocupes, así son las computadoras hechizas... (3N03)

b. Sobrino: Me cae que **eres a toda madre**, tío, *perdón por todas las broncas en las que te metí.* (20I10)

### Confesión

c. Marcelo: *..que cuando estoy contigo me pongo nervioso, pero **cuando te veo toco mejor porque tú me haces tocar mejor.*** (12E08)

d. Ignacio: Y güey, *no me gusta sentir que hay celos entre nosotros. Somos hermanos, Gonzalo. Al contrario, **a mí me da gusto que estés aquí,** ésta es tu casa, comiendo con la familia .* (5M05)

En estos ejemplos se muestra lo siguiente:

-En (2a-b), el AC atenúa la pérdida de imagen positiva del hablante que se expone con la disculpa. Esta amenaza del hablante a su propia imagen positiva expresada con la disculpa se da cuando reconoce que de alguna manera con su conducta "molesta" al interlocutor, es decir, no se ha apegado a la conducta de no molestar al otro, la cual es positivamente valorada. Para contrarrestar explicitan lo contrario: sí lo aprecian y lo muestran con un AC: *eres un ángel y eres a toda madre.*



Se presentan, igualmente, cinco casos en los que el acto central es un cumplido<sup>97</sup> según como lo clasifican Brown y Levinson, un acto que predica un deseo de H sobre algún bien de O. Los siguientes son ejemplos de petición y cumplido como actos centrales.

(3)

Actos que amenazan la imagen negativa del oyente (INO).

---

### Petición

a. Andrea: Oye, güey, *me tienes que dar la receta de este pinche (( )) que está muy bueno.* (6C06)

b. Cucaracha: Gracias, Cochi, **eres a toda madre**, *pero no me lleves con el patrón.*

*Si quieres méteme un plomazo aquí junto a mi carnal, pero no me entregues a ese hijo de la chingada.* (20I10)

### Cumplido

c. Carlos: ¡**Órale!** *Sí está super chido, señora Concha.* (17A09)

d. Jazmín: ¡**Guau!** *Qué precioso San Gabriel!* (16K08)

Con el AC en (3a-b) el hablante mitiga la amenaza a la imagen negativa del interlocutor que se activa con la petición.

-En (3a) Andrea le pide de manera directa y sin cuidado a la imagen negativa de Martha la receta de algo que, en el mismo enunciado, valora positivamente.

---

<sup>97</sup> Those acts that predicate some desire of S toward H or H's goods, giving H reason to think that he may have to take action to protect the object of S's desire, or give it to S .  
a) compliments, expressions of envy or admiration (S indicates that he likes or would like something of H's). (p.65)

-En (3b) el hablante pide, solicita, incluso ruega por su vida, por no ser entregado. Antes, expresa un AC, con el que atiende la imagen positiva de O. De hecho, atiende también la imagen positiva con el agradecimiento (se analiza abajo). Si recordamos una de las ideas fundamentales de la teoría de la cortesía, es que en el intercambio, constantemente, se busca el equilibrio en la atención al cuidado de las imágenes de los interlocutores. La función del AC como estrategia de cortesía positiva en estos casos muestra con claridad que dentro del mismo turno se presenta esta búsqueda de equilibrio.

Por otro lado, siguiendo la clasificación de Brown y Levinson, los cumplidos en los ejemplos (3c-d) serían una amenaza a la imagen negativa del interlocutor, por eso los hemos clasificado en este tercer grupo. Sin embargo, las exclamaciones *¡Qué chido!* y *¡Guau!*, que cumplen la caracterización desarrollada en esta investigación para un AC, coocurren con un cumplido. En estos dos ejemplos hay un AC central y uno de apoyo. Se observa, no obstante, que los dos AC en el mismo turno no son dos actos amenazadores de la imagen negativa del interlocutor. Por el contrario, consideramos que más bien se trata de un AC que intensifica la atención a la imagen positiva que ya hace otro AC. Son casos en los que la imagen positiva del interlocutor recibe doble atención. Es decir, son casos de intensificación al cuidado de la imagen.

-En (3c-d) se refuerza doblemente la imagen del interlocutor, podemos considerar que se trata de una exageración. De las 15 diferentes estrategias de cortesía positiva que Brown y Levinson describen, la exageración es una de ellas: subestrategia 2: exagerar (interés, aprobación, simpatía de O)<sup>98</sup>. El hecho de exagerar es mencionado por Brown y Levinson como, probablemente, el único aspecto que distingue a la cortesía positiva con acción de equilibrio del comportamiento lingüístico íntimo del día a día. (cf. 6.1.1)

---

<sup>98</sup> *Claim common ground* → *Convey 'X is admirable, interesting'* → 2. *Exaggerate (interest, approval, sympathy with H)* (p.102).

- En (3-d) la valoración positiva respecto a un objeto como la escultura de un santo (San Gabriel) motiva la expresión de dos AC. La situación es que son dos personas que se acaban de conocer, Jazmín está en la casa de Eva; al ver la figura expresa dos AC. En este caso Jazmín activa la subestrategia 1: notar y atender a O (sus intereses, deseos, necesidades y bienes).

En los dos ejemplos anteriores se observa que un AC tiene un papel central y otro AC uno de apoyo, en ambos casos se observa que la clasificación *a priori* de este acto por Brown y Levinson se deshace en el contexto de la enunciación en el corpus que analizamos..

El cuarto grupo corresponde a los actos que amenazan la imagen negativa del hablante (INH). En la clasificación de Brown y Levinson, agradecer<sup>99</sup> es un acto que amenaza la imagen negativa del hablante. Al agradecer, el hablante acepta una deuda, humilla su propia imagen. Sin embargo, como pertenecientes a la cultura mexicana en la que se expresan los enunciados analizados y en observación de los ejemplos (4a-e), se puede identificar que en el contexto de enunciación esta clasificación se deshace. Agradecer es un acto que recibe un valor de estrategia de cortesía positiva ya que más bien expresa afinidad con el otro. Se observa que en los casos en que se expresa un agradecimiento, éste coocurre con un AC (4a-e).

Se encuentra también el acto de expresar una excusa<sup>100</sup> con la que el hablante indica que piensa que tiene una buena razón para hacer el acto que O ha criticado, en este caso no se trata de una crítica sino de una queja de parte de una cliente que ha recibido el servicio de un estilista (4f). Los siguientes ejemplos muestran estos casos.

---

<sup>99</sup> FTAs that are threatening to S include: (i) Those that offend S's negative face: a) expressing thanks (S accepts a debt, humbles his own face) (p. 67)

<sup>100</sup> FTA's that are threatening to S include: (i) Those that offend S's negative face: c) excuses (S indicates that he thinks he had good reason to do, or to fail to do, an act which H has just criticized. (p.67)

(4)

Actos que amenazan la imagen negativa del hablante (INH).

---

### Agradecer

- a. Luisa: *Gracias, eres un amor.* (22V11)
- b. Recepcionista: *Discúlpeme, señor, lo siento mucho.*  
Chano: *No, gracias. ¡Qué amable!* (12E08)
- c. Lupita: *Ay, gracias mi amor, están preciosos y el vestido.* (20I10)
- d. Esposa: *Gracias, Gordo. Se ve rebuena.* (15R08)
- e. Lupita: *Están muy chulas, gracias. Pásale.* (20I10)

### Excusa

- f. Clienta: *¿No habíamos quedado que era café claro?*  
Estilista: *Se le ve muy bien así, eh, es el efecto de las mechas, así quedan. Le da mucha luz a su cara y está muy de moda.* (18V09)

-En (4a) Luisa le agradece a Andrés, su asistente, algo que hizo y que a ella la libera de un asunto más de su trabajo. En (4b) Chano (60 años) le agradece a una recepcionista recibir los papeles que entrega para inscribirse en la Universidad, dos turnos antes ella le había dicho que el estudiante tenía que presentarse personalmente, no lo podía inscribir su papá. Es Chano quien va a estudiar. En ambos casos (4a-b) el agradecimiento se acompaña de un AC. Estos dos turnos son muestra de algo que quizá sea muy característico en la cultura mexicana si se considera que asistente y recepcionista están haciendo su trabajo<sup>101</sup>.

Aunado al agradecimiento se expresa un AC para intensificar la atención a la imagen positiva del interlocutor. Hay que notar que se trata de relaciones

---

<sup>101</sup> Se ha demostrado que en otras culturas no se agradece a quien hace lo que por obligación le corresponde.

asimétricas con mayor poder para el hablante. Es una muestra de la valoración a la imagen positiva del interlocutor en el contexto de la cultura mexicana que el corpus permite observar, incluso en asimetría social.

-En (4c-e) el agradecimiento es una retribución a un obsequio recibido, con él se expresa también un AC. Son actos que elevan la imagen positiva de aquel interlocutor que ha procurado un acercamiento por medio de un obsequio. Quien da un regalo realiza una acción de atención a la imagen positiva del destinatario. El acto de dar un regalo es la subestrategias 15 (dar regalos a O) de cortesía positiva que establecen Brown y Levinson (p.129); puede ser tanto un objeto tangible como una muestra de simpatía, admiración, preocupación, comprensión o cooperación. Parece aquí que quien lo recibe encuentra con la expresión del AC una manera de fortalecer el acto de agradecer y hace una valoración positiva sobre el objeto recibido.

-En (4f) después del AC: **Se le ve muy bien así**, el estilista presenta la explicación (excusa) de su propio trabajo con la intención de convencer a su cliente e indicar que tuvo una buena razón para haber hecho lo que hizo y frente a lo cual la cliente se ha quejado. El AC funciona como estrategia para equilibrar la amenaza a la imagen positiva del estilista que queda vulnerada con la queja del turno anterior y la imagen negativa que queda expuesta en el mismo turno con la excusa.

Con toda esta información afirmamos que, efectivamente, el AC en la interacción cumple una función estratégica de equilibrio de cortesía positiva cuando se presenta con otro acto de habla. Tiene una función atenuadora y una función intensificadora:

**Atenuadora.** Su función es atenuadora de la amenaza a la imagen positiva del oyente (IPO) en los casos en que el otro acto es: un rechazo, una crítica o una reprimenda; y de su imagen negativa (INO) cuando es una petición (Tabla 35).

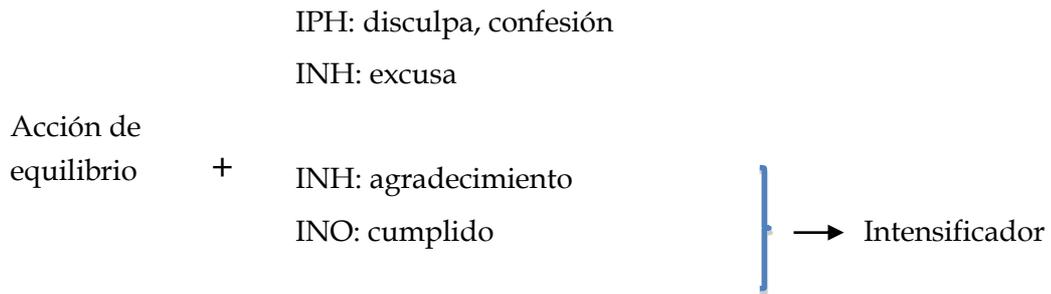
Igualmente, el AC tiene una función atenuadora cuando el otro acto es una amenaza a la imagen positiva del hablante (IPH) como: una disculpa o una confesión; y de su imagen negativa (INH) cuando el otro acto es una excusa.

**Intensificadora.** El AC tiene una función de intensificación de la atención a la imagen positiva de O (IPO) cuando el otro acto es un agradecimiento y otro cumplido. Son estos dos casos los que no encuentran correspondencia en el corpus con la clasificación *a priori* de actos de habla establecida por Brown y Levinson. Es decir, con estos dos actos de habla, en la comunidad mexicana representada cinematográficamente no se expone la imagen negativa del hablante (INH) con el agradecimiento ni la imagen negativa del oyente (INO) con el cumplido sino que con ambos actos se enaltece la imagen positiva del oyente (IPO). Y el AC es un intensificador de esa valoración.

De esta forma podemos decir que la configuración de la suma AC + OA en este corpus muestra la función estratégica equilibradora de la atención a la imagen que tiene el AC como acto de apoyo dentro del turno. Dicha función cortés puede ser de atenuación o de intensificación, lo cual se identifica observando de cerca el contexto del turno y de la situación enunciativa. De igual modo, el análisis anterior nos permite contestar las preguntas iniciales sobre qué tipo de actos mitiga el AC y qué tipo de actos intensifica el AC, los cuales se observan en la Tabla 36 en la que se puede distinguir el AC como acto atenuador e intensificador de la imagen.

Tabla 36. *Análisis de la función del AC como acto de apoyo en coocurrencia con otro acto que es un acto central del turno.*

Acto de cumplido (AC) -Acto de apoyo-	Otro acto de habla (OA) -Acto central-	Función cortés del AC
	IPO: rechazo, crítica, reprimenda INO: petición	} → Atenuador



### 6.3 Conclusiones del capítulo

La expresión de un AC es una muestra de la estrategia verbal elegida por el hablante, lo que a su vez da un indicio del valor que culturalmente se otorga a la salvaguarda de la imagen del interlocutor y del emisor, así como de la función concreta que realiza el AC.

El análisis anterior demuestra, una vez más en la investigación pragmática, que el contexto es lo que determina que un acto sea amenazador o reforzador de la imagen del interlocutor. Lo que sucede aquí es que los actos considerados teóricamente amenazadores de la imagen del interlocutor, como los ya mencionados, en los intercambios del corpus analizado no resultan ser así en todos los casos después del análisis empírico.

Podemos afirmar que en una interacción cara a cara, de forma directa y en un contexto informal, el AC es un acto cuya realización estratégica corresponde a la Estrategia 2 del modelo de Brown y Levinson (Abierta con acción de equilibrio, con cortesía positiva (*on record, with redress with positive politeness*)) en casos en los que coocurre con otros actos, tanto si éstos son amenazadores o reforzadores de la imagen del interlocutor y del emisor. En otras palabras, cuando el AC coocurre con otros actos, se orienta a salvaguardar la imagen positiva del interlocutor. Por lo tanto, es un acto que favorece la cercanía entre interlocutores, sea porque adquiere una función estratégica de atenuador o sea de intensificador. Lo anterior muestra una vez más la versatilidad de este acto en las interacciones aquí analizadas.

Otras características buscadas en la expresión del AC son las que permiten ubicar su lugar en el intercambio, es decir, ¿es siempre un acto espontáneo que

expresa el hablante sobre algo relativo al oyente o es también un acto buscado por éste? De igual modo, la deixis personal en su enunciación ¿se enfoca en el hablante, en el oyente como sucede con el acto de pedir (Blum-Kulka *et al.* 1989) o tiene indicadores deícticos propios? Sobre estos dos aspectos del AC es el contenido que se aborda en el siguiente capítulo.

## 7. ESTRUCTURA EN EL INTERCAMBIO COMUNICATIVO Y DEIXIS PERSONAL DEL ACTO DE CUMPLIDO

Se ha señalado que, por sus propiedades conversacionales, el AC ocurre en un par adyacente, esto es: un turno inicial con un cumplido y un segundo turno en el que se encuentra la respuesta al cumplido (Schegloff y Sacks, 1973). Posteriormente, se le definió como un sistema de acción en cadena con una organización de dos acciones ( $acción_1$ ,  $acción_2$ ), estableciendo que la  $acción_1$  constituye un cumplido. En este caso, ambas acciones están vinculadas de tal manera que al suceder la primera se abre la posibilidad de que sucedan diferentes acciones<sub>2</sub> que serán consideradas apropiadas como tales (Pomerantz, 1978) (cf. Capítulo 1 (1.1) y Capítulo 8). Igualmente, se han observado diferentes comportamientos conversacionales del AC que subrayan su capacidad de ser independiente respecto a lo que le precede (Manes y Wolfson, 1981). En el punto (7.1) identificamos, independientemente de su respuesta, si efectivamente el AC ocurre en un primer turno -bajo la lógica del par adyacente o de la reacción en cadena o de forma independiente- o si el acto que le precede propicia de alguna manera su expresión.

De igual modo, identificamos algunas rutinas conversacionales convencionalizadas en las que la expresión de AC encuentra fácil colocación, nos referimos al inicio y cierre conversacionales (7.2).

Asimismo, en este capítulo abordamos la deixis personal en la expresión lingüística del acto de cumplido (7.3). Para tal fin retomamos un criterio de los que proponen Blum-Kulka, House y Kasper (1989) cuando estudian el acto de pedir. Este criterio corresponde, en términos de deixis personal, a lo que estas autoras llaman perspectiva de la enunciación. Se refieren a si el enunciado se enfoca desde el hablante, desde el oyente o desde otra perspectiva. Los resultados de este análisis nos permiten acercarnos un poco más a las características pragmlingüísticas del AC. De esta forma, logramos el objetivo

de identificar y describir la perspectiva de la enunciación en el acto de habla que nos ocupa. Esta parte del capítulo corresponde al punto (7.3).

### **7.1 Estructura del intercambio**

Abordar la conversación a través de las unidades que la conforman es un apoyo metodológico que favorece los estudios pragmáticos. Existen numerosos planteamientos teóricos para el estudio de la conversación<sup>102</sup>, todos éstos fundamentan la propuesta de Briz *et alii* (2003) de la Universidad de Valencia, la cual recuperamos para el análisis del comportamiento conversacional del AC en este capítulo, del cual se exponen sus bases en 7.1.1 El punto 7.1.2 consta del análisis de las intervenciones en las que se localiza un AC y su relación con la intervención anterior.

La intervención del hablante en el intercambio comunicativo puede presentar uno o varios actos. En cualquiera de los dos casos, se puede observar la relación que tiene el AC con la intervención previa o posterior, lo que da un indicio del comportamiento de este acto en el intercambio y la manera en cómo los hablantes interrelacionan sus intervenciones y con ellas sus actos de habla. El análisis de este capítulo consiste en observar la intervención con un AC, es decir, su lugar en el intercambio comunicativo.

**7.1.1 Sistema de unidades conversacionales. Turno - Intervención.** La propuesta de Briz *et alii* es un sistema de unidades que ha sido desarrollado para el análisis de la conversación coloquial, con casos en los que hay más de dos participantes y con todas las características de este tipo de conversación, como son: turnos no predeterminados, traslapes, repeticiones, autorreparaciones. No obstante que estas características no se presentan en el tipo de conversaciones que se analizan en esta investigación dada la naturaleza del discurso verbal cinematográfico, se recuperan algunos de los conceptos del sistema de unidades

---

<sup>102</sup> El Análisis del Discurso Birmingham (Sinclair 1975) el Análisis conversacional norteamericano (Sacks *et al.* 1974), La Escuela de Ginebra (Roulet *et al.*, 1985; Roulet, 1991; Roulet *et al.*, 2001) y los trabajos de la tradición hispana (citados por Briz *et alii* 2003 p. 7)

propuesto y se hace un ajuste para el análisis cuando aparece el AC en el flujo de la conversación.

Una conversación “es un conjunto sucesivo y alternante de turnos de habla ocupados por diferentes hablantes” (Briz *et alii*. p. 14). Sobresale como principal característica de una conversación la no predeterminación de los turnos de habla, a diferencia de la entrevista y el debate. Lo anterior resalta una diferencia básica entre la conversación coloquial real frente a la representada en las películas, donde, en general, interactúan dos hablantes, habla un interlocutor a la vez y los turnos están predeterminados con base en un guión. A pesar de esta significativa diferencia tomamos esta propuesta porque las conversaciones cinematográficas analizadas simulan conversaciones coloquiales. A continuación se expone en qué consiste esta propuesta de forma sucinta en el nivel de nuestro análisis y cuál es la que se hace para el estudio de este capítulo.

Este sistema es una propuesta para analizar todas las unidades de forma integral según se presenten en los fragmentos conversacionales. En este estudio nos concretamos a una de éstas unidades: el *turno* la cual se define en los siguientes párrafos, así como su relación con la *intervención* y su ubicación dentro de este sistema de unidades<sup>103</sup>.

En esta propuesta, existe una unidad *turno* y una unidad *intervención*; la primera pertenece al orden social y dialógico, mientras que la *intervención* pertenece al

---

<sup>103</sup> Las características generales de este sistema de unidades son que “está estructurado: **en niveles**, que marcan la diferencia entre lo monológico y lo dialógico, esta división separa dos tipos de unidades diferentes; **es jerárquico**, las unidades del orden inferior son los constituyentes inmediatos de la unidad del orden superior; **es recursivo** porque permite la repetición de ciertas unidades. Asimismo, está agrupado en tres **dimensiones** que distinguen tres tipos de unidades: a) las que pertenecen a un **orden estructural**, cuyos constituyentes construyen un mensaje, b) un **orden social** en el que se ve la influencia que los participantes ejercen en la estructura resultante y c) un **orden informativo** en que se muestra cómo se divide *informativamente hablando* un mensaje” (Briz *et alii*, 2003 p. 13).

Los autores sugieren tres categorías para abordar la conversación coloquial, éstas son:

1. Nivel: dialógico o monológico.
2. Dimensiones: social, estructural, informativa.
3. Unidades: alternancia de turnos, turno, diálogo, intercambio, intervención, acto y subacto.

orden estructural y monológico. La perspectiva de esta propuesta radica en las contribuciones que hacen los hablantes a la conversación ya que los autores afirman que “no todas las contribuciones son iguales, no todas tienen el mismo nivel de incidencia puesto que unas hacen avanzar la conversación y otras no” (p.15).

El siguiente es un ejemplo de lo mencionado arriba. Lo que dice B es repetir y mostrar acuerdo a lo que ha dicho A, de esta forma con lo dicho por B se ilustra lo que es una intervención<sup>104</sup>:

A: un telegrama siempre es malo / lo que dice siempre es malo ξ  
B: ξsiempre  
es malo ξ  
A: ξpuede ser más o menos malo / pero siempre es maloξ  
B: ξsí sí  
sí

(Briz, 2007)

Las diferencias entre *turno* e *intervención* son varias. Los principales criterios son el cambio de emisor y la contribución a la conversación. La *intervención* se delimita únicamente por el cambio de emisor, el *turno*, por esto mismo y la contribución al desarrollo positivo de la conversación. Así, todo *turno* es al mismo tiempo una *intervención*, pero no toda *intervención* puede constituirse en un *turno*.

La definición de *turno* es: “unidad social, responsable de la progresión conversacional caracterizada por ser un lugar de habla relleno con emisiones informativas aceptadas por los interlocutores mediante su atención manifiesta y simultánea” (*ibid.* p.20). La primera característica importante del *turno* es la

---

<sup>104</sup> Éste es un ejemplo de Briz (2007 p:19). Nos permite mostrar la diferencia entre lo que Briz *et alii* definen como turno y como intervención. “El signo ξ indica sucesión inmediata sin pausa perceptible entre las emisiones de dos interlocutores” (2007 p:19)

aceptación, esto es, una emisión se considera un *turno* cuando los demás participantes la reconocen<sup>105</sup>. La segunda, se relaciona con la progresión temática de la conversación. La conversación se realiza por medio de *intervenciones*, pero progresa a través de *turnos*; el *turno* es un mecanismo de regulación social que “racionaliza el reparto, permuta y cambio de papeles enunciativos y determina la progresión de la conversación” (*ibídem.*), el *turno* necesita del reconocimiento de los demás para instaurarse.

Por otra parte, la *intervención* está definida como: “unidad monológica estructural, asociada al cambio de emisor que se caracteriza por ser o por provocar una reacción lingüística” (p. 17). Una intervención puede ser: **a) una intervención iniciativa (INI)**, aquélla que provoca una reacción (lingüística o paralingüística); **b) una intervención reactiva (INR)**, la que es una reacción a una intervención previa, o **c) una intervención reactivo-iniciativa**, aquélla que es al mismo tiempo reacción a una previa e iniciativa de una posterior.

Los criterios de reconocimiento de una *intervención*<sup>106</sup> son: el cambio de emisor y algunas marcas lingüísticas que permiten reconocerla (*ibid.* p.19). Respecto a las *intervenciones reactivas*, los autores detallan lo siguiente: “son unidades provocadas directa o indirectamente por una intervención iniciativa. Comprenden respuestas, conformidades, valoraciones, excusas o concesiones de lo anterior. En general son manifestaciones de acuerdo o desacuerdo, de aceptación, rechazo o aprobación” (p. 18).

---

<sup>105</sup> En este corpus surge la evidencia de que no todos los turnos reciben un reconocimiento verbal, ya que hay ocasiones en los que se da un cambio de escena. Sin embargo, los consideramos turnos.

<sup>106</sup> Los constituyentes de la *intervención* son el *acto* y el *subacto*. La definición de *acto* es: “unidad estructural monológica, jerárquicamente inferior a la intervención, de la que es su constituyente inmediato que posee las propiedades de aislabilidad e identificabilidad en un contexto dado” (p.31). La referencia a lo aislable de un *acto* señala la capacidad de constituirse por sí mismo en la intervención, lo identificable, al hecho de que tiene límites reconocibles. Ambas características se logran cabalmente debido a la caracterización del AC (cf. 1.2). A diferencia del *acto*, el *subacto* es identificable pero no aislable. Para ambos, el contexto determina las relaciones que cada constituyente establece. Los *actos* se pueden distinguir tanto por su fuerza ilocutiva como por constituir una unidad melódica.

El siguiente fragmento conversacional (Briz, 2000 p. 13) muestra un ejemplo de *intervención iniciativa y reactiva*<sup>107</sup>:

1. J: ¿Te vas ya Gerardo?
2. G: Sí / porque a las ocho he quedao con Pablo el de (( )) para irnos a correr y mientras llego a casa / [me cambio]  
J: [¡ay qué bien!]  
G: y caliente / [que (( )) media horita]
3. J: [¿qué hora es?]
4. C: las / las siete y pico ¿no?
5. S: son laas / siete/ y cuarto y diez/ siete y diez

(Briz, 2000)

Este intercambio permite observar una *intervención reactiva*, como es el caso de la *intervención* de J (*¡ay qué bien!*), la cual no es atendida por ninguno de los interlocutores, por lo que no se considera un *turno*. En cambio, cuando J pregunta: *¿qué hora es?* Es una *intervención iniciativa* y a la vez un *turno* en tanto que los hablantes C y S responden su pregunta en los dos turnos subsecuentes.

La *intervención* en la que se encuentra un AC puede ser una *intervención iniciativa*, una *intervención reactiva* o una *intervención reactiva-iniciativa*. Sin embargo, en el análisis de esta investigación, esta última la incluimos en la *reactiva* debido a que se dan muchos casos en los que la secuencia conversacional está determinada por el ritmo de las escenas cinematográficas y nos limitamos a registrar únicamente dos turnos.

Por otra parte, la *intervención* es constituyente del intercambio. “Dos intervenciones sucesivas de distintos emisores, una de inicio y otra de reacción, constituyen la mínima unidad dialógica estructural: el intercambio” (*ibid.* p.28)

---

<sup>107</sup> En este ejemplo los corchetes [ ] indican traslape de emisiones; (( )) no se entiende y / pausa.

En esta propuesta, el diálogo se delimita en términos estructurales: se inicia con una *intervención iniciativa* y termina con una *intervención reactiva*, al interior se compone de *intervenciones iniciativo-reativas*. Es al mismo tiempo la unidad dialógica máxima.

La propuesta de Briz et alii. nos lleva a plantear la cuarta hipótesis de esta investigación: El acto de cumplimiento y su reacción no siempre forman un patrón interactivo típico de un par adyacente (como el par pregunta-respuesta), incluso el acto de cumplimiento puede ser reacción a otro acto. Para la comprobación de ésta analizamos el corpus, mismo que a continuación exponemos.

**7.1.2 Análisis del acto de cumplimiento en el intercambio.** En este análisis hacemos un ajuste a las unidades expuestas en los párrafos anteriores. Usamos el término *intervención* aun cuando se está cumpliendo la principal característica de *turno*, que es hacer avanzar la conversación. Únicamente en este capítulo usamos el término *intervención* para los casos en los que el término coherente con la propuesta de Briz et alii sería *turno*<sup>108</sup>. Sin embargo, para el propósito del análisis de este capítulo, resulta valioso distinguir si se trata de una *intervención iniciativa* o una *intervención reactiva*, a pesar de que éstas también son *turno*. Usamos el término *intervención* con el sentido de *turno* en este capítulo; esta distinción nos permite ubicar el AC en el intercambio.

Del total de 144 cumplidos, se presentan 93 (64.5%) en una intervención iniciativa y 51 (35.4%) actos en una intervención reactiva. La tabla 38 muestra lo anterior.

---

<sup>108</sup> La razón de esto es que la mayoría de los intercambios conversacionales en los que se encuentra un AC en el corpus están insertos dentro de historias que suceden en alrededor de 110 minutos por lo que, en este ámbito, los diálogos son un recurso fundamental para avanzar en la narrativa de la trama de la película, es decir, no consideramos que en este tipo de acervo y de corpus haya turnos superfluos, aunque algunos en ocasiones así lo parezcan, porque refuerzan y son reforzados por las acciones de los personajes.

Tabla 38. *Actos de cumplido en intervención iniciativa y reactiva. Frecuencias y porcentajes.*

Intervención	Frecuencia	Porcentaje
Iniciativa	93	64.5%
Reactiva	51	35.4%
Total	144	99.9%

En los siguientes párrafos se expone cada una de estas intervenciones. En resumen, la intervención iniciativa es la que provoca una reacción del parte del interlocutor; la intervención reactiva es la que expresa una reacción del hablante a lo dicho por el interlocutor en la (una) intervención anterior. Para fines de exposición, nos referiremos en este capítulo con A para el hablante que emite un AC y con B para el interlocutor que lo recibe o que lo busca.

*Intervención iniciativa (IIN).* El conjunto de 93 intervenciones comprende los casos en los que A expresa un AC sin que haya antes una intervención (verbal) de B que propicie o favorezca ese AC (como podría ser una pregunta o una aseveración). Ocurre en estas ocasiones que el hablante podría no expresar un AC y, aparentemente, no pasaría nada, sin embargo lo expresa. El patrón del intercambio que establecemos para este caso es:  $\emptyset B - A$ . Un ejemplo de éste es (1).

(1) *Situación.* Blanca y Macarena están en el cuarto del hotel donde vive Blanca. Ella trabaja en el hotel. Blanca se está peinando, Macarena se está vistiendo. Se acaban de conocer.

Blanca: Javier

Macarena: ¿Qué?

Blanca : Mi marido se llama Javier

Macarena: Ya

Blanca : Es un hombre guapo, inteligente, divertido, con dinero y de

mente liberal ¿qué más se puede pedir?

Macarena: Me imagino que nada.

(Blanca la mira)

**A Blanca: Te queda super lindo**

**B Macarena: ¿Sí?**

Blanca: Pero espera... (le pone un cinturón)

Macarena: Ah, ¿con eso?

Blanca: Con esto... y quítate el brassier. (14I08)

De igual modo, clasificamos aquí los AC que se expresan en las rutinas conversacionales de apertura y cierre de la conversación. El ejemplo (2) muestra este tipo de iniciativa.

(2) *Situación. En la fiesta de los compañeros de diez años antes de la prepa, Meche se encuentra con Adán.*

Meche: ¡Adán!, **Te ves super bien.**

Adán: Tú también. (7E06)

Como se observa en (1), la intervención previa al AC es la respuesta de Blanca a la pregunta *¿Qué más se puede pedir?* La intervención del AC no se relaciona directamente con la intervención que lo precede. En (2) se trata del turno en el que Meche saluda a su interlocutor, es el inicio de la conversación. A continuación se presentan otros ejemplos de este tipo de iniciativa (3a-e).

(3)

Intervención	Intervención de B	Intervención de A
Iniciativa <i>Situación</i>	Ø B	A
<i>a. Eva y Jazmín llegan a la casa de Eva. Se acaban de conocer. Están ahí "de casualidad". Jazmín mira la figura de un arcángel.</i>		¡Guau, qué precioso San Gabriel!

<i>b. Martha llega a la cafetería de su tío, él al verla la saluda y la abraza con efusividad</i>	¿En serio?, ¡Qué bien!	<b>Tú y tu papá son las personas más talentosas que he conocido en mi vida.</b>
<i>c. En la suite de Rebeca, después de haber pasado la noche juntos.</i>		<b>¡Cómo me gustaría que pudieras quedarte conmigo todo el día!</b>
<i>d. La fiesta en pleno y Martha y su amiga Andrea llegan a la cocina.</i>		Oye güey me tienes que dar la receta de este pinche (( )) <b>que está muy bueno.</b>
<i>e. Roberto, el novio de Martha, se encuentra con su secretaria en el pasillo de su oficina. Ella le entrega un sobre y lo pone al tanto con la información del día.</i>	Hola, licenciado, aquí le traigo todos los documentos sobre el caso Sánchez Suárez y la agenda de todo su día, le recuerdo su cita con el licenciado Maldonado y todos los premios con la señorita Zavala, es que hablaba para confirmar, ya sabe.	Muchas gracias, señorita, <b>es usted indispensable para la planeación de mi vida.</b>

Los ejemplos anteriores permiten observar que los 93 AC que son una intervención iniciativa deben su aparición a dos diferentes motivos: Al deseo del hablante de expresar su valoración positiva sin que B haya hecho algo inmediatamente antes para que A; y si se trata de una situación comunicativa en la que corresponde saludar o la despedida.

*Intervención reactiva (INR).* La intervención reactiva es la que expresa una respuesta o una reacción de A a lo dicho por B en la intervención previa. El total

de éstas es de 51 (35.4%). En la intervención reactiva (INR) el AC debe su aparición a dos motivos observables. Por un lado, se encuentran intervenciones que corresponden a una respuesta o reacción ante una pregunta directa y explícita expresada por B con la que busca la valoración de A con preguntas como: *¿te gusta? ¿te gustó? ¿cómo me veo? ¿les gustó mi paella? ¿yo no te gusto? ¿qué te parece? ¿estoy bien así? ;* y otras en aseveraciones como *...veme diciendo que te gusta de mí*. Todas ellas son intervenciones que propician e incluso buscan de forma abierta, la expresión de un AC. De esta forma, B comunica al interlocutor A que espera de él/ella una valoración positiva.

El patrón de este intercambio se establece como: **B(¿?!)-A**.

Un ejemplo este tipo es (5):

(5) *Situación. Roco lee para su abuelo un artículo que él escribió y salió publicado en una revista de sus amigos. Su abuelo le pidió que lo leyera; lo hace.*

**B** Roco: ¿Te gustó?

**A** Abuelo: **Está muy bien escrito**, pero ¿máquinas en vez de mujeres? (1L00)

Otro motivo de la expresión de un cumplido por parte de A ante lo dicho por B es aquella intervención que **no** conlleva la intención explícita de B de buscar un AC y, sin embargo, A toma la oportunidad ante lo comunicado por B y expresa un AC. En estos casos la intervención de B puede ser tanto una pregunta como una aseveración, de cualquier modo A continúa con una intervención reactiva en cuyo contenido expresa un AC no solicitado y que interviene o cambia el rumbo de lo que se viene diciendo.

Un ejemplo este tipo es (6):

(6) *Situación. El ruso quedó muerto en el sillón del peluquero. Éste y su mujer discuten sobre el plan de abrirle la panza al ruso para sacarle los 20 diamantes, como él mismo dijo tener en una llamada telefónica previa.*

- Goyo: ¿Te imaginas lo que es buscar esos diamantes en las tripas de un muerto?
- Eulogia: *(Asiente en silencio)*
- Goyo: Sólo el pinche intestino tiene más de 8 metros.
- Eulogia: Pero 20 diamantes son un montón de piedras, lo tanteamos por fuera.
- B** Goyo: ¿A esta bola de grasa?
- A** Eulogia: **Tú tienes dedos bien fuertes**
- Goyo: ¿Y después?
- Elogia: Con la navaja.
- Goyo: Estás completamente loca.

(3N03)

A continuación se presentan otros ejemplos de este tipo de iniciativa (4a-d).

(4)

Intervención	Intervención de B	Intervención de A
<b>Reactiva</b>	<b>B(¿?!)</b>	<b>A</b>
Situación		
<i>a. Van caminando los tres, el Malboro, el Cucú, su hermano y el tío, por un callejón. El Cucú le arranca un espejo a un coche y corre a mostrárselo al Malboro.</i>	Mira, carnal, me dan 300 por este pedacito y por la nave 30 mil varos.	<b>Eres mejor boxeando.</b>
<i>b. Zoe llega a la galería donde Gonzalo, su cuñado, tiene una exposición de sus cuadros. Hacía mucho que no se veían.</i>	Escoge el quieras ¿cuál te gusta?	<b>Está muy lindo éste.</b>
<i>c. Aparece Alicia. Chano silva el típico chiflido de piropo. Alicia se acerca a ella.</i>	¿Cómo me veo?	¡Uy!, ¿cómo te ves? <b>Hermosísima.</b>
<i>d. Rudo y Cursi en la playa. Derrotados como futbolistas, de regreso al lugar de donde</i>	¿Sí? Órale ¿Cuál quieres?	Este, esa, güey, <b>la que te sale rechingona.</b>

*salieron. Rudo con muletas y  
Cursi con su acordeón.*

Lo anterior nos permite concluir que los 51 AC que son una intervención reactiva, deben su aparición a dos motivos. Por un lado, al deseo del hablante de satisfacer la pregunta explícita enunciada por B para que A (él mismo) exprese una valoración positiva, y también al deseo de corresponder de esta forma ante aseveraciones expresadas previamente por B en las que de alguna manera solicita la valoración positiva de A. Por otro lado,

Lo que estos resultados muestran es que las intervenciones propuestas en el sistema de unidades de Briz *et alii* (2003), para el caso de la expresión de un AC permiten identificar dos diferentes movimientos interactivos que ocurren en los intercambios en los que un AC es expresado. Se muestra que ocurren dos diferentes tipos de intervención iniciativa y dos diferentes de intervención reactiva, es decir, este sistema propicia llegar a resultados que favorecen la descripción hacia una profundización del movimiento conversacional. En este caso particular se trata de las intervenciones que anteceden y propician la expresión de un AC. La Tabla 39 muestra lo anterior.

Debemos notar que en los cuatro patrones interactivos establecidos no se está considerando el turno o la intervención correspondiente a la reacción al AC, únicamente los casos que focalizan el origen de la intervención que contiene al AC. El análisis de la reacción al acto de cumplido se presenta en el Capítulo 8.

Tabla 39. *Ocurrencias del AC en las intervenciones iniciativas y reactivas.*

*Frecuencias y porcentajes.*

Propuesta Briz <i>et alii</i>	Unidades observadas en este estudio	Patrón	Ejemplo	Cantidad
Intervención iniciativa	B = no ha dicho nada relacionado con el AC  B = no ha dicho nada  A = -expresa un AC  -AC como saludo	Ø B - A	1.B: Se te va a enfriar (la sopa)  A: Después de todo, todavía <b>me gustas</b> .  2. A: <b>Me encanta tu apodo, "el Cursi"</b> ; debes ser como súper tierno ¿no?	93  (64.5%)
Intervención reactiva	B = pregunta o aseveración que busca el AC  B = aseveración  A = expresa un AC	B (¿?!)- A	1.B: ¿Qué, de a tiro soy una güeva?  A: No, <b>eres un viejononón</b> , ese güey es un pendejo  2. B: Ay, ésta. Cómo me recuerda a su papá.  A: ¡Ay no diga eso!. Ese güey está refeo. La Nadia salió a usted: <b>bonita</b> .	26  (35.4%)
				Total 144  (99.8%)

## 7.2 Rutinas conversacionales

Nos detenemos en las siguientes páginas para mostrar un análisis de rutinas conversacionales en las que se presenta el AC. Las rutinas conversacionales, también llamadas expresiones rituales, toman su valor de acuerdo a los valores codificados culturalmente, no pueden ser interpretadas al margen del contexto en el que se realizan. Para Coulmas (1979), las rutinas conversacionales están altamente convencionalizadas, mediante éstas los hablantes se desenvuelven con

más soltura en la interacción. Aquí nos centramos en las rutinas de apertura y cierre.

El saludo o apertura y la despedida o cierre, como tales, se realizan bajo diferentes expresiones lingüísticas convencionales. Encontramos en el corpus que el AC es un acto de habla que ocurre en ambos momentos conversacionales. Este acto de habla ha sido mencionado como un acto para abrir y cerrar conversaciones en los estudios sobre el mismo cuyos datos se obtuvieron etnográficamente (Wolfson, 1983). Se ha mencionado que ocurre precedido de un saludo o de una despedida o incluso reemplazan a estos actos y otros como las disculpas y los agradecimientos (Wolfson, 1983; Hernández, 2010, en grupos de mexicanos y españoles al momento de despedirse de una cena). Veremos en esta sección esos AC que se expresan al inicio y al final de la conversación.

Mientras los primeros o los últimos momentos de la interacción suelen corresponder a lo que Goffman (1981) denomina «intercambios confirmativos», (por el carácter fuertemente ritualizado de los actos de habla desarrollados en su interior en la mayoría de las culturas), las secuencias centrales representan, por el contrario, el escenario esencial para el desarrollo conceptual de las interacciones.

En tanto conversación, saludarse y despedirse (con el interlocutor y del interlocutor) son actos de reconocimiento recíproco, es decir, mediante el saludo los participantes se identifican recíprocamente y se comprometen a acatar las reglas construidas por el grupo social. Los interlocutores quedan así enmarcados en un conjunto de regulaciones que los construye como sujetos (Areiza y García, 2003).

El acto de habla de saludar es caracterizado por Searle (1969) como un acto sin contenido proposicional<sup>109</sup>. Es evidente en el corpus que el saludo también se

---

<sup>109</sup> De acuerdo a las condiciones de adecuación de los actos de habla que propone Searle, este autor caracteriza el acto de saludar de la siguiente manera: Regla preparatoria: *H acaba de encontrar (o acaba de ser presentado) a O*. Regla de sinceridad: *ninguna* y Regla esencial: *Cuenta como un reconocimiento cortés de O por parte de H* (Searle, 1969 p. 75).

da con un acto con contenido proposicional como es el caso del AC. Hemos identificado en esta investigación que el AC se presenta tanto con contenido proposicional como en interjecciones sin contenido proposicional (*¡Guau!* y *¡Órale!*). Algunos de los casos con contenido proposicional los hemos identificado en el momento de apertura y cierre de la conversación. Con ese contenido, el AC se usa para establecer y terminar el contacto con la otra persona, con ello se refrenda su relación y se materializan los vínculos sociales y afectivos entre ambos. En otras palabras, el primer contacto se puede hacer con una expresión convencional sin contenido proposicional, pero también se establece el primer contacto con expresiones con contenido proposicional entre las que se encuentra una valoración positiva. Es decir, no es un requisito del primer contacto entre los hablantes que sea realizado mediante una emisión con contenido proposicional, pero es posible que ello suceda. En estas circunstancias, el AC se usa en los momentos de inicio y cierre de una conversación del mismo modo que lo hace típicamente el saludo y la despedida.

Como han notado Bach y Harnish, los actos de reconocimiento expresan superficialmente o genuinamente, ciertos sentimientos hacia el interlocutor. Estos sentimientos y su expresión son apropiados en ocasiones particulares (Bach y Harnish, 1979 p. 51). En este caso se trata del momento de inicio y cierre de la conversación; la expectativa social es que ambos se expresen con una expresión convencional. Sin embargo, encontramos que para el primer contacto, se puede usar como expresión una intención genuina del hablante cuyo contenido proposicional sea una valoración positiva respecto al interlocutor, es decir, un AC como lo muestran los resultados aquí obtenidos. Igualmente para el momento de la despedida.

*Al inicio.* Se observa que los AC al inicio de la conversación pueden ser de diversa índole, son expresiones de gusto por el encuentro, algunos son AC sobre la apariencia, la cualidad del interlocutor (7a-f), también son frases lexicalizadas.

El total de AC que se expresan al inicio de la conversación y con los cuales se establece el contacto entre los interlocutores es de 24.

Parece que con la forma exclamativa más la valoración positiva el hablante saluda más intensamente respecto a un saludo convencional. Esto puede deberse a diferentes circunstancias; una de ellas es el hecho de que los hablantes no se habían visto durante cierto tiempo<sup>110</sup> antes de su encuentro, como en (7a-b).

(7)

a. Cochiloco: Pinche Benjamín García ¡Ya llegó por quien llorabas, cabrón!

Beny: Pinche gordo Mata ¡**Qué gusto verte!** (20I10)

b. Gonzalo: ¿Qué onda cuñis, cómo estás?

Zoe: Bien y ¿tú?

Gonzalo: Bien, bien, cab...¡ **Qué gusto verte!** (5M05)

c. Gonzalo: **¿Qué dice la mujer más hermosa de este planeta, eh?**

Mamá: Por fin llegaste

Gonzalo: ¿Cómo estás madrecita?

Mamá: Bien

d. Tío: ¡Ah! **La princesa más bella de todo el universo.** ¿Dónde has estado que no te he visto?

Martha: Trabajando, como siempre.

Tío: **Te había dicho que eres mi sobrina preferida.**

Martha: Soy la única.

e. Meche: ¡Adán! **Te ves super bien.**

Adán: Tú también.

f. Enfermera: Doctor Herrera, ya le dije que **le queda muy bien la ropa de cirugía.**

---

<sup>110</sup> Dado que el tiempo es un asunto relativo, la extensión de un periodo de tiempo es subjetivo por lo que solamente aquí se opone al hecho de que no hay entre los hablantes un encuentro cotidiano, situación en la que el saludo con *Hola, ¿Cómo estás? ¿Qué tal? ¿Qué onda? ¡Quihubo!* etc. es frecuente.

Dr. Herrera: Es que a mí todo lo que me tape la cara me favorece.

Ya ve Batman qué guapo se ve.

Igualmente, parece que las frases lexicalizadas que cumplen la caracterización del AC, en las interacciones encuentran su lugar de expresión al inicio del encuentro de los interlocutores (8a-c).

(8)

a. Lupita: ¿Qué pasó, a **qué se debe el honor?**

Beny: No pues aquí, cuñada, quería fumar la pipa de la paz. (20I10)

b. Gonzalo: Bueno, y ¿tú qué, eh? **¿A qué debo el honor de tu visita?**

Zoe: Pues vine porque quiero un cuadro tuyo en mi habitación ¿Qué te parece? (5M05)

c. Padrino: **Benditos los ojos**, ahijado...Pero mira nomás qué jodido te ves,  
pinche pocho

*Al final.* Se presenta solamente un AC que se expresa en el cierre del intercambio comunicativo. Similar al saludo, en la despedida se expresa el gusto por el encuentro como se observa en (9).

(9)

**Meche:** Qué gusto me da...Bueno, pues este ya me tengo que ir porque me

indilgaron a mi sobrina y tengo que pasar por ella...pero, **me dio gusto verte.**

Adán: Oye, pero espérate, es que yo vine para verte a ti.

Lo anterior permite identificar que en la sociedad mexicana representada en los diálogos cinematográficos aquí analizados, el uso del AC es una estrategia comunicativa que permite abrir una conversación, continuarla y finalizarla. La metodología de obtención de datos que se sigue en esta investigación permite

identificar esta función del AC. En los estudios en los que se solicita a los informantes que escriban un AC con base en un cuestionario o bajo determinada situación comunicativa (Nelson y Hall, 1999; Placencia y Fuentes, 2012) este tipo de resultados no son posibles, a menos que la situación sea una despedida, como lo investiga Hernández (2009). En ese estudio la autora solicita a dos grupos de jóvenes, uno de mexicanos y otro de españoles, que escriban que dirían en la siguiente situación: *Despedida tras una cena en casa de un amigo*. En sus resultados, la autora reporta que, por un lado, el acto de la despedida propiamente es el que menos se presenta en ambas comunidades, siendo el cumplido y el agradecimiento más frecuentes; por el otro, que los mexicanos expresan más cumplidos que los españoles en un porcentaje de 73.1% para los primeros y 69.1% para los segundos (Hernández, 2009 p. 182). De este modo se constata una tendencia del AC a ser usado por los hablantes en momentos conversacionales que inician y terminan un encuentro.

**7.2.1 Conclusiones de esta sección.** El AC es un acto que se expresa en intervenciones iniciativas en las que no hay un motivo evidente en el intercambio que funcione como disparador del AC, o sea, se expresa espontáneamente. Igualmente, se expresa en intervenciones que responden a convenciones sociales en las que se elige su expresión (saludo, despedida). Al mismo tiempo se presentan intervenciones iniciativas en las que el AC es expresado después de una acción no verbal del interlocutor B que propicia su expresión por parte de A; en estos casos se puede decir que se trata de un AC provocado por un disparador no verbal. De tal manera que el AC en una intervención iniciativa debe su expresión a dos tipos de razones: una, por la libertad del hablante para comunicar una valoración positiva o por el cumplimiento de una convención social; otra, por un disparador, una acción no verbal, de B ante la cual A expresa un AC.

Por otro lado, el AC se presenta también como intervención reactiva al reaccionar a una pregunta expresa y directa de B que busca la valoración positiva

de A (como: *¿Te gusta?*). Esta emisión del AC, posterior a una intervención en la que se busca explícitamente, parece mostrar un rasgo sociocultural de esta comunidad de habla. Igualmente sucede con las intervenciones que no tienen la intención explícita de buscarlo, pero que son tomadas como una oportunidad de parte de A para expresar un AC. Ambos patrones muestran que, bajo una creencia compartida de los interlocutores, un acto adecuado a las circunstancias es un AC.

Por lo anterior se puede decir que las propiedades conversacionales del AC no necesariamente o no siempre cumplen la secuencia de un par adyacente típico del tipo pregunta - respuesta. Como había sido caracterizado por Schegloff y Sacks (1973). Tampoco se puede afirmar que siempre cumpla con la descripción de Pomerantz (1978) que afirma que el AC se da en una secuencia de acción en cadena, esta autora se refiere al AC y su respuesta. Aquí lo describimos con mayor detalle identificando cuatro patrones del intercambio de acuerdo a las fuentes que lo propician. Este resultado es una aportación a los estudios sobre este acto de habla. De este modo se reúne evidencia que apoya la cuarta hipótesis de esta investigación en el sentido de que el AC no siempre forma un patrón típico de un par adyacente pregunta-respuesta. El AC también es reacción a otros actos y se presenta en diferentes patrones de interacción en función de si en el intercambio se presenta o no un disparador que propicie su expresión, de si se cumple con convenciones sociales o si es expresado espontáneamente. Con lo anterior se logra el séptimo objetivo específico de esta investigación: Identificar y describir si en la realización del acto del cumplido existe un acto que lo provoque o si se expresa espontáneamente

En cuanto a las rutinas conversacionales, el hecho de que los hablantes opten por expresar un contenido proposicional con una valoración positiva es un tema que en esta investigación se considera relevante dado que al ser un acto que realiza un acto convencional y que al mismo tiempo expresa una valoración positiva identifica la forma en que los hablantes resuelven establecer contacto: con un AC. Lo anterior coincide con los estudios sobre el mismo cuyos datos se

obtuvieron etnográficamente, en ellos se ha identificado el cumplido como un acto de habla para abrir y cerrar conversaciones, que ocurre precedido de un saludo o de una despedida (Manes y Wolfson, 1981) o incluso reemplaza a estos actos y otros como las disculpas y los agradecimientos (Wolfson, 1983). Este tipo de resultados no se puede obtener cuando se hacen cuestionarios a los informantes para que formulen un AC bajo cierta circunstancia, a menos que se especifique que se trata de un saludo o una despedida (como ocurre en el estudio de Hernández, 2004, citado anteriormente). La metodología de obtención de datos en este punto es crucial para la identificación del AC como acto que reemplaza al acto de saludar y despedirse. Se plantea y queda abierta la necesidad de un estudio más detallado sobre este tema.

Después de analizar el lugar dentro del intercambio en el que se ubica el AC, también es motivo de observación la perspectiva de la enunciación que presenta el AC al ser expresado, lo cual permitirá una descripción más completa de este objeto de estudio. Éste es el tema de la siguiente sección de este capítulo.

### **7.3 Deixis personal**

Seguimos la definición que hace Lyons (1977, p. 574) sobre deixis: “Por deixis se entiende la localización e identificación de personas, objetos, eventos, procesos y actividades de las que se habla o a las que se alude, en relación con el contexto espacio temporal creado y sostenido por la enunciación y por la típica participación en ella de un solo hablante y al menos un destinatario.”

La deixis personal en el acto de cumplido se identifica en rasgos gramaticales que relacionan el enunciado que contiene el AC con la coordenada de las personas (*yo, tú, él/ella/eso*). Así, la persona verbal, los clíticos, y los pronombres posesivos son indicadores de la deixis que eligen los hablantes. De esta forma, logramos identificar en la construcción sintáctica del AC la deixis de persona que ayuda a expresar aquello relativo al interlocutor a lo que se hace alusión con la valoración positiva. Así, es un indicador de cómo los hablantes se colocan respecto a lo que están valorando del interlocutor: desde el *yo* hablante,

desde el *tú* destinatario o desde *él/ella/eso* que hace referencia a la situación a la que puede referirse la enunciación.

La situación canónica de enunciación es egocéntrica en el sentido de que el hablante, por el hecho de serlo, se asigna el papel del *yo* y lo remite todo a su punto de vista (Lyons, 1980 p. 575).

En este trabajo seguimos de manera más puntual la propuesta de Blum-Kulka *et al.* (1979) de nombrar particularmente a la deixis personal como perspectiva de la enunciación. Con perspectiva de la enunciación aquí nos referimos al lugar que se le otorga a la presencia del *yo*, del *tú* y de la tercera persona gramatical en el mensaje lingüístico. Esto se refiere a si el enunciado se enfoca desde el hablante, desde el oyente, desde *él/ ella/eso* (Blum-Kulka, House y Kasper, 1989). Para lograr el octavo objetivo de esta investigación en torno a la identificación y descripción de la perspectiva de la enunciación en la expresión lingüística del acto de cumplido, retomamos este criterio que proponen Blum-Kulka, House y Kasper (1989), entre otros, cuando estudian el acto de pedir. Los resultados de este análisis nos permiten acercarnos un poco más a las características pragmalingüísticas de este acto. En el punto 7.2.1 se expone brevemente el aporte que los estudios de pragmática transcultural ofrecieron y el avance que significó tanto a la interculturalidad como vertiente de investigación como a los resultados pragmáticos en una misma lengua. En 7.2.2 presentamos el análisis y en 7.2.3 presentamos las conclusiones de esta sección.

**7.3.1 Consideraciones teóricas.** Si bien los estudios que se iniciaron en la década de los ochenta sobre pragmática intercultural proporcionaron aportes comparativos entre lenguas, igualmente abrieron la posibilidad de examinar la variabilidad intralingüística de las formas y las estrategias, así como el repertorio lingüístico dentro de una lengua para expresar una función pragmática específica, es decir, llamaron la atención sobre resultados pragmalingüísticos.

Por otro lado, se iniciaron los contrastes de corte sociopragmático, esto es, se registró la elección de estrategias por parte de los informantes según las

diferentes situaciones en las que se examinó cómo la actuación pragmática está sujeta a condiciones sociales y culturales.

El caso más trascendente de los estudios pragmáticos en torno a un acto de habla es el Proyecto Transcultural de Realizaciones de Actos de Habla (Cross-cultural Speech Act Realization Project – CCSARP, Blum-Kulka *et al*, 1989), que investigó dos actos de habla: peticiones y disculpas, en ocho lenguas o variedades de lengua: alemán, danés, español rioplatense, francés canadiense, hebreo, inglés australiano, británico y estadounidense. Se empleó una metodología basada en instrumentos de elicitación como completar diálogos (Blum-Kulka, 1997). Blum-Kulka *et al.* desarrollaron diferentes categorías de análisis para registrar en el acto de pedir, por ejemplo, el grado de indirección y el apoyo de otros elementos lingüísticos en el enunciado, entre los cuales proponen la perspectiva de enunciación. Les interesa observar si para pedir los hablantes expresan la petición desde el oyente y dicen algo como: *¿Podrías prestarme tus apuntes?* o desde la perspectiva del hablante, como sería: *Necesito que me prestes tus apuntes.* Los resultados revelaron que los hablantes de todas las lenguas estudiadas varían sus estrategias de acuerdo con las variables situacionales. De igual manera, este tipo de estudios evidenció en su momento que en ese nivel de lengua se observan diferentes estilos de interacción y que las diferencias intralingüísticas de los temas pragmáticos tienen implicaciones en el aprendizaje de segundas lenguas y en la traducción.

En tanto que el AC es un acto que se usa en otras lenguas y culturas, se asume, igualmente, que existen variaciones en su expresión. La deixis personal o más específicamente la perspectiva de la enunciación puede ser un rasgo de diferenciación intercultural, su identificación en este corpus proporciona información para trabajar en su enseñanza, disminuyendo así la inercia intuitiva en torno a este acto y asegurando sus diferentes maneras de expresión en un corpus cinematográfico.

**7.3.2 Análisis de la perspectiva de enunciación en el acto de cumplido.** Los AC fueron caracterizados en esta investigación como actos directos, lo cual representa una gran ventaja en la identificación de la perspectiva de la enunciación del AC como vemos a continuación.

Identificamos la perspectiva de la enunciación con base en la presencia de ítems morfosintácticos, léxicos y estructurales que contribuyen a marcar el relieve del participante desde el que se formula la valoración positiva.

En los AC constituidos con estructuras oracionales, la perspectiva de enunciación se muestra con la conjugación verbal y con pronombres como se muestra en los siguientes ejemplos:

Desde el hablante: Fernanda: ...me dieron ganas de darte un beso. **Me gustas.**

Desde el oyente: Adán: No. **Eres un viejonón.** Ese güey es un pendejo.

Dentro de las estructuras oracionales, identificamos el AC que se expresa desde la tercera persona (E). Se refiere, de forma general, a la expresión explícita de un objeto relativo al interlocutor con la conjugación verbal en tercera persona singular y plural en verbos con el orden canónico SVO, por ejemplo: Papá: *Está muy rica, hija. Ya te puedes casar.* (1L00)

Adicionalmente, en los casos de estructuras no oracionales, en enunciados con grupos exclamativos como *¡Qué bonito!* se infiere por el contexto que el hablante se refiere al interlocutor como en: Chano: **¡Qué amable!** O a algo relativo al interlocutor como en: Fernanda: **¡Qué bonito!** ¿me dejas tomarle una foto? En el que *bonito* se refiere a un burro.

Se identifican en el corpus las anteriores tres perspectivas de enunciación, que se corresponden con la deixis de persona. Todas éstas se presentan a continuación según el orden de frecuencia en el que aparecen en los datos.

La que se presenta con una notoria mayoría es la perspectiva desde el oyente (O) con un porcentaje de 58.3% (84). La siguiente en el orden es la

perspectiva desde la tercera persona gramatical singular y plural (E); gran mayoría de estos casos hacen referencia a un objeto, con un porcentaje de 27.0% (39). La perspectiva desde el hablante (H) se presenta en un 14.5% (21) de las ocasiones. Lo anterior se resume en la Tabla 40.

Tabla 40. *Perspectiva de la enunciación . Frecuencias y porcentajes.*

Perspectiva de la enunciación del acto	Frecuencia	Porcentaje
Desde el oyente (O)	84	58.3%
Desde él/ella/eso (E)	39	27.0%
Desde el hablante (H)	21	14.5%
Total	144	99.7

*Desde el oyente (O).* La regularidad se encuentra en que la construcción lingüística coloca al oyente en el centro de la enunciación. Esto se da con la conjugación verbal de los copulativos, semicopulativos y transitivos y con el pronombre de objeto indirecto (te) de los verbos intransitivos, con los cuales se señala al interlocutor como agente de la acción. Los ejemplos (10a-h) muestran lo anterior.

(10)

- a. Andy: **Estabas guapísima, no perdón, digo que estás muy guapa.** (2S01)
- b. Cursi: Ay, Mayita, **estás más buena de lo que creí.** (15R08)
- c. Sobrino: Me caí que **eres a toda madre,** tío. (20I10)
- d. Eulogia: **Tú tienes dedos bien fuertes.** (3N03)
- e. Enfermera: Dr. Herrera, ya le dije que **le queda muy bien la ropa de cirugía.** (19E10)
- f. Patrick: Pero si **es una mujer muy joven** ¿Le parece si vamos a escuchar a su esposo? (22V11)
- g. Luisa ¿Mi amor, cómo no iba a venir, mi vida? **Lo hiciste increíble.**

h. Andrea: No por nada. **Te quedó de pelos.** (6C06)

Estos ejemplos muestran la elección del hablante para darle relevancia al oyente en el AC. De igual manera, se expresa el AC con la exclamación no oracional en la que la perspectiva desde el oyente se infiere por el contexto de enunciación. Es el caso en que la estructura exclamativa, en la que no se encuentra un sujeto gramatical explícito del tipo *Qué + adjetivo* como en *Qué amable* –en el que no se dice *es usted* pero se sobreentiende –.

*Desde la tercera persona gramatical.* Bajo la observación de que el AC se hace sobre diferentes objetos del cumplido, como se muestra en el Capítulo 4, y que entre éstos se encuentran objetos físicos relativos al interlocutor, no sorprende que se presente esta perspectiva. Se refiere de forma general a un a *algo* relativo al interlocutor, lo cual se da con la conjugación verbal en tercera persona singular y plural de los verbos copulativos y transitivos. Así como algunos casos con la forma exclamativa *Qué + Adj* como *¡Qué bonito! (eso)* *¡Qué chido! (eso)* en los que se hace referencia a un objeto relativo al interlocutor, el cual no se expresa. De igual modo, ocurren en dos ocasiones la construcción *Qué+Adj+GNom*, en estos casos se observa de forma explícita en el enunciado la concordancia del adjetivo con el sustantivo, que es el referente que se valora como en *¡Qué bonito espectáculo!*, *¡Qué bonita casa!* Por otro lado, se presenta la frase lexicalizada *¿A qué se debe el honor?* en la tercera persona gramatical del verbo *deberse a* con lo cual el hablante busca una causa a la presencia del interlocutor. Todos estos casos los hemos considerado dentro de esta categoría.

Esta perspectiva desde él/ella/eso ocurre el 27.0% de las ocasiones, es una frecuencia considerablemente menor que desde la perspectiva del oyente. La perspectiva de la enunciación focaliza el objeto valorado de la manera que se observa en (11a-h).

(11)

- a. Lupita: **Están muy chulas**, gracias. Pásale. (*unas flores*) (20I10)
- b. Lupita: Ay, gracias, mi amor, **están preciosos** y el vestido.  
(*unos aretes*) (20I10)
- c. Maya: **Está hermoso**. (*un anillo de compromiso*) (15R08)
- d. Ricardo: Perdón sólo estaba mirando las fotos mientras esperaba.  
**Están muy padres**, ¿tú las tomas? (IL00)
- e. Rubén: **Está delicioso**, Nana. (*un platillo de pollo*) (10D08)
- f. Zoe: **Está muy lindo éste**. (*un cuadro en la pared*) (5M05)
- g. Fernanda: **¡Qué bonito!** ¿Me dejas tomarle una foto? (18V09)
- h. Jazmín: **¡Guau, qué precioso San Gabriel!** (16K08)
- i. Lupe: ¿Qué pasó, **a qué se sebe el honor?** (20I10)

Además de los casos anteriores, se presenta uno con la conjugación verbal en tercera persona que se refiere al interlocutor. En (12a) Gonzalo saluda a su mamá refiriéndose a ella en tercera persona.

(12)

- a. Gonzalo: **¿Qué dice la mujer más hermosa de este planeta?** (5M05)

*Desde el hablante (H).* El porcentaje de AC expresados desde la perspectiva del hablante es de 14.5%, se señala al hablante por medio del pronombre de objeto indirecto *me* que identifica al hablante, experimentante de la acción. En este conjunto se agrupan los AC con el verbo *gustar*, *encantar* y *dar gusto* y los casos de las frases lexicalizadas. Una de éstas, *Benditos los ojos...*, refiere a los ojos del hablante. La otra frase, *¿A qué debo el honor de tu visita?* expresa la perspectiva desde el hablante con la conjugación del verbo en primera persona, se presenta de esta forma sólo una vez. Lo anterior se observa en los ejemplos (13a-e).

(13)

- a. Macarena: No, no, no, **a mí me gustaría ser más como tú.** (2008)
- b. Capitán Ramírez: Excelente, Beny. **Me da gusto que tengas tan buena memoria.** ¿Quieres otro café? (20110)
- c. Gonzalo: Bueno, ¿Y tú qué, eh? **¿A qué debo el honor de tu visita?** (5M05)
- d. Ricardo:¿Te gustó? Julia: **Me encantó...me encantó.** (*el poema*) (IL00)
- e. Julia: Ese es el problema, **que me encantó, me gustó tanto que ya no puedo ocultarlo.** (IL00)
- f. Gonzalo: Bueno, ¿y tú qué, eh? **¿A qué debo el honor de tu visita?** (5M05)

El análisis anterior nos lleva a las siguientes conclusiones:

**7.3.3 Conclusiones de esta sección.** Se observa el hecho de que la diferencia de la perspectiva desde el oyente (O) es superior al total de las otras dos: E, H, ya que el total de las primeras es de 84 mientras que la suma de las dos restantes es de 60.

Esta diferencia en la perspectiva del enunciado está en concordancia con la afirmación de Grinstead (2000) de que el hablante mexicano se coloca en la periferia y coloca al oyente en el centro de la interacción. En el caso concreto del AC, el hablante coloca al oyente en el centro y la enunciación periférica se distribuye entre el hablante y un objeto.

Este resultado en relación con la cortesía apoya la opinión de Curcó (2012 p.11) en el sentido de que recrea icónicamente la aprobación y el involucramiento e indica que los intereses y deseos del otro son parte del grupo.

Es un resultado que da luz sobre la manera de expresar el AC en el contexto de la comunidad mexicana representada en los diálogos cinematográficos y aporta información nueva respecto a la manera en la que lingüísticamente se realiza el AC.

#### 7.4 Conclusiones del capítulo

Consideramos que los resultados de los diferentes análisis a lo largo de esta investigación forman un conjunto de datos en torno al AC que dan la pauta para ser contrastados con otros contextos socioculturales o con otros actos de habla dentro del mismo contexto. Entre esos datos, se encuentran los de este capítulo. En primer término, identificamos que el AC también es reacción a otros actos y se presenta en diferentes patrones de interacción en función de si en el intercambio se presenta o no un disparador que propicie su expresión, de si se cumple con convenciones sociales como los saludos o si es expresado espontáneamente. Con lo anterior logramos el objetivo específico 7 de este estudio, el cual pretende: identificar y describir si en la realización del acto de cumplido existe un acto que lo provoque o si se expresa espontáneamente. De igual modo comprobamos la cuarta hipótesis, la cual dice: El acto de cumplido y su reacción no siempre forman un patrón interactivo típico de un par adyacente (como el par pregunta-respuesta), incluso el acto de cumplido puede ser reacción a otro acto.

Por otra parte, el análisis de la deixis personal más concretamente de la perspectiva de la enunciación proporciona un elemento más de conocimiento sobre el AC en nuestro contexto sociocultural. Identificamos en este análisis que en la expresión de un AC la enunciación se puede dar bajo tres diferentes perspectivas, lo cual no había sido señalado anteriormente. Este resultado nos permite lograr el octavo objetivo secundario, el cual establece: Identificar y describir la perspectiva de la enunciación en la expresión lingüística del acto de cumplido.

Estos resultados coinciden con las otras características encontradas respecto al AC en el sentido de que su espectro de funcionamiento es más amplio de lo que en la bibliografía había sido mencionado y se consideraba de este acto de habla.

En la conversación, tras la expresión de un AC se espera la expresión de una respuesta o reacción por parte de quien lo ha recibido. La respuesta al cumplido es un acto que ha recibido mucha atención en diferentes lenguas y

culturas, independientemente del AC. En esta investigación también abordamos el análisis de este acto de habla y se encuentran particularidades propias de este corpus. Es el tema del siguiente capítulo.

## 8. LA REACCIÓN AL ACTO DE CUMPLIDO

La reacción al acto de cumplido (RAC, en adelante) es uno de los actos con amplia variación intercultural comprobada en tanto que se ha estudiado ampliamente (mucho más que el acto de cumplido). Evidentemente, es un acto que está ligado al acto que le precede, por lo que vale la pena recordar en estas líneas la clasificación del AC como acto de reconocimiento para Bach y Harnish (1979); considerado así en esta investigación. Los actos de reconocimiento expresan, más allá de un sentimiento X, la intención de que el oyente crea que el hablante expresa ese sentimiento. En general, con un acto de este tipo se obtiene uno en respuesta. Así, se dan los saludos y las despedidas, que se intercambian; las gracias, las felicitaciones y las condolencias se aceptan, las disculpas se aceptan o se rechazan. La pregunta que surge aquí es ¿qué se hace en la comunidad de habla que se representa en este corpus con el acto de cumplido? ¿cómo se reacciona ante el acto de cumplido? ¿se acepta, se rechaza, se regresa, se minimiza, etc.? Estas cuestiones son abordadas en este capítulo. En 8.1 se presentan algunas referencias previas sobre este acto de habla. El análisis del corpus se expone en 8.2. Las conclusiones del capítulo se encuentran en 8.3.

### 8.1 La reacción al acto de cumplido

Se ha sostenido que al recibir un cumplido el destinatario vive una contrariedad. Pomerantz (1978) evidenció la paradoja del cumplido: coloca a quien lo recibe en una disyuntiva, por un lado, agradecerlo o manifestar acuerdo, por otro, evitar el autoelogio. Evitar el autoelogio a su vez produce otra tensión, entre expresar un franco rechazo al AC, lo que implicaría una grosería, y aceptar el cumplido sin mitigación, lo que implicaría una ufanía. Dado que el cumplido conlleva una evaluación positiva, ¿cómo se agradece y se evita el autoelogio al mismo tiempo? Es tarea de quien recibe el cumplido salir de esa situación de la manera más efectiva según los parámetros que se manejan en su cultura.

Para Herbert (1990) esta dificultad radica en el hecho de que el AC contiene un componente doble con una parte semántica y otra pragmática al mismo tiempo. El componente semántico está en el contenido de la aserción que expresa la valoración positiva y el componente pragmático en el “regalo verbal” que esa aserción conlleva. De tal manera que la tensión para el destinatario se encuentra en a qué atender: a la aserción (verdadera/falsa) o a la atención recibida a modo de regalo verbal (aceptar/rechazar).

Estas posibilidades en torno a lo que atiende quien recibe un AC han motivado numerosos estudios comparativos entre lenguas y culturas, los cuales a su vez han evidenciado diferentes maneras de reaccionar culturalmente determinadas (Holmes, 1988; Herbert, 1990; Manes, 1983; Nelson, Al-BAtal y Echols, 1996; Yuan, 1996; Lorenzo-Dus, 2001; Tang & Zhang, 2009; Moalla, 2013, Chen, 1993, 2010; Golato, 2002). Lo anterior ha permitido identificar algunas diferencias interculturales de interés, algunas de las cuales han sido recopiladas en el estudio que desarrolla Chen (2010) cuyo propósito es registrar dichas diferencias.

Es importante mencionar que en México existe el trabajo desarrollado en Puebla (Flores, 2014) sobre las respuestas a cumplidos, en él se reporta que la estrategia que más se presenta es la de aceptar. Los datos de este estudio se obtuvieron de entrevistas hechas por estudiantes de la licenciatura en la Enseñanza del Inglés como lengua extranjera. A estos entrevistadores se les pidió que le hicieran un cumplido al entrevistado y se registraron, así, las respuestas a éste.

En China, este acto ha sido estudiado copiosamente. El estudio de Chen (1993) en Xi'an fue el trabajo inicial<sup>111</sup>. En él, el autor concluye que entre los chinos se prefiere el rechazo como respuesta al cumplido, éste se expresa a través del menosprecio del objeto valorado en el cumplido. A partir de ahí, continuó

---

<sup>111</sup> Xi'an es una ciudad continental en el centro del país.

una serie de investigaciones diversas en metodologías y en las regiones de estudio, todas sobre este acto: Loh 1993, en Hong Kong; Yuan 2002, en Kuming; Yu 2004, en Taiwán; Tang y Zhang, 2008, con hablantes chinos radicados en Australia (citados por Chen, 2010). Entre los resultados de todos estos estudios la tendencia general es que el rechazo ocurre en mayor porcentaje que la aceptación. Sin embargo, existen también dos trabajos que reportan resultados contrarios: Rose y Ng (1999) con hablantes de cantonés que viven en Hong Kong; Spencer-Oatey y Ng (2001) con hablantes de chino continental en Shanghai y Guilin<sup>112</sup> así como de Hong Kong. La metodología de éstos es solicitar en una escala de 1 a 4 de preferencia la evaluación de las categorías Aceptar, Desviar, Rechazar. La tendencia general en estos estudios es una preferencia a la aceptación del AC. Sin pretender detallar aquí las diferencias entre ambos tipos de resultados, lo que queremos señalar es que algunos de estos autores han sugerido como explicación que en las zonas geográficas que tienen contacto con las culturas occidentales la aceptación como respuesta es preferente (Chen, 2010).

El mismo autor, en coautoría con Yang, (Chen y Yang, 2010), quince años después replican el estudio inicial en la misma ciudad china de Xi'an y obtienen un resultado completamente contrario. En esta ocasión la RAC es de aceptación. De esta manera se refuerza la explicación de que la cultura occidental ha influenciado drásticamente las respuestas al cumplido desde la apertura política y comercial en esa región de China a partir de los 90 del siglo XX (Chen y Yang, 2010 p. 1959)

En un intento por abarcar las investigaciones a través de las diferentes lenguas y culturas sobre el acto del cumplido y su respuesta, Chen (2010) reporta diferencias en la respuesta al acto de cumplido. En las siguientes líneas se presentan de forma general esos resultados ya que permiten ubicar la pertinencia de esta investigación inserta en la cultura mexicana (la investigación sobre la

---

<sup>112</sup> Guilin, es una ciudad continental en el centro del país.

RAC en nuestro país consta del trabajo mencionado arriba). De este modo, es posible colocar la RAC de nuestra comunidad de habla dentro del mapa intercultural hasta ahora perfilado en torno a este acto.

De todas las posibles RAC que han sido identificadas en diversas investigaciones en los diferentes países y culturas, Chen sugiere que, en un nivel amplio de generalización, algo común en todos los estudios sobre este acto es que se presentan tres posibles respuestas al AC: Aceptar, Desviar, Rechazar (*Acceptance - Deflection - Rejection*). Con base en estas macro categorías clasifica las culturas y países. De esta forma, presenta los siguientes resultados. Las lenguas y culturas se agrupan, según la RAC, del siguiente modo:

*Aceptar:* Siria, Sudáfrica, Estados Unidos y Nueva Zelanda, Alemania y España

*Desviar:* Irlanda y Turquía

*Rechazar:* China, Japón y Corea

Herbert (1986, 1988, 1990) había propuesto cinco principales respuestas al cumplido (aceptar, mitigar, rechazar, pedir interpretación y no respuesta). En este análisis decidimos retomar la clasificación de Chen sin dejar de observar que se presenta también la no respuesta como reacción al AC, como veremos en 8.2. Son varios los factores que intervienen y afectan “la elección de la respuesta al AC, principalmente: la autoevaluación, el tema del cumplido, el género del emisor y destinatario del cumplido, las variables de distancia, poder y grado de imposición”<sup>113</sup> (Lorenzo-Dus, 2001). Otro factor que interviene en la reacción al cumplido es el que corresponde a la actividad de la imagen que activan los interlocutores al momento de recibir un AC y la reacción al mismo. Son ese tipo de elecciones de los hablantes en este corpus, que son adecuadas a las situaciones comunicativas de su emisión, las que se analizan en este capítulo

---

<sup>113</sup> “...the presence of various factors which affect the choice of CRs, mainly self-evaluation; topic of compliment; gender of compliment giver and receiver; and the P,D and R variables.”

La clasificación de las tres amplias categorías de la RAC analizadas en datos obtenidos bajo diferentes metodologías puede resultar un esquema de comparación intercultural de utilidad en tanto que señala una tendencia. Sin embargo, en nuestros datos encontramos RAC con características propias de este tipo de corpus como se muestra en 8.2. Nos referimos al hecho concreto de las diferentes RAC que potencialmente, y de hecho, ocurren en conversaciones coloquiales como las que forman nuestro corpus.

Las generalizaciones anteriores respecto a la RAC son, sin duda, un avance en el mapa intercultural en torno a este acto. Sin embargo, es importante mencionar que la diversidad de investigaciones muestra igualmente diversidad de metodologías de obtención de datos y con ello variación en los resultados. Los estudios monolingües iniciales sobre el AC y la RAC se realizaron principalmente con base en grabaciones o reportes de conversaciones naturales, Los estudios interculturales han optado por métodos como el juego de roles, tareas como completar fragmentos de discurso (DCT) (Lorenzo-Dus, 2001, en inglés británico-español peninsular; Molla, 2013, entre hablantes de inglés americano- aprendientes tunecinos de inglés L2), entrevistas, evaluación de estrategias y conversaciones naturales (Chen y Yang, 2010 p. 1954). Vale señalar que no se menciona el cine como fuente de datos. De lo anterior, puntualizamos dos cosas, por un lado, que a pesar de los diferentes métodos de obtención de datos se ha llegado a resultados recurrentes, es lo que ha pasado con el inglés y sus hablantes. Y, en línea con esto, lo que se necesita es que en las diferentes lenguas y culturas aumenten las investigaciones para, con las diferentes metodologías, identificar las características socioculturales recurrentes. Este estudio es una aportación en este sentido.

La identificación del tipo de RAC en las diferentes lenguas y culturas favorece conocer el patrón interactivo que se da entre estos dos actos. Esta información sociopragmática es también de utilidad para los aprendientes de una L2 (en el caso particular de esta investigación, del español mexicano) dado

que se ha identificado el turno subsecuente a un AC como un aspecto conflictivo en la comunicación intercultural (Golato, 2003).

Como se ha mencionado anteriormente (cf. 1.1), en el nivel conversacional, se ha señalado que el AC forma un par adyacente con su correspondiente respuesta, del tipo saludo-saludo, pregunta-respuesta (Schegloff y Sacks, 1973). Pomerantz (1978) identificó ambos actos como un sistema de acciones (acción<sub>1</sub>, acción<sub>2</sub>) vinculadas de tal forma que al suceder la primera acción (AC) se abre la posibilidad de que ocurra la segunda como una acción apropiada. Ésta puede realizarse con diferentes acciones<sub>2</sub> que son adecuadas pragmáticamente.

Esta perspectiva de un sistema de acciones es un buen inicio para identificar las diferentes posibles reacciones al AC. Decimos inicio porque Pomerantz señala únicamente dos posibilidades:

1. A: cumplido  
B: aceptación /rechazo y
2. A: cumplido  
B: acuerdo/desacuerdo

Como veremos en este análisis el espectro de posibilidades de respuesta o reacción al AC se amplía notoriamente. Al mismo tiempo que identificamos la actividad sobre la imagen pública de los interlocutores al expresar una RAC.

*Imagen.* Al inicio de esta investigación, establecimos como un objetivo (9) de la misma identificar el papel que el AC juega en la interacción. Recuperamos el planteamiento de Brown y Levinson de considerar al AC como un acto amenazador de la imagen negativa y nos preguntamos si éste fuera el caso en nuestra comunidad de habla, ¿no lo notaríamos en las respuestas al mismo? De igual modo nos preguntamos: ¿cuál es la actividad sobre la imagen de los interlocutores en la expresión de una RAC? Ambas preguntas se abordan a lo largo de las estas páginas.

Como ya lo mencionamos, seguimos la propuesta de clasificar las RAC en tres principales categorías, mencionadas anteriormente (Aceptar, Desviar, Rechazar), cada una de las cuales contiene diversos actos. Es importante aclarar que, si bien Aceptar (un cumplido) es una de las tres macro categorías, también *aceptar un cumplido* es un acto de habla clasificado por Brown y Levinson (p.68). Ellos consideran que aceptar un cumplido daña la imagen positiva del hablante, afirman: “los actos que amenazan la imagen del hablante incluyen: aquéllos que dañan la imagen positiva de H: b) aceptar un cumplido (el hablante puede sentirse obligado a denigrar el objeto del cumplido recibido y, por lo tanto, dañar su propia imagen; o se puede sentir obligado a regresar el cumplido”<sup>114</sup>. Siguiendo esta lógica, se podría considerar que, en principio, aceptar un cumplido es ya una amenaza a la imagen positiva de H, sin embargo, en el análisis se observa que en el marco de la interacción esto no así.

Para las categorías de Rechazar (un cumplido) y Desviar (un cumplido) no existe una mención explícita dentro de su clasificación *a priori* de actos intrínsecamente amenazadores de la imagen, por lo que vamos a concretarnos (al igual que con la categoría de Aceptar) a analizar la actividad sobre la imagen de los actos que componen estas categorías.

## **8.2 Análisis de las respuestas al acto del cumplido**

Sucedan dos cosas no contempladas en el estudio de Chen. La primera es que del total de AC que conforman el corpus, una proporción (como se explica más abajo) no recibe una RAC a cambio, es decir hay una no reacción. Ésta es también una respuesta reportada por Moalla (2013) como estrategia de respuesta usada únicamente por los estudiantes tunecinos, no así por los estadounidenses. La autora afirma que el uso de esta estrategia indica que el destinatario del cumplido no lo interpretó como tal por lo que prefiere no responder. De igual modo, es una respuesta ya contemplada por Herbert (1990) como se ha mencionado

---

<sup>114</sup> *Those that directly damage S's positive face: b) acceptance of a compliment (S may feel constrained to denigrate the object of H's prior compliment, thus damaging his own face; or may feel constrained to compliment H in turn).* (Brown y Levinson p. 68 ).

anteriormente. Sin embargo, esta RAC en el corpus se presenta de dos diferentes maneras: No reacción y Reacción silente. La primera forma un grupo en sí mismo, la segunda pertenece al grupo de Sí reacción como veremos más abajo.

La segunda es que hay turnos en los que coocurren dos actos (AC+OA) y que en el turno subsecuente el hablante atiende el otro acto haciendo caso omiso de la valoración positiva, lo que llevaría a considerar una ausencia de RAC, pero de diferente tipo que la anterior. Por lo tanto, el análisis en este corpus nos lleva a segmentar las posibilidades de respuesta de la siguiente manera: 1. No reacción, 2. Sí Reacción.

1. *No reacción*. El total de este tipo es de 22% (33) del total de 144 AC. Es un tipo de respuesta cuya explicación se encuentra en el hecho de que no hay intervención verbal o no verbal subsecuente a la que contiene el AC debido a que se presentan cambios de escena, característica propia del discurso cinematográfico.

2. *Sí reacción*. Se refiere a la intervención subsecuente a la que contiene el AC en la que sí hay una participación verbal vinculada a la anterior. El porcentaje de RAC verbales es de 65.2% (94). Sin embargo, las características de este corpus llevan a sacar de consideración para este análisis aquéllos turnos subsecuentes a un turno con dos actos de habla en los que el interlocutor otorga preferencia a la intención del otro acto y el AC queda sin ser atendido y, por lo tanto, no tenemos RAC. Así como algunos casos en los que el AC es el único acto en el turno y en el turno subsecuente éste no es atendido. De este tipo son 40 (42.5%) de las 94. Un ejemplo de éstos es (1)

(1) *Situación*. *Fernanda y Lucía van en el coche. Después de varios días de viajar juntas están a punto de despedirse. Fernanda va a buscar a Mario, Lucía va a cruzar la frontera.*

Fernanda: ¿Me veo bien?

Lucía: **Pareces una princesa**, un poco flaca nomás. Pero nadie es perfecto ¿sabes?

→ Fernanda: ¿Crees que nos volvamos a ver? (18V09)

Con la eliminación de los 40 intercambios de este tipo, el conjunto para el análisis que se presenta en las siguientes páginas es de un total de 54.

Como mencionamos arriba, incluimos en este grupo a las RAC que son silentes solamente para el análisis cuantitativo debido a que es un silencio real dentro de la interacción pero no las vamos a considerar para un análisis más detallado ya que merecería un análisis de otro tipo y nos desviaríamos de los objetivos de esta investigación. El total de este tipo de respuestas es de 11.8% (17). Un ejemplo de éstos es (2):

(2) *Situación. Marina llega llorando y se acerca a Adán, su amigo, después de haber discutido con su novio porque lo encontró con otra mujer. El novio, al verse descubierto por ella, le dice que lo ve no es cierto; ella se va y él le grita: eres una hueva.*

Marina: ¿Qué, de a tiro soy una hueva?

Adán: **No, eres un viejononón**, huevo. Ese güey es un pendejo

Marina: *(asiente con la cabeza como aceptando el consuelo)* (7E06)

Los anteriores resultados se pueden apreciar en la Tabla 41.

Tabla 41. *Tipos de reacción al acto de cumplido (RAC).*

Tipos de reacción al AC	Frecuencia	Porcentaje
No reacción	33	22.9
Sí reacción		
-No verbal	17	11.8
-Verbal	94	65.2
No RAC	(40)	(42.5)
<b>RAC</b>	<b>(54)</b>	<b>(57.4)</b>
Total	144	99.9

Como se muestra en la Tabla 41, el universo de RAC que analizamos a continuación se conforma de 54 (en negritas). Este conjunto, de forma general, puede incluirse en el esquema de Chen en tanto que el autor plantea que dentro de los “extremos”: Aceptar – Rechazar, se pueden medir todos los casos de respuesta al AC<sup>115</sup>. Lo anterior señala una convergencia de diferentes autores respecto a la taxonomía de la RAC, la cual a su vez concuerda con la puntualización de Pomerantz (1978) respecto a la disyuntiva que conlleva responder un AC, entre rechazarlo y aceptarlo o mostrar acuerdo con el emisor evitando el autoelogio. Al centro de ambos extremos se encuentran diversas posibilidades que buscan un balance, han sido agrupadas bajo la categoría de Desviar, de tal manera que agrupamos las RAC en las categorías extremas, y en la intermedia las que no se incluyen en ellas. De esta manera, los resultados de esta investigación se adhieren a los parámetros en los que han sido insertados los diferentes estudios de otras culturas y lenguas en torno a este acto.

En el total de 54 casos de RAC, se observa la siguiente frecuencia de cada una de las tres macro categorías: Aceptar con 75.9% (41), Desviar con 12.9% (7) y Rechazar con 11.1% (6). Dentro de las tres diferentes categorías se encuentran diferentes actos de habla que llamamos micro actos. Algunos de éstos se encuentran en la clasificación de actos intrínsecamente amenazadores de Brown y Levinson, los cuales señalamos con las siglas B/L, pero también existen otros que no se presentan en dicha clasificación. En el análisis, en todos ellos observamos el trabajo sobre de la imagen. Los micro actos a los que nos referimos son los siguientes:

Aceptar: agradecer (B/L), buscar confirmación, aceptar un cumplido (B/L), jactarse, explicar, expresar acuerdo (B/L), regresar el AC, minimizar el AC.

Desviar: aclarar, corregir la aserción, desviar, ofrecer (B/L), otros actos.

---

<sup>115</sup> *Since the ends specify the “extremes” a responder can do about a compliment, it is capable of measuring all compliment response (Chen, 2010 p. 94).*

Rechazar: contradecir (B/L), rechazar (B/L).

El total general de las tres categorías con sus frecuencias se muestra en la Tabla 42. Posteriormente se expone cada grupo.

Tabla 42. *Macroactos y microactos en la respuestas al acto de cumplido (RAC). Frecuencias y porcentajes.*

Macro	Micro	Frecuencia	Porcentaje
	Agradecer	12	21.8
	Buscar confirmación	9	16.3
Aceptar	Aceptar	6	10.9
41	Regresar el AC	6	10.9
(75.9%)	Jactarse	3	5.4
	Explicar	3	5.4
	Minimizar el AC	1	3.1
	Expresar acuerdo	1	1.5
Rechazar	Contradecir	3	4.6
6 (11.1%)	Rechazar un cumplido	3	4.6
Desviar	Aclarar	3	12.5
7	Corregir la aserción	1	3.1
(12.9%)	Otros casos	3	6.2
Total		54	99.9

*Aceptar.* Es el conjunto más amplio del total con 41 (75.9%). Este resultado concuerda con el de Flores (2014). Esta categoría general, en este corpus se subdivide en ocho diversos actos. Como se observa, los actos agradecer y aceptar junto con buscar confirmación son los más frecuentes. La alta frecuencia de estos actos merece atención dado que, desde la perspectiva de la teoría de la cortesía

de Brown y Levinson, agradecer y aceptar un cumplido son actos amenazadores de la imagen como se mencionó anteriormente y que repetimos a continuación:

-El acto de agradecer (algo) o dar las gracias es un acto que amenaza la imagen negativa del hablante ya que acepta una deuda, con lo que expone su propia imagen<sup>116</sup>.

-El acto de aceptar un cumplido es un acto amenazador de la imagen positiva del hablante ya que puede sentirse obligado a denigrar el objeto del cumplido, dañando así su propia imagen; o puede sentirse obligado a contestar el cumplido<sup>117</sup>.

Para analizar cómo contrasta la perspectiva de estos autores con los datos en este corpus, presentamos a continuación los micro actos de cada categoría. Exponemos primero los ejemplos y después el análisis de los mismos. En cada ejemplo se señala el AC con negritas y el acto de RAC subrayado.

### (3) Agradecer

a.-*Situación. Beto (después Rudo) y Tato (después Cursi), ambos con lentes oscuros, van entrando al hipódromo. Cuatro jóvenes los reconocen como futbolistas. Se acercan a ellos y les hablan.*

Fan: Oigan ustedes son el Rudo y el Cursi, ¿no? (*Ellos asienten sonrientes, orgullosos*)

Fan: Uta ¡**qué chido!**, me cae que **eres el mejor goleador de la historia**, Cursi.

Cursi: Gracias (15R08)

b.- *Situación. Zoe y Gonzalo son cuñados, empiezan a tener una relación más íntima. Zoe invita a cenar a su casa a Gonzalo. Él llega.*

Zoe: Bienvenido, hacía mucho que no venías, ¿no?

---

<sup>116</sup> "Those acts that offend S's negative face: a) expressing thanks (S accepts a debt, humbles his own face) (Brown y Levinson p. 67)

<sup>117</sup> "Those acts that directly damage S's positive face: b) acceptance of a compliment (S may feel constrained to denigrate the object of H's prior compliment, thus damaging his own face; or he may feel constrained to compliment H in turn) (Brown y Levinson p. 68)

Gonzalo: Sí, hace un chingo. **Está bien chido ese vestido.**

Zoe: Gracias. (5M05)

*c.- Situación. La Nonna baja a la sala de su casa. Están sus hijos y sus amigos reunidos para festejarla por su cumpleaños. Es una sorpresa.*

Nonna: Desde que me caí en la regadera todo se me olvida.

Amiga: **A mí que me den de topes para verme tan hermosa como tú, María.**

Nonna: Gracias (8V08)

Estos tres ejemplos muestran AC con diferentes objetos de cumplido: (3a) hacia la actividad, (3b) hacia un vestido y (3c) hacia la apariencia adquirida. En ellos la RAC es decir: gracias, de esta forma el hablante elabora sobre su imagen positiva como quien expresa reciprocidad a la atención a la imagen recibida. No parece coincidir con la elaboración de la imagen que establecen Brown y Levinson para el acto de agradecer.

Contrastamos este resultado sobre agradecer, cuyo total es de 12 /54, con el resultado que reporta Barros (2011) sobre las respuestas al cumplido en España (con el corpus Val.Es.Co), que entre 56 cumplidos sólo en una ocasión se reporta como reacción un agradecimiento. Es decir, el acto de agradecer un AC en el contexto mexicano, según se observa en este corpus, es mucho más frecuente que en la comunidad de habla valenciana.

Sobre aceptar un cumplido mostramos los siguientes ejemplos:

(4) Aceptar

*a.- Situación. Luisa es la encargada del evento de la empresa esa noche. Después de la presentación musical, ante el micrófono da la bienvenida y después de bajar del estrado habla con diferentes personas. Llega Patrick (su novio) al evento. Sorprende a Luisa por atrás. Ella salta.*

Patrick: Seguramente, pensaste que no vendría.

Luisa: Casi me sacas el brazo.

Patrick: Ojalá, así podría robártelo.

Luisa: Oye, qué bien te ves.

Patrick : Digamos que era de mi talla el difuntito (se ríen).

**Tú, tú en cambio te ves....¡guau!**

Luisa: Pues a ver si así logro por fin convencerte de que inviertas con nosotros.

*b.- Situación. Martha llega a la cafetería de su tío, al saludarla y abrazarla con efusividad el tío le dice:*

Tío: Te había dicho que **eres mi sobrina preferida.**

Martha: Soy la única. (6C06)

*c. Situación. El Cochiloco y Beny le han dado la oportunidad al Cucaracha de vengarse de quien lo había delatado.*

Cucaracha: Gracias mi Cochi, me cae que usted siempre ha sido un valedor de ley.

Cochiloco: Ya vas. Y ahora sí, mi Beny, métale al pedal que nos va a tocar una cagotiza de aquéllas. (20I10)

En (4a) ocurren dos AC subsecuentes con sus respectivas RAC que indican aceptación al mismo, tanto Patrick como Luisa al aceptar implícitamente el AC dan información adicional. En el intercambio (4b), Martha evidencia la broma del tío con su reacción al AC de que es la preferida y es la única. En (4c) Cochiloco acepta el AC con la expresión coloquial *Ya vas*, la cual indica aceptación.

Vale mencionar que en ninguno de los 6 casos de aceptar un cumplido el AC se hace sobre un objeto como para que el receptor del AC se vea obligado a denigrar el objeto del cumplido dañando su propia imagen positiva. Mencionamos esto para relacionarlo con la definición misma de cumplido que proponen Brown y Levinson (Capítulo 5) cuando incluyen al cumplido en

*aquellos actos que predicen un deseo de H hacia O y le dan la razón a O para pensar que debe proteger el objeto deseado por el hablante o dárselo. De tal modo que, ante el hecho de que los AC en este corpus son en su mayoría sobre la persona del interlocutor y no sobre un objeto, se observa que tampoco aceptar un cumplido corresponde con la definición de aceptar un cumplido que estos autores proponen. Todos los casos de aceptación de un cumplido en este corpus sí dan muestra de elaborar sobre la imagen positiva del hablante, en el sentido de enaltecerla.*

Como se puede apreciar, en los ejemplos de agradecer (3a-c) y aceptar un cumplido (4a-c), quien recibe el AC no muestra sentir su imagen amenazada. Se observa que se dan en relaciones entre familiares y amigos con excepción de (3a), lo cual indica que incluso entre desconocidos la expresión de un AC seguida de un agradecimiento es algo culturalmente aceptado. En las relaciones cercanas, el AC es un acto que se recibe con “comodidad”, se responde aceptándolo, agradeciéndolo, incluso se busca como vemos en (5a-c).

La actividad sobre la imagen que observamos en los otros actos de este grupo: buscar confirmación, jactarse, explicar, regresar el AC, expresar acuerdo y minimizar el AC se presentan a continuación (5) a (9).

### **(5) Buscar confirmación**

a.- *Situación. Blanca y Macarena se conocieron recientemente. Están en el bar del hotel.*

(...)

Blanca: Soy insoportable, maníaca e (( ))

Macarena: No, no, a mí me gustaría ser más como tú.

Blanca: ¿Sí?

Macarena: Sí

Blanca: Ven vamos a bailar entonces, ven. (14I08)

b.- *Situación. Zoe y Gonzalo están en la galería viendo los cuadros de él.*

Zoe: Está muy lindo éste.

Gonzalo: ¿Te gusta? (5M05)

Buscar confirmación es en realidad una pregunta respecto a lo dicho anteriormente o sobre la interpretación que hace el destinatario del AC. Es un deseo de repetición del AC, muestra como una sorpresa respecto a la apreciación que acaba de recibir y la reacción inmediata es una pregunta alrededor de la misma aseveración esto se observa en (5a) *¿Sí?* y (5b), en este el caso, la pregunta no es sobre la aseveración sobre el cuadro sino sobre el gusto de Zoe respecto al mismo: *¿Te gusta?*. En los dos ejemplos la RAC muestra un enaltecimiento de la imagen positiva del hablante, o sea, de quien ha recibido el AC, al grado de que busca su confirmación.

En el estudio contrastivo que hace Lorenzo-Dus (2001) entre hablantes de inglés británico y de español peninsular encuentra que estos últimos buscan con frecuencia la repetición del cumplido, lo que los primeros no hacen. Los hablantes españoles del estudio de esta autora reaccionan de forma similar que los hablantes representados en este corpus.

#### (6) **Jactarse**

Los tres casos en los que al recibir un AC el oyente se vanagloria del mismo ocurren en relaciones de confianza, como se observa en:

*a. Situación. Rudo y Cursi, hermanos, están en franca reconciliación después de haber estado peleados por un tiempo. Rudo le pide que toque una canción.*

Rudo: Tócate una no cab...

Cursi: ¿Cuál quieres?

Rudo: este, esa güey, la que te sale rechingona.

Cursi: ¿Cuál de todas güey? (pausa) Va, pero cántala conmigo, ¿va?

(15R08)

*b. Situación. Luisa y su asistente en un día de mucho trabajo. Ella le agradece su ayuda.*

Luisa: Gracias. **Eres un amor**

Asistente: Yo sé

c.- *Situación. Chano, el papá de Sofía, y Alicia, su mamá, están a punto de salir de la casa para ir a una fiesta..*

Chano: ¿Cómo nos vemos?

Sofía: **Guapísimos.**

Chano: ¿Verdad que sí? (12E08)

En (6a), Cursi con la RAC bromea en el sentido de que a él muchas canciones le salen “rechingonas” y no solo una. En (6b), el asistente, se arriesga con una RAC que puede resultar presuntuosa, sin embargo, dada su relación con Luisa y su trabajo de apoyo a ella, su RAC es como una broma. En (6c) Chano busca el AC y cuando lo recibe, su reacción es confirmar la verdad de éste con la pregunta jactanciosa *¿Verdad que sí?* En los tres casos el hablante expone su imagen positiva de ser una persona presumida, sin embargo, la relación tan cercana con su interlocutor rescata al hablante de esa apreciación chocante y que no es apreciada socialmente. No se muestra en la interacción subsecuente un costo, en términos de imagen, para el hablante por jactarse tan abiertamente.

Los otros tipos de reacción agrupados en Aceptar y que ocurren con menos frecuencia se muestran en (7) a (10).

### (7) **Explicar**

a.- *Situación. Lucía y Fernanda se encuentran en un cuarto de hotel después de un día de viajar juntas en el coche de Fernanda. Lucía le va pintar algo en la espalda con un plumón. Fernanda se voltea de espalda.*

Lucía: ¡Qué padre está tu tatuaje!

Fernanda: Me lo hice el año pasado en Puerto Escondido. Es una letra china, significa paz. (18V09)

b.- *Situación. Beny llega a la casa de Lupita con unas flores un día después de haber discutido. Toca la puerta.*

Lupita: **¿Qué pasó, a qué se debe el honor?**

Beny: No pues aquí, cuñada, quería fumar la pipa de la paz. (le entrega  
unas flores) (20I10)

c.- *Situación. Zoe llega a la galería donde Gonzalo, su cuñado, tiene una exposición de sus cuadros. Hacía mucho que no se veían.*

Gonzalo: Bueno, y ¿tú qué, eh? **¿A qué debo el honor de tu visita?**

Zoe: Pues vine porque quiero un cuadro tuyo en mi habitación  
¿Qué te parece? (5M05)

En (7a) la RAC de Fernanda al AC sobre su tatuaje es claramente una explicación. Con ello elabora sobre su imagen positiva como una persona que coopera dando información no pedida sino compartida a razón de haber recibido un AC. En (7b) y (7c), las preguntas hechas con la frase lexicalizada de conocimiento popular *¿A qué se debe el honor?* y *¿A qué debo el honor de tu visita?*, las cuales consideramos un AC, muestran que son una amenaza a la imagen negativa del oyente atenuada dado que es una pregunta indirecta sobre la razón de su presencia en ese lugar. Ésta cumple su función de averiguar sobre la presencia de Beny en la casa de Lupita y de Zoe en la galería donde está Gonzalo. En las dos RAC constatamos la respuesta a esa pregunta. Estas RAC son un acto que elabora sobre la imagen positiva de H ya que da la explicación de su presencia y en ambos casos lo/la muestra como una persona que responde lo que se le pregunta.

## **(8) Regresar el AC**

*Situación. Beny y el sobrino están en la terminal de autobuses. Es el momento en que el sobrino ya se va a subir al autobús.*

Sobrino: **Me cae que eres a toda madre**, tío. Perdón por todas las broncas en las que te metí.

Beny: Ya estufas, tocayo, usted también es un bato de ley, pero ya no se meta en pendejadas mi hijo ¡ándele!

Sobrino: Cuida a mi jefa como si fuera yo. (20I10)

Como se observa, es un ejemplo de dos AC subsecuentes con sus respectivas RAC. En el primero, el sobrino le hace un AC a su tío (Beny) y se disculpa. En el siguiente turno, Beny le regresa el AC con otro AC, lo que indica que su imagen positiva ha sido elevada y quiere elevar también la del sobrino. Después expresa también una reprimenda, con la que amenaza la imagen positiva de O, pero que no es atendida por el sobrino en el siguiente turno.

### (9) Expresar acuerdo

*Situación. El Rudo le regala a su esposa una licuadora que desde tiempo atrás le había prometido.*

Esposa: Gracias, Gordo. **Se ve rebuena**

Rudo: Sí ¿verdad, Manguito? (15R08)

La esposa agradece y hace un AC sobre la licuadora recibida, el Rudo atiende al AC y con la RAC expresa acuerdo y con ello elabora sobre la imagen positiva de O. Comunica que comparten gustos.

### (10) Minimizar

*Situación. En una fiesta en la casa de Martha y Roberto, pasa ella cerca de él, que está platicando con un par de personas.*

Roberto: **¿Te dije últimamente que eres hermosa? ¿No es perfecta mi novia?** (dirigiéndose a los demás)

Martha: Ya (en voz baja, y actitud apenada) (6C06)

En este caso, la minimización del AC parece ser un acto de modestia ante la exposición pública que hace Roberto de lo perfecta que es Martha. La reacción de ella muestra que se avergüenza, lo cual podría traducirse en que siente su imagen positiva muy expuesta, y no tanto por el AC sino por la pregunta a los demás. Incluso podría mejor considerarse un caso de que no es el AC el que se atiende sino el otro acto. La línea es muy delgada, por eso decidimos mostrarlo aquí como un caso de minimización del AC.

En resumen, la macro categoría Aceptar contrasta con la clasificación de Brown y Levinson de aceptar un cumplido como acto que amenaza a la imagen positiva de H. En ningún caso parece que al recibir un AC el oyente se sienta obligado a dañar su propia imagen. Todos los casos de RAC de Aceptación permiten evidenciar que elabora sobre la imagen positiva de H (y de O) y que es socialmente adecuado para mostrar la aprobación que se hace del interlocutor, quien le ha expresado atención a su imagen positiva. De este modo comunica que él y el otro son del grupo (deseo tus deseos). Sin embargo, se presentan también otro tipo de RAC, como vemos a continuación.

*Rechazar.* Este conjunto de RAC, diferentes a los de Aceptación y que se agrupan en el conjunto de Rechazar el AC, ocurre en 6 (11.1%) ocasiones. Estas RAC muestran que el interlocutor que ha recibido una valoración positiva expresa desacuerdo con el emisor del AC y expone su imagen positiva. Brown y Levinson no hablan explícitamente de rechazar un cumplido sino de una serie de actos entre los que muy bien se puede incluir rechazar (de forma general y un cumplido). Para estos actos, afirman, se trata de aquéllos que muestran que H tiene una evaluación negativa sobre algún aspecto de la imagen positiva de O, entre ellos están: contradicciones, desacuerdos, desaprobaciones, críticas, insultos y, agregamos, rechazos. Son actos con los que H indica que no le gusta uno o más deseos, actos, características, bienes, creencias o valores de O (Brown y Levinson, p. 66). Los siguientes ejemplos muestran esta exposición a la imagen

positiva de O por parte de H después de haber recibido un AC: Eva en (11a), Lucía en (11b), Ale en (12a) y Gonzalo en (12b):

### (11) Contradecir

a.- *Situación. Inés, la hija, está muy enojada con su padre porque se fue de la casa con su amante. Eva, su mamá, le dice lo que hizo.*

Eva: Quemé el departamento de tu padre.

Inés: ¡Qué bueno!

Eva: Ni tan bueno porque ahora no tienen a donde irse y se tienen que quedar aquí con nosotros. (16K08)

b.- *Situación. Lucía y Fernanda están en el cuarto de un hotel después de viajar todo el día.*

Fernanda: **Te sale muy bien.** Disfruta tu cuerpo. Güey, sí tienes muy buenas chichis.

Lucía: (*Deja de bailar, se voltea frente al espejo, se las toca y dice*) A mí no me gustan. (18V09)

En (11a), después del AC de Inés, la reacción de Eva expone la imagen de Inés al expresar una opinión contraria, la cual es atenuada con el uso de *ni tan (bueno)*. Después de eso explica la razón de porqué no es bueno lo que ella misma acaba de hacer y que es valorado positivamente por Inés. De esta forma cuida la imagen positiva de O a pesar de que la contradice. No sucede lo mismo en (11b), en el que Lucía, sin mitigar su opinión, contradice el AC que Fernanda ha hecho sobre su cuerpo. Expone la imagen positiva de O como alguien con quien no comparte los mismos gustos. Sin embargo, también expone su imagen negativa al mostrar desagrado por ella misma. La conversación continúa y esta exposición a la imagen se equilibra, pero no es parte de nuestro análisis ya que se trata de otros actos de habla.

## (12) Rechazar un cumplido

a.- *Situación. Marcelo, enamorado de Ale, la va a buscar a su balcón, lanza una piedra para que abra la puerta del balcón. Ella sale.*

Marcelo: Que cuando estoy contigo me pongo nervioso, pero cuando te veo toco mejor **porque tú me haces tocar mejor.**

Ale: Marcelo, no me conoces (*se mete a su casa*)

b.- *Situación. Ignacio y Zoe invitan a comer a la mamá de éste y también a Gonzalo, su hermano. Tocan el timbre. Ignacio va a abrir.*

Ignacio: Bien, bien. **Qué bueno que viniste**, Gonzalo. (*Le da una doble palmada en el brazo*)

Gonzalo: No mames.

En la clasificación de Brown y Levinson, rechazar es un acto intrínsecamente amenazador de la imagen positiva del oyente. En (12a), Ale rechaza a Marcelo, no acepta su cortejo. Expone abiertamente la imagen positiva de Marcelo.

-En (12b), el rechazo de Gonzalo se entiende claramente dentro del conflicto de los hermanos. Gonzalo expone abiertamente la imagen positiva de Ignacio al rechazar drásticamente el AC con la expresión coloquial: *No mames*.

En ambos casos ocurre que sí se amenaza la imagen positiva del oyente como lo describen Brown y Levinson.

Hasta aquí, se han mostrado ejemplos de diferentes tipos de RAC. Se observa que las frecuencias de RAC que se ubican en un extremo de la escala, la Aceptación, es siete veces más frecuente que el otro extremo, Rechazo. La actividad sobre la imagen positiva de H es más frecuente que la amenaza a la imagen positiva de O. Pasamos ahora a la categoría intermedia.

*Desviar.*, esta categoría no se puede caracterizar de manera general dado que las RAC no son homogéneas en términos de la actividad sobre la imagen. Son los casos intermedios, clasificados como *Desviar*, entre los cuales se presentan diferentes tipos de RAC. Sucede en estos turnos que el interlocutor que recibe el AC reacciona de diferentes maneras en las que no atiende directamente el AC. Puede ser que aclare un poco de la información mencionada en el AC (13) o que la corrija (14). También sucede que la situación comunicativa obliga la expresión de una RAC, a lo que llamamos Otros casos. Estos casos son los que observamos en: (15) con la presión pública; (16) en el que la RAC es un falso rechazo al AC y (17) en el que la presión de dar/recibir un anillo de compromiso pone mucha presión en ambos interlocutores y amenaza la imagen de quien lo da, principalmente.

Todos los casos de esta macro categoría se muestran a continuación:

### **(13) Aclarar**

Los casos de Aclarar (13a-b), muestran que sí se atiende el contenido proposicional del AC y se reacciona al respecto.

a.-*Situación. En el restaurante del hipódromo, el Cursi está sentado solo a la mesa, coqueteando con una mesera. Llega Maya (quien es conocida por salir en la televisión), se acerca al Cursi y le pide sentarse con él. No se conocen*

Maya: ¿Me conoces, papi?

Cursi: ¡Sí, pues cómo no!

Maya: Me encanta tu apodo: el Cursi, debes ser super tierno, ¿no?

Cursi: Pues sí, algo hay de eso.

Maya: un super goleador, super romántico

Cursi: Aunque el futbol no es lo mío, es nomás de mientras. En realidad soy cantante.

b.- *Situación. Martha acaba de llegar a la cafetería de su tío. Él le muestra los cuadros que están en la pared, son de ella y de su papá.*

Tío: Tú y tu papá son las personas más talentosas que he conocido en mi vida.

Martha: Él era brillante

En (13a) Cursi aclara la opinión que expresa Maya respecto a él como goleador, con esto expone su imagen positiva de ser alguien admirable por una actividad (que en realidad no es para él la principal sino que la realiza sólo por mientras). Hay en esta respuesta una aclaración pero también un envanecimiento y exposición de su imagen positiva. A diferencia de esto, Martha en (13b) agrega información positiva sobre su papá y no recupera la mención que hace de ella el tío. Con esta aclaración desvía la atención a su imagen positiva que hace el tío con el AC.

#### **(14) Corregir la aserción**

*Situación. Eva y Jazmín llegan a la casa de Eva. Se acaban de conocer. Están ahí "de casualidad". Jazmín mira la figura de un arcángel.*

Jazmín: ¡Guau, qué precioso San Gabriel!

Eva: San Miguel

Jazmín: Los confundo

Eva: Son inconfundibles, hijita

Eva corrige la aserción de Jazmín, de esta forma desvía la atención a su imagen positiva que hace Jazmín con el AC. Eva no pone ninguna atención al AC sino a la referencia equivocada respecto al nombre de la imagen del arcángel que tienen enfrente. Con la corrección directa y sin mitigación amenaza la imagen positiva de la Jazmín como alguien que no sabe. El reconocimiento de Jazmín en el siguiente turno de que los confunde es indicador de que siente su imagen amenazada. Al explicar que los confunde, se defiende y protege su imagen positiva, amenazada por Eva.

#### **(15) El AC ejerce presión pública**

*Situación. En la casa de Don José se encuentran el Alcalde, el Jefe de Policía, Beny, el Cochiloco y los otros dos sicarios. Don José, sentado en su escritorio se dirige primero al Alcalde y después a sus subordinados.*

Don José: ¿Ya te enteraste que el otro día nos trataron de chingar la mercancía?

Nomás que se la pelaron porque mis muchachitos son unas riatas bien peludas y se fajaron bien y bonito, ¿verdad, cabrones?

Beny: Sí, señor.

Don José, con su narración de los hechos y la valoración que hace de los matones, pone presión en ellos. Esto se observa en la pregunta final, con la que busca la confirmación de lo que está diciendo. De esta forma expone su imagen positiva de ser buenos machitos. La situación comunicativa no es propicia para hacer una acotación o manifestar desacuerdo, lo cual amenazaría su propia imagen positiva y la de Don José.

### **(16) La RAC como falsa negativa**

*Situación. Roberto se encuentra de frente con su secretaria en un pasillo de su oficina. Ella le entrega un sobre y lo pone al tanto con la información del día.*

Roberto: Muchas gracias, señorita, **Es usted indispensable para la planeación de mi vida.** (se acerca demasiado a ella y le acaricia el cuello con un dedo)

Secretaria: Licenciado, yo no soy ese tipo de mujer. (Él se sorprende. Ella da dos pasos, se voltea y completa:) Por lo menos no a esta hora del día (le hace un guiño y sonrío).

El AC de Roberto amenaza su imagen negativa como alguien que necesita de otra persona para planear su vida, al mismo tiempo, es un AC absolutamente adulador. La secretaria atiende la segunda intención de Roberto, pero con una aparente negación inicial con la que cuida su imagen positiva de ser una mujer que fácilmente acepta la insinuación de un hombre, sin embargo, la cambia en la

segunda parte de su enunciado. Con ésta elabora sobre la imagen positiva de Roberto, a quien acepta, y de ella como alguien que acepta y comparte los mismos deseos que su interlocutor. Es un intercambio de franco flirteo entre ambos.

### **(17) Anillo de compromiso**

*Situación. El Cursi y Maya están viendo las noticias. El Cursi se molesta con lo que dicen de él en las noticias. Discuten un poco y luego se reconcilian. El Cursi está enamorado de Maya. Quiere comprometerse con ella. Maya, por su parte quiere terminar la relación. Ella le quiere decir algo y él le quiere dar algo.*

Maya: Papi, tengo algo que decirte.

Cursi: Yo también tengo algo que decirte.

Maya: Tú primero.

Cursi: No, tú primero.

Maya: No. Tú.

*(Cursi le da un regalo. Maya al abrirlo encuentra un anillo de compromiso)*

Maya: Está hermoso.

Cursi: ¿Aceptas?

Aquí, la RAC no responde tanto a la valoración positiva del anillo sino a la aceptación del compromiso. Culturalmente se comparte que cuando un hombre entrega un anillo de compromiso y la mujer lo acepta, acepta también el compromiso del matrimonio. Es una situación comunicativa en la que la imagen positiva del hombre está muy amenazada pues aceptar es aceptarlo a él, y rechazar es rechazarlo a él. El Cursi interpreta el AC sobre el anillo como casi la aceptación del compromiso, por lo que se arrebata a preguntarle a Maya para confirmar. Maya no quiere aceptar. En este caso, la imagen positiva del que da este tipo de obsequio queda expuesta por la situación comunicativa.

Como se observa, los ejemplos correspondientes a la macro categoría de Desviar permite incluir en este análisis algunos casos no contemplados por Chen

en su clasificación de respuestas al cumplido. La diversidad de contextos que ofrece el cine permite registrar estos casos.

No obstante, llama nuestra atención el hecho de no haber encontrado en el corpus una RAC que es muy común en la comunidad de habla representada en el cine. Nos referimos a ofrecer el objeto valorado. No es extraño escuchar como respuesta a un AC sobre, por ejemplo, unos aretes, un saco, un suéter, etc. algo como: *a la orden, a tus órdenes, muy a la orden*. Respuestas convencionales cuya ausencia se hace notoria en nuestros datos. Chen (2010 p. 1956) sí registra esta RAC dentro de su inventario de respuestas. De igual modo, la minimización del cumplido es muy común en la sociedad representada en los diálogos y en el corpus ocurre solamente en una ocasión.

El análisis anteriormente expuesto nos permite llegar a las siguientes conclusiones.

### **8.3 Conclusiones del capítulo**

Los comportamientos observados en la presente investigación revelan que el AC en este corpus puede o no tener una respuesta explícita. Del total de 144, en 111 (77.0%) se expresa una reacción, y en 33 (22.9%) casos no se presenta una reacción. El hecho de no poder registrar una RAC en 33 ocasiones se debe a la naturaleza del corpus. El hecho de que los diálogos analizados se circunscriban a una realidad cinematográfica presenta, para esta parte del análisis, la mayor desventaja. No obstante lo anterior, las ocurrencias que sí permiten analizar las RAC ofrecen información pragmática valiosa y nueva.

Los resultados que arroja el análisis ofrecen información relevante en términos de lo que los hablantes hacen con el AC y su RAC en términos de cortesía y de la actividad sobre la imagen. Retomando lo mencionado en esta investigación sobre la tendencia entre los mexicanos a la salvaguarda de la imagen positiva, se observa cómo se logra esto desde la RAC. El que expresa una RAC de aceptación elabora sobre su propia imagen positiva como quien recibe

bien la valoración positiva del AC y de esta forma sobre la imagen positiva del oyente como alguien que es aprobado como parte del grupo.

Este análisis permite constatar que la RAC en el español mexicano aquí representado se presenta a través de diferentes actos, que la gran mayoría de éstos son actos que elaboran sobre la imagen positiva del hablante y del oyente, aunque también se presentan los casos en los que la imagen de ambos queda expuesta con la RAC, como son los casos de la macro categoría de Rechazo así como los de Desviar.

Asimismo, se identifica que los hablantes mexicanos resuelven la paradoja de la respuesta al cumplido señalada por Pomerantz (1978) por medio de la Aceptación al AC en una cantidad considerablemente mayor a los otros tipos de RAC. Lo anterior se traduce en que en la sociedad mexicana representada, el AC no es un acto amenazador de la imagen ni lo es tampoco reaccionar con aceptación al mismo. Las otras reacciones al AC se presentan en menor cantidad, por un lado Rechazar el AC, por otro, Desviar el AC.

Con lo anterior logramos el noveno de los objetivos secundarios de esta investigación: Identificar y describir la reacción al cumplido y su actividad sobre la imagen de los interlocutores.

Del mismo modo que el AC, con la RAC se presenta una pauta con una notable mayoría. En este caso se trata de la Aceptación como respuesta preferente dentro de los casos en los que hay una reacción verbal al AC. Este análisis nos permite perfilar un comportamiento frente al AC con diferentes posibilidades:

- a) Dar una respuesta verbal o una no verbal.
- b) Dentro de la respuesta verbal, se atiende el AC o se hace caso omiso de éste o se atiende otro acto.
- c) Si se atiende el AC, la mayor frecuencia corresponde a la categoría Aceptar.

d) La categoría Rechazar el AC ocurre en mucho menor frecuencia y

cuando ocurre, lo que hace el hablante es contradecir y se rechaza el AC.

e) Dentro de la categoría Desviar se presenta el micro acto *aclarar* como lo

propone Chen, pero también ocurren otras no mencionadas por este autor.

De igual manera se constata que las RAC de este corpus, por un lado, pueden clasificarse dentro del esquema intercultural manejado por Chen y, al mismo tiempo, este corpus conversacional arroja RAC no previstas anteriormente y que se pueden incluir dentro de ese nivel amplio de generalización que este autor propone con la aportación de nuevas respuestas al AC que se presentan en las relaciones interpersonales mexicanas. Nuestros resultados coinciden con los que encuentra Flores (2014) en el estudio sobre las respuestas al cumplido en Puebla, al menos en cuanto a que la aceptación es la respuesta preferente.

Igualmente se apoya la hipótesis tres, la cual plantea que el destinatario de un acto de cumplido no se siente amenazado por éste y lo muestra en su reacción al mismo. Si bien no todos los AC tienen una reacción que indique que esto es lo que siempre sucede, la mayoría de las reacciones al AC demuestran que quien lo recibió no siente su imagen negativa amenazada.

Asimismo se aporta evidencia a favor de la hipótesis cuatro, misma que sostiene que el acto del cumplido y su reacción no siempre forman un patrón interactivo típico de un par adyacente como el caso del par pregunta-respuesta, incluso el acto del cumplido puede ser la reacción a otro acto.

## 9. CONCLUSIONES

El objetivo general de esta investigación fue: describir el acto de cumplido en conversaciones coloquiales. Éste surge a partir de los siguientes cuestionamientos: ¿cómo se caracteriza un acto de cumplido? ¿quién se lo hace a quién y sobre qué? ¿cómo se relaciona éste con los interlocutores: sexo, poder relativo, distancia social? ¿cómo se usa este acto en la interacción? ¿qué función tienen el acto de cumplido y la reacción del interlocutor en la actividad sobre la imagen de los interlocutores? ¿hay patrones identificables en la realización del acto de cumplido y la reacción que éste suscita? ¿pueden distinguirse rasgos sintácticos propios y características semánticas particulares de este acto de habla? Estas diferentes preguntas de investigación nos llevan al planteamiento de los objetivos de investigación.

Los análisis desarrollados a lo largo de los diferentes capítulos atienden los nueve objetivos de investigación que nos planteamos y, en su caso, las tres hipótesis que surgen con base en el principal modelo teórico que hemos considerado para buscar una explicación del uso de este acto: la teoría de la cortesía; y la que surge de la propuesta teórica en torno al comportamiento conversacional del acto de cumplido.

Las respuestas son diversas, las conclusiones que las muestran se exponen al final de cada uno de los capítulos. Sin embargo, presentamos aquí una síntesis de las mismas. Con los diferentes análisis logramos identificar tanto los patrones de realización como algunas explicaciones pragmáticas que dan cuenta de cómo sucede típicamente el acto de cumplido en las interacciones representadas en películas mexicanas de la primera década del siglo XXI. Éstos nos permiten afirmar que este acto de habla presenta pautas con las que se expresa mayormente, éstas son:

- a. Con oraciones declarativas
- b. Con predicados copulativos
- c. Con oraciones simples

d. Con una valoración positiva que se actualiza bajo nueve diferentes subcampos asociativos que muestran un léxico que se vincula con la vida cotidiana; entre ellos, los que presentan el mayor número de vocablos son el subcampo de la belleza y el de las características de la personalidad.

e. Con el interlocutor en el lugar prominente de Estímulo/sujeto y el hablante de Experimentante / objeto indirecto

f. Hacia la persona y, en ella, hacia la cualidad, es decir, a lo que la persona es. El AC también se expresa respecto a la presencia del interlocutor.

g. Hacia la persona de sexo contrario, principalmente de hombres a mujeres.

h. En las relaciones en las que el poder relativo es simétrico y la distancia social es cercana.

i. Como acto central, bajo la estrategia: Abierta sin acción de equilibrio.

j. Como acto de apoyo para atenuar la amenaza a la imagen positiva del interlocutor.

k. Como acto de apoyo para intensificar la imagen positiva del interlocutor.

l. En la elaboración sobre la imagen positiva del interlocutor.

m. En intervenciones iniciativas y reactivas; con una mayoría en intervenciones iniciativas.

n. Bajo dos diferentes patrones del intercambio comunicativo, puede o no haber un disparador que lo propicie y puede cumplir ciertas convenciones sociales.

ñ. Se expresa principalmente durante la conversación, pero también como saludo y en menor frecuencia en las despedidas.

o. Bajo una perspectiva de enunciación que se proyecta desde el oyente.

p. Con una reacción silente real o por motivos de cambio de escena.

q. Con una respuesta de aceptación, principalmente. También con rechazo y en menor frecuencia con desviación del AC.

Adicionalmente, todos estos puntos rebasan la función del AC mencionada hasta ahora en muchos estudios sobre el tema, en los que se afirma que el AC es un acto que expresa solidaridad, que es un regalo verbal, que muestra consideración, que es una expresión formularia rendidora en diversas situaciones, etc. Aquí demostramos que no son erróneas esas afirmaciones y extendemos y profundizamos la argumentación en ese sentido. Constatamos que: a) en la comunidad de habla representada en los diálogos cinematográficos, el AC activa la estrategia directa. b) que es un acto que no pone en riesgo al interlocutor de perder imagen, sino al contrario, que atiende su imagen positiva. c) con su expresión el hablante le comunica al interlocutor su reconocimiento, distinción o convalidación social. d) es un acto de habla que, en menor medida, expone la imagen positiva y negativa del emisor en ocasiones en las que éste no teme ver disminuida su imagen pública ni su territorio personal, al mismo tiempo que valora positivamente algo del interlocutor. Con lo anterior logramos entender un poco más la racionalidad que subyace en la expresión de este acto en los intercambios cara a cara y en un contexto informal. Es un resultado que da luz sobre la manera de expresar el AC en el contexto de la comunidad mexicana representada en los diálogos cinematográficos y aporta información nueva respecto a la manera en la que lingüísticamente se satisface el deseo de imagen del interlocutor a través del AC.

Además de los resultados obtenidos, las conclusiones generales de la investigación son las siguientes:

1. En relación con la metodología que seguimos, de forma general, podemos afirmar que fue un acierto desarrollar una caracterización y operacionalización precisas del objeto de estudio. Nuestra propuesta favoreció

poder aislar el acto de cumplido dentro del acervo conversacional y nos permitió extraer un corpus de 144 manifestaciones de este acto de habla. De esta forma se logró un análisis consistente del mismo, lo cual consideramos que es una de las aportaciones de esta investigación. Las propuestas teóricas de actos de habla de Searle (1969) y de Bach y Harnish (1979) ofrecieron el marco conceptual indicado para lograr la caracterización del objeto de estudio.

La distinción formal del AC como objeto de estudio frente a los términos cercanos: *halago, piropo y elogio* representó una ventaja porque de esta manera se garantizó no mezclar una valoración positiva por algo relativo al interlocutor con cualquier acto de habla que pueda tener un efecto halagador, o con un acto de habla fuera de una situación comunicativa, como proponemos que sea caracterizado en términos generales el piropo, o con un acto de habla elogioso dentro de un contexto formal, como la que podría ser una característica general del elogio. Así, la caracterización del acto de cumplido como un acto de habla distinto de cualquier otro favoreció el análisis desde diferentes perspectivas teóricas y, con ello, resultados consistentes.

2. En cuanto a la fuente de datos, el cine como recurso para el estudio del AC en interacción aporta elementos suficientes para lograr un conocimiento verosímil de la manera en que el acto de cumplido es expresado en las interacciones entre hablantes de la comunidad de habla representada en los diálogos cinematográficos. La variedad de situaciones que ofrece el cine es mucho mayor que a la que se hubiera tenido acceso a base de grabaciones de conversaciones naturales. Se obtuvieron datos de diferentes momentos conversacionales (apertura, desarrollo y cierre) que de otra manera habría sido muy difícil obtener. No obstante, esta fuente de datos presenta dos limitaciones:

❖ La naturaleza de la conversación. No se presentan traslapes, reparaciones, ideas inconclusas, autorreparaciones, repeticiones, etc., por lo que no podemos afirmar que hemos realizado un estudio con un corpus de conversación natural. No obstante, la ausencia de estas características no es un impedimento para identificar y describir las estrategias de cortesía que activan

los interlocutores en las interacciones representadas. Consideramos que estas estrategias reflejan con verosimilitud la racionalidad de los hablantes de la sociedad en la que se ubican los creadores de las interacciones.

❖ El sexo de los guionistas. En nuestros resultados, el sexo de emisor y destinatario de actos de cumplido presenta resultados que favorecen la hipótesis sobre la relación de éstos con el sexo de los guionistas y directores de las películas. El hecho de que la mayoría de los guionistas sean hombres, probablemente modifique los resultados sobre emisor y destinatario del AC.

3. En relación con las diversas teorías que hemos aplicado en los análisis, concluimos que el conjunto de ellas permite obtener un perfil detallado de este acto de habla y con ello un conjunto de explicaciones a diferentes niveles: sintáctico-semántico, léxico, pragmático y conversacional. Éstas favorecen el conocimiento y la comprensión del estilo interactivo de la comunidad de habla representada, lo cual a su vez favorecerá el contraste con otras culturas.

La teoría de la cortesía de Brown y Levinson (1978 [1987]) ofreció un poder de explicación conveniente para dar cuenta de la racionalidad que subyace en la expresión del acto de cumplido como estrategia cortés en las interacciones analizadas, es decir, es una teoría que permite llegar a la respuesta de ¿para qué un hablante le expresa un AC a su interlocutor en una situación determinada?

4. La amplitud de los temas pragmáticos obligadamente conlleva la imposibilidad de estudiar por completo, incluso, un solo acto de habla. De las múltiples perspectivas de análisis, las que quedaron fuera de esta investigación y que esperan una investigación futura están: a) un análisis discursivo en el que se pueda identificar el papel del acto de cumplido (quizá como macroacto) con respecto a la conversación en segmentos amplios, superiores a dos turnos de habla como lo hemos hecho aquí. b) la expresión del acto de cumplido implícito u otro con otro nombre, el que necesita de la inferencia del interlocutor para ser considerado como tal y que no necesariamente se expresa de forma explícita en las palabras. c) el análisis del acto de cumplido en el nivel prosódico, en el que la

entonación de la expresión ofrezca información sobre cómo se identifica que el acto de cumplido sea tal y no otro acto de habla.

5. A pesar de que logramos obtener una descripción amplia de las características del AC, quedan abiertas muchas interrogantes en torno a este acto y sobre la cortesía estratégica en la interacción entre hablantes mexicanos. Algunas de las preguntas al respecto son: ¿cómo se activa la estrategia indirecta para que una valoración positiva se pueda interpretar como un acto del tipo del acto de cumplido? ¿cuáles otros actos de habla usan los hablantes mexicanos como estrategia de cortesía positiva? ¿cuál es papel que tiene el acto de cumplido entre todos ellos? ¿cómo se caracterizan en actos de habla: hacer un piropo, un elogio y un halago? ¿en qué grado varían los resultados si se analizan películas con guionistas y directoras mujeres? ¿en qué grado varían los resultados si se analizan conversaciones naturales?

Los comportamientos observados en la presente investigación revelan que el AC puede o no tener una respuesta expresa. El hecho de que los diálogos analizados se circunscriban a una realidad cinematográfica genera un nuevo cuestionamiento para su desarrollo futuro ¿la presencia de AC sin respuesta se debe únicamente a la naturaleza del cine o es algo que sucede en las interacciones naturales y en qué medida?

En términos generales, después del análisis detallado de diferentes características del acto de cumplido, logramos el objetivo general de esta investigación: Describir el acto de cumplido en conversaciones coloquiales. Esta descripción se da a nivel sintáctico-semántico, léxico, pragmático y conversacional. Concluimos que el espectro de funcionamiento del acto de cumplido es más amplio de lo que anteriormente se reconocía de este acto de habla. Particularmente, en el contexto mexicano es un acto ampliamente funcional para un emisor que se encuentra en una conversación cara a cara, en un contexto informal y que lo expresa de forma directa a su interlocutor. Dado que nos relacionamos con los demás de la forma que la lengua lo refleja, el AC es un indicador más de la actividad que en la sociedad representada se da en torno

al cuidado a la imagen positiva de los participantes en la interacción, lo cual a su vez muestra cómo se preserva la relación entre los interlocutores y los valores socioculturales propios de la comunidad de habla que el cine refleja.

## REFERENCIAS

- Achugar, M., (2001). Piropos: cambios en la valoración del grado de cortesía de una práctica discursiva. En Placencia Ma. E. y Bravo d. (Eds.). *Actos de habla y cortesía en español*. (pp. 175-193) München: Lincom Europa.
- Albelda, M. (2004). *La intensificación en el español coloquial*. Tesis doctoral. Valencia: Servei de publicacions, Universitat de València.
- Albelda, M., (2004). Cortesía en diferentes situaciones comunicativas. La conversación coloquial y la entrevista sociológica informal. En Bravo, D. y Briz A. (Eds.), *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*. (pp. 109-134). Barcelona : Ariel
- Albelda, M. y Álvarez M. (2009). Los corpus discursivos en el estudio pragmático de la atenuación y de la intensificación. *Revista Internacional de Lingüística*. 16, 79-100.
- Alvarez-Pereyre, M. (2011). Using film as linguistic specimen: Theoretical and paractical issues. En Piazza R, Bednarek M & Rossi F. (Eds.) *Telecinematic Discourse. Approaches to the language of films and television series*. (pp. 47-67). Amsterdam/Philadelphia, John Benjamins Publishing Company
- Areiza L.R. y García V. A.D. (2002). ¿Qué significa saludar? En Bravo D. (Ed) *Actas del Primer Coloquio EDICE*. (pp.71-85). Universidad de Estocolmo.
- Austin, J. (1971). *Cómo hacer cosas con palabras. Palabras y acciones*. (edición en castellano). Barcelona, España: Paidós.
- Bach, K. y Harnish R. (1979). *Linguistic Communication and Speech Acts*. Cambridge: Massachusetts Institute of Technology Press.
- Barlund, D. y Araki, S. (1985). Intercultural encounters: The management of compliments by Japanese and Americans. *Journal of Cross-Cultural Psychology*. 18, 9-26.
- Barros, G. M.J. (2011). *La cortesía valorizadora en la conversación coloquial española: Estudio pragmalingüístico*. Tesis doctoral. Universidad de Granada, España.
- Bernal, M. (2007). *Categorización sociopragmática de la cortesía y de la descortesía. Un estudio de la conversación española*. Tesis doctoral. Departamento de Español, Portugués y Estudios Latinoamericanos. Universidad de Estocolmo.

- Blas Arroyo J.L. 1998. Un caso de variación pragmática sobre la ampliación significativa de un marcador discursivo en el español actual aspectos estructurales y sociolingüísticos. *Revista de la Sección de Filología de la Facultad de Filosofía y Letras*. Vol. 21, 2.
- Blum-Kulka, S., House J. y Kasper G., (1989). *Cross-cultural Pragmatics : Requests and Apologies*. New Jersey: Ablex Publishing Corporation.
- Bravo, D. (1999). ¿Imagen “positiva” vs imagen “negative”? Pragmática sociocultural y componentes de *face*. *Oralia*. 2: 21-51.
- Briz, A. (1998). *El español coloquial en la conversación. Esbozo de pragmagramática*. Barcelona: Ariel.
- Briz, A. 2000, Grupo Val. Es. Co. *¿Cómo se comenta un texto coloquial?* Barcelona: Ariel.
- Briz, A. (2003). Un sistema de unidades para el estudio del lenguaje coloquial. *Oralia. Análisis del discurso oral*. 6: 7 -61.
- Briz, A. (2007). Para un análisis semántico, pragmático y sociopragmático de la cortesía atenuadora en España y América. *Lingüística Española*. 29/1, 5-40
- Brown, P. y Levinson S. (1987). *Politeness. Some universals in language use*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cohen, D. A. (1996). Investigating the production of speech acts. En McKay Lee S. y Hornberger H. N. (Eds.) *Sociolinguistics and language teaching*. (pp. 21-43) CUP.
- Cordella, M., Large, H. y Pardo, V. (1995). Complimenting Behaviour in Australian English and Spanish speech. *Multilingua*. 14 (3): 235-252.
- Corominas, J. (1954). *Diccionario crítico etimológico de la lengua castellana*. Madrid: Gredos.
- Curcó C. (2007). Positive face, Group face and Affiliation: An overview of Politeness Studies on Mexican Spanish. En Placencia M. E. & García C. (Eds.) *Research on Politeness in Spanish-Speaking World*. (pp.105-120). Mahwah, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, Inc. Publishers.
- Curcó, C. (1998). “¿No me harías un favorcito?”: reflexiones en torno a la expresión de la cortesía verbal en el español de México y el español peninsular. En Haverkate, H. y Mulder, G. y Fraile, C. (Eds.) *La pragmática lingüística del español: recientes desarrollos. Diálogos Hispánicos*. núm. 22, 129-171. Amsterdam: Rodopi

- Curcó, C. y De Fina, A. (2002). Modo imperativo, negación y diminutivos en la expresión de cortesía en español: El contraste entre México y España. En Placencia Ma. E. y Bravo d. (Eds.). *Actos de habla y cortesía en español*. (pp. 107-140). München: Lincom Europa.
- Chen, R. (1993). Responding to compliments . A contrastive study of politeness between American Chinese speakers. *Journal of Pragmatics*. 20: 49-75.
- Chen, R. (2010). Compliment and compliment response research: A cross-cultural survey. *Pragmatics across languages and cultures*. 79-101. De Gruyter Mouton
- Chen R. y Yang D. (2010). Responding to compliments in Chinese: Has it changed? *Journal of Pragmatics*. 42: 1951-1963.
- Chen-Hsin Tang y Grace Qiao Zhang (2009). A contrastive study of compliment responses among Australian English and Mandarin Chinese speakers. *Journal of Pragmatics*. 41: 325-245.
- Fant, L. (1996). Regulación conversacional en la negociación: una comparación entre pautas mexicanas y peninsulares. En Kotschi, T. y Oesterreicher, J. (Eds.) *El español hablado y la cultura oral en España e Hispanoamérica*. (pp. 147-183). Madrid: Iberoamericana
- Félix - Brasdefer, J.C. (2009). El estado de la cuestión sobre el discurso de la (des)cortesía y la imagen social en México. En Rodríguez Alfaro L. (Ed.), *La (des)cortesía y la imagen social e México. Estudios semiótico-discursivos desde varios enfoques analíticos*. (pp.15-45). Monterrey-Estocolmo: UANL-EDICE.
- Flores S. E. (2014). Respuestas a cumplidos en el español de Puebla. En Flores T. e Infante B. (Eds.). *La (des)cortesía en el discurso: Perspectivas interdisciplinarias (imagen, actos de habla y atenuación)*. Facultad de Filosofía y Letras. (pp. 235-266) Universidad Autónoma de Nuevo León. Monterrey-Estocolmo UANL-EDICE.
- Goffman, E. (1967). "On face-work. An analysis of ritual elements in social interaction" Interaction ritual. *Essays on face-to-face behavior*. New York: Pantheon Books.
- Goffman, E. (1959). *The Presentation of Self in Everyday Life*. Traducción: Hildegard B. Torres Perrén y Flora Setaro, 2009. *La representación de la persona en la vida cotidiana*. Segunda edición. Buenos Aires: Amorrortu.
- Goffman, E. (1981). *Forms of talk*. Basil Blackwell, Oxford.

- Golato, A. (2003). Studying Compliment Responses: A Comparison of DCTs Recordings of Naturally Occurring Talk. *Applied Linguistics*. 24 (1): 90-121.
- Golato, A. (2005). *Compliments and compliments responses. Grammatical structure and sequential organization*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamin's Publishing Company.
- Haverkate, H. (1994). *La cortesía verbal. Estudio pragmalingüístico*. Madrid: Gredos S.A.
- Haverkate, H. (2003). El análisis de la cortesía comunicativa: categorización pragmalingüística de la cultura española. En Bravo D. (Ed) *Actas del Primer Coloquio EDICE*. (pp. 60-71) Universidad de Estocolmo.
- Haverkate, H. (2004). El análisis de la cortesía comunicativa: categorización pragmalingüística de la cultura española. En Bravo D., y Briz, A. (Eds.) *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*. (pp. 55-64). Barcelona: Ariel.
- Herbert, R. (1990). Sex based differences in compliment behavior. *Language in Society*. 19: 210-224.
- Hernández-Flores, N. (2009). Percepciones de cortesía en México y España. Una comparación a través del test de hábitos sociales. En Rodríguez Alfano (Ed). *La (des)cortesía y la imagen social en México. Estudios semióticos-discursivos desde varios enfoques analíticos*. (pp. 171-206). Monterrey-Estocolmo: UANL-EDICE.
- Hernández T. y Deltell E. (2014). Actos de cortesía valorizadora (cumplidos y halagos) en el cine argentino actual. *Spanish in context*. 11:1, 97-116. John Benjamins Publishing Company.
- Holmes, J. (1986). Compliment and compliments responses in New Zealand English. *Anthropological Linguistics*. 28: 485-508.
- Holmes, J. (1988). Paying compliments: A sex-preferential politeness strategy. *Journal of Pragmatics*. 12: 445-465.
- Holmes, J. (1995). *Women, men and politeness*. London: Longman.
- Holmes, J. & Brown, D. (1987). Teachers and Students Learning About Compliments. *TESOL QUARTERLY* Vol. 21 Num. 3: 523-546.
- Huth, T. (2006). Negotiating structure and culture: L2 learners' realization of L2 compliment-response sequences in talk-in-interaction. *Journal of*

*Pragmatics*. 38, 2025-2050.

- Islas Canales (2004). *Verbos de emoción y Aktionsart*. Tesis doctoral. Colegio de México.
- Jaworski, A. (1995). This is not a compliment!: Polish compliments and the expression of solidarity. *International Journal of Applied Linguistics* 5: 63-94.
- Jucker, A.H.(2009). Speech act and research between armchair, field and laboratory. The case of compliments. *Journal of Pragmatics* 41: 1611-1635.
- Knapp, M., Hopper, R. y Bell R. (1984). Compliments: A descriptive taxonomy. *Journal of Pragmatics*. 33: 107 127.
- Kebrat-Orecchioni, C. (2004). ¿Es universal la cortesía? En Bravo D., y Briz, A. (Eds.) *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*. (pp. 39-53). Barcelona: Ariel.
- Lorenzo-Dus, N. (2001). Compliment responses among British and Spanish university Students: A contrastive study. *Journal of Pragmatics*. 33: 107-127.
- Lyons, J. (1980). *Semántica*. Barcelona: Ed. Teide.
- Lara, L.F. (2006). *Curso de lexicología*. El Colegio de México. México D.F.
- Lara et al. (2009). *Diccionario del Español de México*. (DEM) <http://dem.colmex.mx>, El Colegio de México, A.C., [fecha de consulta 20 de septiembre de 2013].
- Maíz-Arévalo, M. (2010). Intercultural pragmatics: A contrastive analysis of compliments in English and Spanish. En Blanco Gómez M.L. y Marín Arrese J.I (Eds.), *Discourse and Communication: Cognitive and Functional Perspectives*. (pp.175-208). Universidad Rey Juan Carlos. Madrid: Servicio de Publicaciones.
- Manes, J. y Wolfson N. (1981). The Compliment Formula. En Coulmas F. (Ed.), *Conversational Routine. Explorations in Standardized Communication Situations and Prepatterned Speech*. (pp. 115-132). The Hague: Mouton Publishers.
- Manes, J. (1983). Compliments: A mirror of Cultural Values. En Wolfson N Judd E. (Eds.), *Sociolinguistics & Language Acquisition*. (pp. 96-102). Rowley, Mass: Newbury House.
- Matssura, H. (2004). Compliment-giving behavior in American English and Japanese. *JALT Journal*. 26(2) pp. 147-170.

- Martínez, M. 2003. Definiciones del concepto de campo semántico: antes y después de la Lexemática de E. Coseriu.  
<[http://www.ual.es/odisea/Odisea03\\_MarcosMartínez.pdf](http://www.ual.es/odisea/Odisea03_MarcosMartínez.pdf).>
- Melis, Ch. (1999). "Los verbos *placer* y *pesar* en la Edad Media: la expresión 'impersonal' de las emociones", en F. Colombo Airoidi (coord.), *El Centro de Lingüística Hispánica y la lengua española. Volumen conmemorativo del 30 aniversario de su fundación*. (pp 87-105). UNAM, México
- Moalla, A. (2013). Who is Responsible for Successful Communication?: Investigating Compliment Responses in Cross-cultural Communication. SAGE Open 2013 3: doi: 10.1177/2158244012472686.  
<disponible en <http://sgo.sagepub.com/content/3/1/2158244012472686>>
- Moliner, María. (1998). *Diccionario de uso del español*. Madrid: Gredos.
- Mulder, G. (1998). Un estudio empírico de los actos de habla directivos en español. Haverkate, Mulder & Fraile (Eds). *La pragmática lingüística del español: recientes desarrollos. Diálogos Hispánicos*, num. 22, 237-275. Amsterdam: Rodopi.
- Nelson, G., El Bakary, W., y Al Batal, M. 1996. Egyptian American Compliments: Focus on Second Language Learners . En Gass, S. y Neu, J. (Eds.), *Speech Acts Across Cultures: Challenges to Communication in Second Language*. (pp. 102-128). Berlín: Mouton de Gruyter.
- Nelson G. y Hall C. J. 1999. Complimenting in Mexican Spanish: Developing Grammatical and Pragmatic Competence. *Spanish Applied Linguistics*. 3 (1): 91-121.
- Orozco V. M.L., 2010. *Estudio sociolingüístico de la cortesía en tratamientos y peticiones. Datos de Guadalajara*. Tesis doctoral. El Colegio de México
- Piazza R, Bednarek M & Rossi F. (Eds.) (2011). *Telecinematic Discourse. Approaches to the language of films and television series*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins Publishing Company
- Placencia M. E. & García C. (Eds.) 2007. *Research on Politeness in Spanish-Speaking World*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Placencia M.E. y Fuentes C. (2013). Cumplidos de mujeres universitarias en Quito y Sevilla: un estudio de variación pragmática y regional. *Soprag* 1 (1): 100-134.

- Pomerantz A., (1978). Compliment Responses. En Scheinkein (Ed.) *Studies in the organization of conversational interaction*. New York: Academic Press Inc.
- Real Academia de la Lengua y Asociación de Academias de la Lengua Española, (2010). *Nueva gramática de la lengua española*. Manual. México: ESPASA.
- Real Academia de la Lengua y Asociación de Academias de la Lengua Española, (2011). *Nueva gramática básica de la lengua española*. México: ESPASA.
- Rodríguez A. L y Jiménez M. E., (2010). El halago en boca propia es vituperio. En Orletti F. y Marattoni L. (Eds.) *(Des)cortesía en el español. Espacios teóricos y metodológicos para su estudio*. <disponible en [www.edice.org](http://www.edice.org)>
- Rodríguez, M. Ma. E. y Moreno J. M. (2009). Teaching conversation through Films: A Comparison of Conversational Features and Collocations in the BNC and Micro-Corpus of Movies. *The International Journal of Learning*. Vol. 16, Num. 7: 445-457.
- Rong, C. (1993). Responding to compliments. A contrastive study of politeness between American Chinese speakers. *Journal of Pragmatics*. 20: 49-75.
- Rose, K. (2001). Compliments and compliments responses in film: Implications for Pragmatics Research and Language Teaching. *IRAL*. Vol. 39: 309-326.
- Rossi, F. (2011). Discourse analysis of film dialogues: Italian comedy between linguistic realism and pragmatic non-realism. En Piazza R, Bednarek M & Rossi F. (Eds.). *Telecinematic Discourse. Approaches to the language of films and television series*. (pp. 21-46). Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins Publishing Company.
- Sanz M. y Pérez P. (2014). Posesión inalienable: construcciones complejas. En Bogard S. (Ed). *Del léxico al discurso. La construcción gramatical del sentido en español*. (pp. 139-165). El Colegio de México.
- Schreier, J. (2005). Quién fuera mecánico...Un estudio sociopragmático sobre la aceptación social del piropo. En Álvarez A. y Perl M. (Eds.) *Revista Internacional de Lingüística Iberoamericana*. Volumen III N. 1(5): 67-77 Iberoamericana Editorial Vervuert, Madrid /Frankfurt.
- Searle, J. (1969). *Speech Acts: An essay in the Philosophy of Language*. Traducción al español 7ª edición 2009. Madrid: Ediciones Cátedra.
- Seco, M., Olimpia, A. y Ramos, G. (1999). *Diccionario del español actual*. Aguilar

lexicografía. Madrid: Grupo Santillana S.A.

Schegloff, E. (2007). *Sequence organization in interaction. A primer in Conversation Analysis 1*. Cambridge: CUP.

Sifianou, M.. (2001). "Oh! How appropriate!" Compliments and politeness. En Bayraktaroglu & Sifianou (Eds) *Linguistics Politeness across Boundaries: The case of Greek and Turkish*. (pp. 391-438) John Benjamins Publishing Company.

Tang, C., y Zhang G. Q., (2009). A contrastive study of compliment responses among Australian English and Mandarin Chinese speakers. *Journal of Pragmatics* 41: 325-345.

Valdés, G. y Pino C. (1981.) Muy a tus órdenes: Compliment responses among Mexicans-Americans bilinguals. *Language in Society*. 10 (1): 53-72

Wolfson, N. (1981). Compliments in cross-cultural perspective. *TESOL Quarterly*. 15 (2): 117-124.

Wolfson, N. (1983). An empirically based analysis of complimenting in American English. En Wolfson N. y Judd, E. (Eds.) *Sociolinguistics and Language Acquisition*. (pp. 82-95). Rowley, London, Tokyo: Newbury House Publishers.

Wolfson, N. y Manes, J. (1980). The compliment as a social strategy. *Papers in Linguistics*. 13(3), 391-410

Watts, R. (2003). *Politeness*. Cambridge: Cambridge University Press

## REFERENCIAS DEL CORPUS

- Camhi, D., Bonaparte D. (productores) y Doehner W. (director) (2011). *Crímenes de lujuria*. [Cinta cinematográfica] México: Panamax Televisión con Argos Televisión.
- Cuarón, A., Cuarón, C., González I.A., del Toro, G., Torresblanco, F., Lombardo, T., Caballero E. (productores) y Cuarón C. (director) (2008). *Rudo y Cursi*. [Cinta cinematográfica] México: Cha Cha Cha Films y Canana Films.
- Cruz, P., Campoy, E., Lorenzo, J.M., Villalb, T. (productores) y Díaz Y. A. (director) (2008). *Sólo quiero caminar* [Cinta cinematográfica] México-España: Boomerang TV / Antena 3 Films / Canana Films.
- Ehrenberg, M., Kleinbaum, R. (productores) y Springall A. (director) (2010). *No eres tú, soy yo*. [Cinta cinematográfica] México: Pantelion Films/Río Negro Barracuda Films.
- Elizondo J.R. (producer) y Jorge Colón (director). (2006). *Cansada de besar sapos*. [Cinta cinematográfica] México: Bazzoka Films/ Miravista, Santo Domingo Films, Elisa Salinas Corp.
- Estrada, L. (producer) y Estrada L. (director) (2010). *El infierno* [Cinta cinematográfica] México: Bandido Films.
- González C. F., Sariñana F. (productores) y Sariñana F. (director) (2001). *El segundo aire*. [Cinta cinematográfica] México: Altavista Films.
- Imperiale, L., Sosa M. (productoras) y Rodríguez H. (director) (2003). *Nicotina* [Cinta cinematográfica]. México: FIDECINE.
- Imperiale, L. (productora) y Chenillo M. (directora). (2008) *Cinco días sin Nora*. [Cinta cinematográfica]. México: Cacerola Films / Foprocine
- Jakuvowicz S. (producer) y De Mountreuil R. (director) (2005). *La mujer de mi hermano*. [Cinta cinematográfica] México: Shallow Entertainment
- Lozano, M., Silva, G., S. (productores) y Silva G., S. (director) (2008). *El viaje de la Nonna*. [Cinta cinematográfica] México: IMCINEFIDECINE, La Nonna Films, Altavista Films.

- Martínez, S., A., Soberón S., S. (productores) y Martínez S., A., Soberón S., S. (directores) (2008). *El garabato*. [Cinta cinematográfica]. México: FIDECINE.
- Mori, B., Torre-Hütt, J.M., Navas W. (productores) y Dohener W. (director) (2010). *Viento en contra*. [Cinta cinematográfica]. México: Celeste Films.
- Navas, W. (productor) y López Issa (directora) (2005). *Efectos secundarios*. [Cinta cinematográfica]. México: FIDECINE.
- Núñez, V., Ferrer R. (productores) y Roberto Girault (director) (2008). *El estudiante*. (Cinta cinematográfica). México: HALO Studio / EFICINE
- Ortúzar, R., Lynch, P., Solís, J., McNamara, J.M., Odell B., (productores) y Ortúzar L. R. (director) (2008). *All inclusive*. [Cinta cinematográfica] México-Chile: Jazz Films Producciones.
- Payán, C., Ibarra, E., Payán I. (productores) y Patrón J., (director) (2005). *Fuera del cielo*. [Cinta cinematográfica] México: FIDECINE.
- Ramírez S., J., Guajardo, R. y de Aguinaco, M (productores) y Ramírez S., J. (director). (2009). *Amar*. [Cinta cinematográfica] México: Beanca Films, Mandala Films, EFICINE 226
- Romandia J. (productor) y Tort G. (director) (2009). *Viaje redondo*. [Cinta cinematográfica] México: Caderyta Films/FOPROCINE
- Rosique A. (productora) y Serment L. (director) (2008). *Kada kien su karma* (Cinta cinematográfica) México: Taller de Luz Producciones, EFICINE 226.
- Roth A. (productora) y de Llaca J.C. (director)(2000). *Por la libre* [Cinta cinematográfica] México: Altavista Films S.A.
- Salinas, E., Blanco, K., Owen V., (productores) y Sariñana F. (director) (2007). *Enemigos íntimos* [Cinta cinematográfica] México: Corazón Films, IMCINEFOPROCINE, Electra del Milenio, EFICINE 226.

## ANEXO

Nota: En la versión impresa de este documento se presenta el anexo en un disco compacto.

## ANEXO

En este anexo se presentan todos los actos de cumplimiento de cada película en orden cronológico del año 2000 al 2011.

### POR LA LIBRE

CLAVE IL00

Año: 2000

Director: Juan Carlos de Illaca

Guionista: Antonio Armonía

Total de minutos: 96

Total de AC: 3

Sinopsis comercial: A pesar de ser primos de más o menos la misma edad, Rocco y Rodrigo no se soportan. Lo único que los une es su afecto incondicional hacia su abuelo, don Rodrigo Carnicero, un médico nacido en España quien adora a sus nietos y se siente decepcionado de sus propios hijos. La muerte del abuelo y la promesa de arrojar sus cenizas al mar de Acapulco logrará unir a los dos jóvenes, quienes emprenderán un viaje que los hará descubrir que, después de todo, no son tan diferentes como creían.

(FILMAFFINITY) <http://www.filmaffinity.com/es/film675946.html>

1. *Roco lee para su abuelo un artículo que salió publicado en una revista con sus amigos. Su abuelo le pidió que lo lea; lo hace.*

Roco:           ¿Te gustó?

Abuelo:       **Está muy bien escrito**, pero ¿máquinas en vez de mujeres?

Roco:         Sería la neta, ¿no?

Abuelo:       Mira, deja de desperdiciar tu talento en esas mariguanadas, búscate una novia y ya no te hagas pomada el cerebro.

Roco:           ¿De plano lo alucinaste?

Abuelo:        No, no, pero es muy frío, se te olvidó que tienes un corazón.

*2. y 3. Están todos sentados a la mesa, el tema es un asunto de un vecino que se murió. La cocinera (la anfitriona) cambia el tema.*

Purita:         ¿Les gustó mi paella?

Joven 1:       **Sí, está deliciosa.**

Joven 2:       Yo voy a querer más

Joven 3:       Yo también

Abuelo:        **Está muy rica, hija.** Ya te puedes casar.

Purita:         Gracias, papá

## EL SEGUNDO AIRE

CLAVE:2S01

Año: 2001

Director: Fernando Sariñana

Guionista: Carolina Rivera

Total de minutos: 98

Total de AC: 7

Sinopsis comercial: Julia mantiene una relación secreta con Ricardo, un alumno que busca su asesoría para un proyecto de tesis, en una búsqueda de recuperar la pasión en su vida. Moisés, su marido, empujado por los celos, le provoca un accidente y no les queda más remedio que llevarse al joven a su casa hasta que se recupere. Ricardo, Moisés, Julia y Ximena, su hija, convivirán dentro de la casa al mismo tiempo en que todos lucharán por lo lograr lo que quieren, convirtiendo a Ricardo en el catalizador a través del cual todos aprenden algo de sí mismos.

(FILMAFFINITY) <http://www.filmaffinity.com/es/film988707.html>

1. *Julia entra a su cubículo, ahí está un joven estudiante mirando un álbum de fotos de ella.*

Julia: ¿Te puedo ayudar en algo?

Ricardo: Perdón, sólo estaba mirando las fotos mientras esperaba. **Están muy padres** ¿tú las tomas?

Julia: No, ya no. Sólo las veo.

2. *y 3. Julia y Ricardo en la casa de ella, su directora de tesis. Él lleva unos planos para mostrarle un proyecto. Mientras ella ve los planos.*

Ricardo: ¿Son fotos?

Julia: Sí

(Ricardo abre el álbum)

Ricardo: ¿Qué no es el loco de la manifestación?

Julia: Moisés...y Jimena, se quedó a dormir en casa de una amiga  
Ricardo: ¿Moisés?  
Julia: No, Jimena.  
Ricardo: **Estabas guapísima, no perdón, digo que estás muy guapa.**  
Julia: Gracias...(garraspea la garganta) ¿quieres más agua?  
Ricardo: Sí, gracias.

*4.y 5. Ricardo está leyendo un poema que él escribió para Julia.*

Ricardo: ¿Te gustó?  
Julia: **Me encantó...me encantó**

*6. y 7. Ricardo le lleva flores al día siguiente de que estuvieron juntos. Ella no las acepta, camina rápido queriendo evitarlo.*

Ricardo: Julia ¿qué te hice?  
Julia: ¿Ya se te olvidó?  
Ricardo: No, claro que no. Sólo dime si te gustó.  
Julia: Ese es el problema, que **me encantó, me gustó tanto que ya no puedo ocultarlo.**

## NICOTINA

CLAVE: 3N03

Año: 2003

Director: Hugo Rodríguez

Guionista: Martín Salma

Total de minutos: 92

Total de AC: 3

Sinopsis comercial: Un hacker sin ningún sex appeal, Lolo, espía con webcams a su encantadora vecina Andrea y le manipula la vida. Dos hampones, el Nene y Tomson, discuten hasta la necedad si lo que más pesa para contraer cáncer es el tabaco o, como en todos los órdenes de la vida, según el Nene, el simple azar. Un ruso muy gordo, Sbóvoda, que desconfía hasta de su sombra, tiene 20 diamantes para pagarle al Nene por un CD grabado por Lolo con las claves de acceso secretas a un Banco Suizo. Todos están detrás de los diamantes. Svóboda, el Nene y Tomson, por oficio. Lolo porque con su parte piensa conquistar finalmente a Andrea y pasar del amor virtual al de carne y hueso. Pero la llegada inesperada de un amor imposible de Andrea que viene de España para llevársela, y la incapacidad absoluta de Lolo para moverse por fuera de su mundo virtual complican las cosas. Enredado en su pequeña historia personal, Lolo confunde el CD y el encuentro nocturno con el ruso termina en una balacera de la que el Nene y Sbóvoda -que huye con los diamantes- salen malheridos. Y mientras Lolo se escabulle e intenta regresar a remediar el desastre y recuperar el control sobre la vida de su vecina, los hampones y el ruso terminan refugiándose en una farmacia y en una peluquería del barrio. El entrecruce azaroso interfiere las insignificantes pero no por eso menos enredadas agendas emocionales de desamor de los personajes que ahí encuentran. Y, en menos de dos horas, el azar y los diamantes les terminan cambiando drásticamente la vida a todos.

(FILMAFFINITY) <http://www.filmaffinity.com/es/film616897.html>

1. y 2. *Andrea y Lolo son vecinos. Él es muy hábil con las computadoras. Ella lo llama por teléfono para que vaya a revisar su computadora pues tiene problemas con ella. Andrea no sabe que Lolo ha entrado a su departamento para*

*descomponerla para que lo busque pues le gusta mucho Andrea. Él toca la puerta, ella abre.*

- Andrea: **Ay, Lolo, eres un ángel.** Perdona que te moleste pero es que no entiendo lo que pasa...
- Lolo: No te preocupes, así son las computadoras hechizas, luego el procesador viene mal y...Si el procesador viene mal luego hay unos chips...*(voltea a verla, se queda callado, cambia el tema)*  
¿Has sabido algo de Carlos?
- Andrea: A veces los *mails* se pierden, ¿no?
- Lolo: *Mail* que no llega es porque no sale.
- Andrea: ¡Pinche Carlos!
- Lolo: Tú deberías luchar por mucho más que la pinche orquestita de Sevilla, ¿no? Mínimo la de Londres. Tomar clases con Georgio \_\_\_\_\_(?)  
*(Ella en bata de baño, se sienta en una silla)*
- Andrea: Consígueme un novio con mucha pasta y no lo me pienso dos veces, aunque sea feo como un susto...la música lo compensa todo, ¿no?  
*(Él se acerca a ella, se detiene como a 1m.)*
- Andrea: ¿Y tú, en qué andas?
- Lolo: Yo estoy cerrando un negocio muy bueno, por muchos miles de dólares.
- Andrea: ¡**Qué bueno!** Bueno, tú fíjate si puedes arreglar el ordenador, a lo mejor ya me ha escrito, voy a darme una ducha.
- Lolo: *(Se queda mirándola sin decir nada, ella se retira)*

3. *El ruso quedó muerto en el sillón del peluquero. Éste y su mujer discuten sobre el plan de abrirle la panza al ruso para sacarle los 20 diamantes, como él mismo dijo tener en una llamada telefónica previa.*

Goyo:           ¿Te imaginas lo que es buscar esos diamantes en las tripas de un muerto?

*(Eulogia asiente en silencio)*

Goyo:           Sólo el pinche intestino tiene más de 8 metros.

Eulogia:        Pero 20 diamantes son un montón de piedras, lo tanteamos por fuera.

Goyo:           ¿A esta bola de grasa?

Eulogia:        **Tú tienes dedos bien fuertes.**

Goyo:           ¿Y después?

Eulogia:        Con la navaja.

Goyo:           Estás completamente loca.

## FUERA DEL CIELO

CLAVE: 4C05

Año: 2005

Director: Javier Patrón Fox

Guionista: Guillermo Ríos, Vicente Leñero

Total de minutos: 112

Total de AC: 3

Sinopsis comercial: "Fuera del cielo" transcurre en un solo día... en 24 horas exactas. Comienza a las 6 de la mañana con el regreso, tras una ausencia de 5 años, de Malboro (Demián Bichir), el hermano mayor del Cucú (Armando Hernández) y, a partir de ese instante, y con el paso de las horas, los hermanos inician un viaje por los diferentes lugares que habitan los seres cercanos a ellos, teniendo tan sólo hasta las 6 de la mañana del día siguiente para demostrarse su cercanía y lealtad. (FILMAFFINITY)

<http://www.filmaffinity.com/es/film123430.html>

1. *Van caminando los tres, el Malboro, el Cucú, su hermano y el tío, por un callejón. El Cucú le arranca un espejo a un coche y corre a mostrárselo al Malboro.*

Cucú: Mira, carnal, me dan 300 por este pedacito y por la nave 30 mil varos.

Malboro: **Eres mejor boxeando.**

*(Cucú no responde y avienta el espejo contra la pared y sigue a su hermano)*

2. *Están el tío y el Cucú comiendo tacos en un puesto callejero.*

Cucú: Oiga, tío **¿por qué si era tan bueno con la zurda, no llegó más lejos?**

Tío: Si le gané al Pipino.

Cucú: Pero no cuando era campeón.

Tío: ¿De veras quieres saber?

3. *Sara vive con Rojas. Ella había sido novia del Marlboro antes. El Marlboro acaba de salir de la cárcel y el Rojas es el enemigo del Marlboro. Sara está con Rojas en su casa, van a empezar a comer. Rojas le acaricia el pelo mientras ella sirve la comida.*

Sara: Se te va a enfriar. *(la sopa)*

Rojas: Después de todo, **todavía me gustas.**  
*(Ella no dice nada)*

## LA MUJER DE MI HERMANO

CLAVE. 5M05

Año: 2005

Director: Ricardo de Mountruil

Guionista: Jaime Bayley

Total de minutos: 90

Total de AC: 12

Sinopsis comercial: Zoe, una mujer atractiva, luego de casi 10 años de matrimonio descubre que su vida de casada carece de pasión y sorpresa, y se deja seducir por la posibilidad de hallar esas sensaciones ya olvidadas en la figura del hermano de su marido. Desde esta premisa se desencadenan una serie de eventos que llevarán a estos tres personajes a un arriesgado juego de venganzas, secretos y pasiones. Dos hermanos y una mujer: el triángulo se perfila de un modo inquietante. Es una bomba que va a desencadenar secretos familiares, el furor contenido del deseo, la fuerza ingobernable del amor.

(FILMAFFINITY) <http://www.filmaffinity.com/es/film102269.html>

1. *Zoe llega a la galería donde Gonzalo, su cuñado, tiene una exposición de sus cuadros. Hacía mucho que no se veían.*

Zoe: Hola

Gonzalo: No puede ser, no puede ser, ¡uta! va a llover. (*se acerca a Zoe, la saluda de beso*)

Zoe: ¿Cómo estás?

Gonzalo: ¿Qué onda cuñis, cómo estás?

Zoe: Bien y ¿tú?

Gonzalo: Bien, bien, cab... **¡Qué gusto verte!**

Zoe: Igualmente, te estuvimos esperando en casa de tu padre.

Gonzalo: Sí, ¡juta! ya sé pero he estado en chinga con la exposición.  
Zoe: ¿Cómo va?  
Gonzalo: Pus más bien cómo fue porque ya estoy aquí bajando todos los cuadros, pero pasa, pasa para que veas.

2. *continuación...*

Gonzalo: Bueno, ¿y tú qué, eh? **¿A qué debo el honor de tu visita?**  
Zoe: Pues vine porque quiero un cuadro tuyo en mi habitación  
¿Qué te parece?  
Gonzalo: ¿A poco?  
Zoe: (*asiente*)  
Gonzalo: Escoge el quieras ¿cuál te gusta?

3. *continuación...*

Zoe: **Está muy lindo éste**  
Gonzalo: ¿Te gusta?  
Zoe: (*asiente*)

4. *En el estudio-habitación de Gonzalo. Él le va a tomar unas fotos a Zoe.*

Zoe: Todavía no me has dicho para que son las fotos.  
Gonzalo: Te explico. Ponte en la orilla de la cama; tomo las fotos, luego hago unas diapositivas, las proyecto y sobre esa proyección empiezo a pintar.

Zoe: ¿Estoy bien así?

Gonzalo: **Estás perfecta**

5. *continuación...*

Gonzalo: Te noto como tensa ¿Por qué no te relajas y te acuestas?

Ándale, eso, muy bien. Pinche Ignacio, hijo de la chingada, cabrón.

**No se merece una diosa como tú, güey.**

6. *Gonzalo le habla por teléfono a Zoe después de escuchar el mensaje de su hermano en la contestadora pidiéndole disculpas por haber echado a la alberca de su casa un cuadro que Gonzalo había pintado y que era de Zoe.*

Zoe: ¿Qué te dijo?

Gonzalo: Pendejadas. Que si te vuelvo a vender un cuadro va a mearse encima de él.

Zoe: Es un tonto. No tiene remedio.

Gonzalo: La neta no sé cómo lo aguantas, eh.

Zoe: Te veo a ti de vez en cuando. (*Gonzalo cambia su actitud y su mirada*)

Gonzalo: No he podido dejar de pensar en ti. (*Se acerca y le da un beso*) **Me encantas.**

Zoe: Tú también, pero esto no está bien.

7. y 8. *Zoe y Gonzalo son cuñados, empiezan a tener una relación más íntima. Zoe invita a cenar a su casa a Gonzalo. Él llega.*

Zoe: Bienvenido, hacía mucho que no venías, ¿no?

Gonzalo: Sí, hace un chingo. **Está bien chido ese vestido.**

Zoe: Gracias

Gonzalo: **Estás muy linda.** Traje vino. *(Ella recibe el vino)*

9. *La sirvienta le sube el desayuno a la cama a Zoe (la señora). Toca la puerta.*

Zoe: Pasa, María

María: **Está bien bonita hoy.**

Zoe: *(Sonríe)* Gracias, María

María: Con su permiso (al retirarse). Ahí me llama si se le ofrece algo.

Zoe: Gracias Mariita

10. *Ignacio y Zoe invitan a comer a la mamá de éste y también a Gonzalo, su hermano. Tocan el timbre. Ignacio va a abrir.*

Gonzalo: ¿Qué onda llego muy tarde?

Ignacio: No pásale, ya estamos acostumbrados

Gonzalo: ¿Y cómo está el hombre del dinero?

Ignacio: Bien, bien. **Qué bueno que viniste,** Gonzalo. *(Le da una doble palmada en el brazo)*

Gonzalo: No mames.

Ignacio: No, en serio, Gonzalo, somos hermanos, no es bueno que estemos distanciados. Tú sabes que en esta casa se te quiere mucho.

Gonzalo: Igual que quieres a mis cuadros, no cabrón.

11. *continuación...*

Ignacio: Gonzalo, yo quería pedirte perdón en persona por todo lo que hice. No sé qué pasó, fue un arrebató estúpido, ¿sí?

Gonzalo: ¡Órale!

Ignacio: ¿Sí? Ya. Y gey, no me gusta sentir que hay celos entre nosotros. Somos hermanos, Gonzalo. Al contrario, **a mí me da gusto que estés aquí**, esta es tu casa, comiendo con la familia. Vamos, vamos que mamá nos espera. Es más deberíamos comer juntos una vez a la semana.

Gonzalo: Siempre y cuando tú pagues, yo no tengo ningún pedo, cabrón.

*12. Entran los dos hermanos a la casa de Ignacio. Ahí están su mamá y Zoe.*

Gonzalo: **¿Qué dice la mujer más hermosa de este planeta, eh?**

Mamá: Por fin llegaste

Gonzalo: ¿Cómo estás madrecita?

Mamá: Bien

## CANSADA DE BESAR SAPOS

CLAVE: 6C06

Año: 2006

Director: Jorge Colón

Guionista: Joaquín Bismar

Total de minutos: 95

Total de AC: 8

Sinopsis comercial: Martha es una carismática y guapa diseñadora de interiores de 27 años que sueña con encontrar al hombre perfecto. Cuando finalmente cree haberlo encontrado, descubre que su novio le es infiel y la decepción le lleva a convertirse en una "hombrieriega". Si los hombres son mujeriegos ¿por qué las mujeres no pueden ser hombreriegas? Lo que Martha no sabe es que el amor siempre está donde uno menos se lo espera.

(FILMAFFINITY) <http://www.filmaffinity.com/es/film716062.html>

1. *En una fiesta en la casa de Martha y Roberto, pasa ella cerca de él, que está platicando con un par de personas.*

Roberto:        **¿Te dije últimamente que eres hermosa?** ¿No es perfecta mi novia? (en voz alta hacia los demás)

Martha:         ¡Yaaa! (en voz baja, y actitud apenada)

2. *La fiesta en pleno y Martha y su amiga Andrea llegan a la cocina.*

Andrea: Oye güey me tienes que dar la receta de este pinche (( )) **que está muy bueno.**

Martha : No te la puedo dar.

Andrea: Qué egoísta.

Martha: Óyeme, no es mía, es de Roberto.

Andrea: ¡Ah! ¡¿Roberto cocina?!

Martha: Hizo como 1347 bocadillos.

Andrea: Ay, hija, tu novio me asusta de veras.

3. y 4. *Martha y Andrea están en la cocina. Entra Roberto.*

Roberto: ¡Señoritas!

Andrea: Roberto, ¿es cierto que cocinaste?

Roberto: Sí, ¿por qué?

Andrea: No por nada. **Te quedó de pelos.**

Roberto: Ah, gracias.

Andrea: Pásame la receta, ¿no?

Roberto: Andy, mi amor, **eres muy linda**, pero es una receta de la abuela. Voy a tirar la basura y a meter el coche, no vayas a lavar los trastes, eh. Los lavo yo mañana o si no que los lave doña Chave.

4. y 5. Martha llega a la cafetería de su tío, él al verla la saluda y la abraza con efusividad.

Tío: ¡Ah! **la princesa más bella de todo el universo**. ¿Dónde has estado que no te he visto?

Martha: Trabajando, como siempre.

Tío: **¿Te había dicho que eres mi sobrina preferida?**

Martha: Soy la única.

6. continuación...

Tío: Quiero que veas esto.

Martha: ¿Qué?

Tío: *(Le da la vuelta tomándola de los hombros por la espalda para ver el lugar)*

Tú lo diseñaste

Martha: *(Asienta moviendo la cabeza)*

Tío: En dos semanas y hacemos un éxito.

Martha: ¿En serio?

Tío: *(Asiente moviendo la cabeza)*

Martha: ¡Qué bien!

Tío: **Tú y tu papá son las personas más talentosas que he conocido en mi vida.**

Martha: Él era brillante

7. Roberto, el novio de Martha, se encuentra con su secretaria en el pasillo de su oficina. Ella le entrega un sobre y lo pone al tanto con la información del día.

Roberto: ¡Hola!

Ella: Hola, licenciado, aquí le traigo todos los documentos sobre el caso Sánchez Suárez y la agenda de todo su día, le recuerdo su cita con el licenciado Maldonado y todos los premios con la señorita Zavala, es que hablaba para confirmar, ya sabe.

*(Mientras ella habla, él voltea hacia atrás para ver si hay alguien. Se acerca mucho a ella, le toca con un dedo el cuello y con un tono muy insinuante le dice: )*

Roberto: Muchas gracias, señorita, **es usted indispensable para la planeación de mi vida.**

*(Se acerca para besarla, ella se retira, y le dice: )*

Ella: Licenciado, yo no soy ese tipo de mujer. *(Él hace cara de sorprendido, ella da dos pasos, se voltea y completa: )*

Por lo menos no a esta hora del día. *(le hace un guiño y sonríe)*

## EFFECTOS SECUNDARIOS

CLAVE: 7E06

Año: 2006

Director: Issa López

Guionista: Issa López

Total de minutos: 111

Total de AC: 4

Sinopsis comercial: Marina, Adán, Mimí e Ignacio se conocieron en prepa. Marina se moría por Ignacio, y él nunca la peló. Adán molestaba todos los días a Mimí, y se la traía de bajada. Marina y Adán se hicieron de esos amigos que se pasan hasta el chicle... Corte a: 12 años después, se vuelven a encontrar en la reunión de exalumnos. Los cuatro están a punto de cumplir 30, y los asaltan todas las dudas de las que vienen huyendo desde los 20: ¿Soy quien creí que iba a ser? ¿Estoy con quien quiero estar? ¿Qué pasó con aquel gran amor de mi vida? ¿Quién tiene la culpa de que terminara en el hoyo?... Todas las dudas... y todas las deudas: Los amores y las culpas que pensaron dejar atrás... no están tan atrás como pensaron. Este fatídico encuentro desata una serie de locuras que incluyen venganza, romance, persecuciones, serenatas, atropellamientos, desastres arquitectónicos, vodka, fajes interrumpidos, aeromozas, abejas psicóticas, papitas, gansitos, amor verdadero, mariposas, borregos, el mejor beso del mundo y un gato muerto. Todo en una comedia que terminará por hacerles entender a los cuatro que todo en esta vida tiene Efectos Secundarios.

(FILMAFFINITY) <http://www.filmaffinity.com/es/film161400.html>

1. *Marina llega llorando y se acerca a Adán, su amigo, después de haber discutido con su novio porque lo encontró con otra mujer. El novio, al verse descubierto por ella, le dice que lo que ve no es cierto; ella se va y él grita: Eres una hueva.*

Marina: ¿Qué de a tiro soy una hueva?

Adán: **No, eres un viejononón, huevo.** Ese güey es un pendejo.

*(Marina asiente con la cabeza como aceptando el consuelo)*

2. 3. y 4. *En la fiesta de la prepa. Adán se encuentra con Meche, quien había sido su novia.*

Meche:            **¡Adán! Te ves súper bien.**

Adán:            Tú también

Meche:            **Qué gusto me da...** Bueno, pues este ya me tengo que ir porque me indilgaron a mi sobrina y tengo que pasar por ella...pero, **me dio gusto verte.**

Adán:            Oye, pero espérate, es que yo vine para verte a ti.

Meche:            ¿De veras?

Adán :            Sí

## EL VIAJE DE LA NONNA

CLAVE: 8V08

Año: 2008

Director: Sebastián Silva

Guionista: Antonio Armonía

Total de minutos: 93

Total de AC: 3

Sinopsis comercial: A la Nonna, abuela de los Todaro, se le olvida todo. Todo menos que quiere ir a la tierra de su amado y difunto marido, Italia, con toda su familia, antes de que también se le olvide que tiene familia. Acorralados por la insistencia de la Nonna y queriendo darle un último gusto, la familia decide concederle su añorado viaje. Así pues, todos se embarcan en una aventura en búsqueda de imágenes para la memoria de la abuela; en un viaje lleno de enredos y sorpresas inherentes a la situación, pero, sobre todo, de amor.

(FILMAFFINITY) <http://www.filmaffinity.com/es/film995226.html>

*1. La Nonna, parada frente al espejo, se mira con un arete de un lado y otro del otro. Gaytano, su esposo, sentado atrás en una mecedora.*

Nonna:           Gaytano ¿qué aretes se me ven mejor?

Gaytano:        **Es igual, tú eres siempre la más guapa.**

*2. La Nonna baja a la sala de su casa. Están sus hijos y sus amigos reunidos para festejarla por su cumpleaños. Es una sorpresa.*

Varios:           ¡Sorpresa, sorpresa!

Nonna:           ¿Ustedes aquí? ¿Hoy es domingo?

Nieto: Es tu cumpleaños  
Nonna: Desde que me caí en la regadera y me pegué en la cabeza se me confunden las cosas.  
Amiga: *(Abrazándola)* **A mí que me den de topes para verme tan hermosa como tú, María.**  
Nonna: Gracias

3. *Es la grabación de un comercial.*

Novia: Hola, María, un segundito *(al teléfono)*  
Es tu mamá *(a Carlos, le da el teléfono)*  
Carlos: Bueno, ya lo tenemos. La cuatro y la veinte son insuperables.  
Asistente: Lo mismo pensaba yo  
*(La actriz del comercial se acerca)*  
Actriz: Ay, Carlos, qué bueno porque a mí el acento yucateco no me sale muy bien.  
Carlos: **Te ves hermosa**  
Actriz: Gracias, Carlitos, pero ¿y luego?  
Carlos: Es todo para todos.

## EL GARABATO

CLAVE: 9G08

Año: 2008

Director: Adolfo Martínez Solares

Guionista: Alfonso Martínez Orzynki

Total de minutos: 98

Total de AC: 1

Sinopsis comercial: La historia de un joven ingenuo, provinciano y poco experimentado, a quien las circunstancias del destino, al cruzarse con la bellísima Frida, lo llevan a madurar de un sólo golpe. Rodolfo ayuda a Frida en un accidente automovilístico mientras que ella le encarga que entregue un sobre. Ahí empieza la desesperada huida de este hombre inocente luchando por su vida, perseguido por maleantes -que quieren recuperar el contenido del sobre- y por la policía -que lo busca por ser sospechoso de la muerte de un importante diplomático-.

(FILMAFFINITY)

<http://www.filmaffinity.com/es/film167194.html>

1. *Nadia, acompañada de un periodista, se encuentra en el aeropuerto con Rodolfo, con quien tuvo una aventura de sexo, persecución de la policía y de un grupo político.*

Nadia: Ya tranquilo Rodolfo no te asustes, soy yo. Mira, te presento a un amigo mío, es periodista, Alex de la Riva. Él va a publicar toda la historia en el canal 27.

Rodolfo: No me importa y yo no quiero saber nada. Hay gente que me está persiguiendo. Estoy en peligro por tu culpa.

Nadia: Ya terminó todo, mi amor.

Rodolfo: Es todo tuyo.

¿Tienes la llave? *(La recibe y se la da al periodista)*

Nadia: Rodolfo, no te enojas conmigo. Tú me salvaste la vida. **Te portaste como un valiente.** Mira quiero darte este dinero por todo lo que pasaste, te lo mereces, recíbelo, por favor.

## CINCO DÍAS SIN NORA

CLAVE: 10D08

Año: 2008

Director: Mariana Chenillo

Guionista: Mariana Chenillo

Total de minutos: 93

Total de AC: 3

Sinopsis comercial: Antes de morir, Nora elabora un plan para que José, su ex marido, tenga que hacerse cargo del entierro. El único fallo del plan, una misteriosa foto olvidada debajo de la cama, provocará un inesperado desenlace. (FILMAFFINITY) <http://www.filmaffinity.com/es/film719587.html>

1. *Cocina del departamento de Nora..Rubén está sentado en la mesa de la cocina. Se ha puesto una gruesa chamarra de plumas para protegerse del frío. Apaga un cigarro en un cenicero y se ve tenso. La nana le pone enfrente un plato de pollo.*

Nana: No le hagas caso, ya ves como es.

Rubén empieza a comer

Rubén: **Está delicioso**, Nana.

(La Nana sirve otro plato igual y lo deja sobre la mesa).

Nana: Voy a ver si ese señor Moisés quiere comer. Tu papá no le ha dado más que pizza.

(La nana sale de la cocina).

2. *La Nana entra a la cocina, donde Moisés está sentado terminándose su pollo.*

Moisés: **Le sale muy bueno este pollo, oiga.**

Nana: La receta de la señora Nora es de aceitunas y pimienta, pero yo le pongo también un poquito de hierba santa. Así se prepara en mi pueblo.

Moisés:           ¿De dónde es usted?  
Nana:             ¡Uy!, no va a conocer. Se llama Santa María Atoyac. Está en la  
                      mera frontera de Chiapas y Tabasco  
Moisés:           No me va a creer, pero yo nací en San Francisco Atoyac.  
                      Queda como a media hora de Santa María.  
Nana:             ¿De verdad? ¿No quiere más pollo?

*3. En la cocina, Moisés se termina su segundo plato de pollo. La nana cocina sobre la mesa. Está haciendo unas bolitas de masa que pone dentro de una olla. Moisés se termina su plato de pollo, se levanta y va a dejarlo al fregadero.*

Moisés:           **Estuvo delicioso.** A ver si luego me da la receta.  
Nana:             Hasta le puedo enseñar a hacerlo, si quiere.  
Moisés:           A mí me encanta cocinar. Si no estuviera estudiando para  
                      rabino, estudiaría para ser chef.  
Nana:             ¿No me quiere ayudar?  
Moisés:           ¿De verdad?  
Nana:             Lávese las manos y saque del refrigerador el resto de la  
                      masa.  
                      Moisés, feliz de ayudar, comienza por lavarse las manos.

## ENEMIGOS ÍNTIMOS

CLAVE: 11E08

Año: 2008

Director: Fernando Sariñana

Guionista: Carolina Rivera

Total de minutos: 100

Total de AC: 2

Sinopsis comercial: Las historias de siete personajes que enfrentan diferentes crisis: una mujer que no acepta su envejecimiento, una enfermera muda y su madre diabética, un escritor fracasado, un niño autista, una joven mujer embarazada y una adolescente en estado de coma, se entrelazan entre sí a partir de que a Álvaro (de cuarenta años) le descubren un tumor canceroso en un riñón. Las "enfermedades" son de todo tipo: emocionales, físicas y sociales y, como el cáncer, van consumiendo a los personajes, y todas las historias se desarrollan en el marco de una ciudad que también se está desmoronando víctima de sus múltiples padecimientos.

(FILMAFFINITY) <http://www.filmaffinity.com/es/film554492.html>

*1. Álvaro va a ser operado al día siguiente. Acaba de internarse en el hospital. La enfermera, quien es muda, está preparándolo para recibir el suero y lo que se necesita.*

Álvaro      ¿Qué es eso? Yo no tomo nada que no sepa qué es. No gracias, yo no necesito nada para dormir. Gracias.

*(La enfermera le prepara el brazo para inyectarlo)*

¡Ah! Me tienes que picar, ¿verdad? No, no, no, no sabes cómo me encanta (( )). Que me ralaje, ¿no? Está bien, ya me cayó, me cayó.

Espérame, espérame. No me gustan las agujas, de veras.

*(Ella lo mira fijamente)*

Está bien, si me han pinchar mañana, que me pinchen de una vez.

¡Ay!

**Por lo menos tienes buena mano.**

*(Ella sonríe)*

*2. Blanca (la muda) y su "novio" van al cuarto del primo de éste, un cuarto de azotea.*

*Hay unos recortes de mujeres desnudas en la pared. Ella hace un gesto como de pregunta.*

 l: Ya sabes, a él le gustan mucho las viejas. A mí no, eh. **A mí sólo me gustas t .**

*(Ella sonríe)*

## EL ESTUDIANTE

CLAVE: 12E08

Año: 2008

Director: Roberto Girault

Guionista: Gastón Pavlovich y Roberto Girault

Total de minutos: 95

Total de AC: 12

Sinopsis comercial: Chano es un hombre de 70 años de edad que acaba de matricularse en la universidad para estudiar Literatura. Entra así en contacto con el mundo de los jóvenes, cuyos hábitos y aficiones son muy diferentes a los suyos. A pesar de ello, gracias a su actitud abierta e incluso quijotesca, logra salvar el abismo generacional y hace nuevos amigos, a los que guía y ayuda a superar problemas. De la misma manera, cuando Chano sufra un duro golpe en su vida, sus jóvenes amigos le ayudarán a afrontarlo.

(FILMAFFINITY) <http://www.filmaffinity.com/es/film209176.html>

*1. Reunidos en la mesa a la hora de la cena. Chano, sus dos hijas, su yerno y su esposa.*

Jorge                    ¿Y qué estudiaría don Chano, administración?

(yerno):

Sofía:                  Ay, ¿por qué no? Ya estás jubilado. Haz lo que quieras.

Lucía:                  ¿A su edad? Por favor ¿Sabes lo chistoso que se vería?

Chano:                  Chistoso.

Sofía:                  Ay, no le hagas caso ya sabes cómo es: amarguis amarguis.

Jorge:                  Ya sólo le falta el título don Chano.

Alicia: **El título más difícil de ganar es cuando te llaman con respeto y con cariño, y ese tú ya lo tienes.**

Chano: Gracias

Alicia: ¿Es en serio?

## 2. Chano va a inscribirse a la universidad.

Recepcionista: Lo siento, Señor, tiene que venir su hijo.

Chano: ¿Mi hijo?

Recepcionista: ¿Su nieto? El estudiante, el interesado.

Chano: Perdóneme, mire usted: mi solicitud, mi credencial del INSEN, mi acta de nacimiento protocolizada y mi certificado de estudios protocolizado también. Yo soy el interesado, yo soy el estudiante.

Recepcionista: Discúlpeme, señor, lo siento mucho.

Chano: No, gracias. **Qué amable.**

## 3. Sala de la casa de Chano y Alicia.

Sofía: No lo puedo creer, ¿convenciste a mi mamá de ir a la fiesta?

Chano: La estoy rejuveneciendo.

Sofía: **Estás de pelos, pa.**

Chano: ¿Perdón?

Sofía: Ay, "de pelos" ¿Qué no puedes hablar bien, hija?

Sofía: Ayyyyy (*trueno los dientes*)

Chano: (*Hace una mueca afectuosa y la abraza*)

4. continuación. Aparece Alicia. Chano silva el típico chiflido de piropo. Alicia se acerca a ella.

Alicia: ¿Cómo me veo?

Chano: ¡Uy!, ¿cómo te ves? **Hermosísima.**

Alicia: Ay, Chano.

*(Se acerca a ella, le regala un clavel rojo, al que primero le da un beso, y le ofrece el brazo doblado para que ella lo tome).*

5. En el comedor de Chano y Alicia. Sentados a la mesa están Alicia, con cara de preocupación, Jorge, Lucía, Sofía y Chano.

Sofía: *(emocionada)* No lo puedo creer... ¿vas a audicionar?

Alicia: Ay, Chano, estás loco.

Sofía: **Me encanta la idea.**

6.continuación. Chano se pone de pie, se acerca a ella, le da el brazo, se acomoda el saco y se dirige a la hija.

Chano: A ver hija de mi vida ¿Cómo nos vemos?

Sofía: **Guapísimos.**

Chano: Chano: ¿Verdad que sí?

7.En el cubículo del profesor de literatura. Alejandra va a decirle que está embarazada de él. Él en una actitud cobarde, la adula para convencerla de abortar.

Prof.: Yo te lo pago

Alejandra: ¿Qué te digo? Gracias.

Prof.: Eres joven, **eres brillante**, tienes toda tu vida por delante.

*(Se voltea, saca su foto de casado y le muestra el anillo de casado en su mano. Ella va sin decir nada)*

8. y 9. *Marcelo, enamorado de Ale, la va a buscar a su balcón, lanza una piedra para que abra la puerta del balcón. Ella sale.*

- Ale: Marcelo ¿qué haces aquí?  
Marcelo: Ale, *(empieza a tocar la guitarra)* ¿Ves?  
Ale: ¿Qué?  
Marcelo: Que cuando estoy contigo me pongo nervioso, **pero cuando te veo toco mejor porque tú me haces tocar mejor.**  
Ale: Marcelo, no me conoces. *(Entra a su habitación)*

10. *Chano besa una flor y la deja junto a la foto de Alicia (ya fallecida) y se dispone a salir. Camilo, su viejo amigo lo ve y le pregunta:*

- Camilo: ¿Y ahora, **por qué tan elegante tú?** ¿Pues a dónde vas?  
Chano: Regreso, Camilo .....a estudiar.

11. y 12. *Santiago y Carmen sentados en una pequeña mesa preparada por él para declararle su amor.*

- Santiago: ¿Conoces la leyenda de este lugar?  
Carmen: *(Mueve la cabeza negando)*  
Santiago: Bueno, pues cuenta la leyenda que un joven minero pagaba dos monedas de plata para subir a ese balcón y así poder darle un beso a su amada que vivía en el balcón de junto, y el apenas ganaba tres monedas de plata.  
Carmen: ¿Es en serio?  
Santiago: Espero porque le pague 50 pesos a un niño para que me la contara. Pero lo importante es que un beso de su amada valía más de la mitad de su salario y yo me di cuenta que un beso

tuyo vale más que todo lo que tengo, que todo lo que soy. Por un beso tuyo quiero vivir porque es **único como única eres tú.**

*(Se acerca a él y le da un beso)*

## SÓLO QUIERO CAMINAR

CLAVE: 13Q08

Año: 2008

Director: Agustín Díaz Yanes

Guionista: Agustín Díaz Yanes

Total de minutos: 102

Total de AC: 3

Sinopsis comercial: Secuela de "Nadie hablará de nosotras cuando hayamos muerto". Gloria Duque (Victoria Abril), Aurora (Ariadna Gil), su hermana Ana (Elena Anaya) y Paloma (Pilar López de Ayala) han cometido un robo fallido, por el que Aurora está en la cárcel. Mientras tanto, unos traficantes mexicanos que acaban de llegar a España contratan a Ana. Félix, el jefe de la banda, le propone casarse e irse a vivir a México con él. Gabriel (Diego Luna), un hombre aparentemente frío, se encarga de los trabajos sucios de Félix, pero con la condición de no hacer nunca daño a una mujer. Gloria se va también a México para trabajar para la banda. Una vez allí, se da cuenta de lo desgraciada que es Ana, aunque viva en una jaula de oro. Sin embargo, entre tragos y palizas, ha ideado un plan para vengarse de Félix. Con la ayuda de Paloma, Aurora sale por fin de la cárcel y se une a sus amigas en México para llevar a cabo el peligroso plan...

(FILMAFFINITY) <http://www.filmaffinity.com/es/film661767.html>

1. *En la boda de Félix, éste se acerca a su subordinado. Se está cansado con una española que recién conoció, a la que le pidió matrimonio. Ella es puta, así la conoció.*

Félix: (Se acerca a Gabriel y le dice) Necesito pedirte un favor.

Gabriel: ¿Qué?

Félix: Estoy expandiendo el negocio con los coreanos, estoy en plática con ellos.

Gabriel: ¿Quieres que hable con Doña Amelia?

Félix: Exacto, gallito, ¿qué mujer te dice que no?  
Gabriel: ¿En tu boda me vas a poner a trabajar?  
Félix: **Tú eres mi gallito, chingón** chiquidrácula  
*(Dice esto, al mismo tiempo que Gabriel se levanta y se retira y va con Doña Amelia)*

2. y 3. Gabriel llega a la mesa de Doña Amelia, en la boda.

Gabriel: Doña Amelia  
Amelia: Qué aburridas son las bodas, eh!  
Gabriel: Sí. ¿Me puedo sentar?  
Amelia: *(Hace gesto de que se siente)*  
Pausa larga, se miran.  
Amelia: Tú dirás  
Gabriel: Yo sé que es una fiesta, pero...Félix quiere hacer tratos con los coreanos...siempre que a usted no le importe.  
Pausa larga  
Amelia: Bueno está bien, pero no quiero ruido ¿de acuerdo?  
Gabriel: Pero está peor la cosa. No conocemos a nadie en aduanas ¿Nos las (( )) o qué?  
Amelia: Vamos a ver qué puedo hacer.  
Gabriel: *(La mira y sonrío)* **Es usted una reina** *(le da un beso en la frente y dice...)* **la más guapa de aquí.**

Año: 2008

Director: Rodrigo Ortúzar Lynch

Guionista: Julio Rojas

Total de minutos: 95

Total de AC: 6

Sinopsis comercial: Una familia se va vacaciones a un resort de la Riviera Maya mexicana, alojándose en un hotel todo incluido: El cabeza de familia es Gonzalo (Ochoa), un arquitecto cincuentón, casado con Carmen (Vargas) y con sus tres hijos (Serradilla, Higareda y Zavala). Cada personaje enfrenta una problemática particular que desencadena la crisis en medio de la llegada de un huracán a tan paradisíaco lugar. La cinta transita por los secretos guardados, las rutinas en la relación de pareja, la confusión, la inestabilidad, la falta de comunicación, y sobre todo la imposibilidad de poder ver a la familia como un aliado en la resolución de problemas.

(FILMAFFINITY) <http://www.filmaffinity.com/es/film622980.html>

1. *Un grupo de turistas, huéspedes de un hotel de lujo, están bailando siguiendo a un guía que va haciendo los pasos. Dos chicas están cerca, una de ellas (Blanca) es la instructora de baile, la otra (Macarena) es turista.*

Blanca: Mueve las caderas. Las caderas.

Macarena: Voltea y sonríe

Blanca: Las caderas así, mueve las piernas y las caderas. Ahí, tres, cuatro, así.

Macarena: ¿De dónde eres?

Blanca: De Chile

Macarena: Sabía, mi mamá es chilena. Conozco Chile, **es bonito.**

Blanca: Ay, gracias  
(Macarena sonríe)

Atrás, adelante, atrás, vuelta

*(Las dos sonríen)*

2. Blanca y Macarena están en un cuarto del hotel. Una se está peinando, la otra se está vistiendo.

Blanca: Javier  
Macarena: ¿Qué?  
Blanca: Mi marido se llama Javier  
Macarena: Ya  
Blanca: Es un hombre guapo, inteligente, divertido, con dinero y de mente liberal ¿qué más se puede pedir?  
Macarena: Me imagino que nada.  
*(Blanca la mira)*  
Blanca: **Te queda súper lindo.**  
Macarena: ¿Sí?  
Blanca: Pero espera... *(le pone un cinturón)*  
Macarena: Ah, ¿con eso?  
Blanca: Con esto...y quítate el brassier.

3. y 4. Macarena y Blanca llegan a una discoteca dispuestas a bailar.

Macarena: ¿Y tu marido?  
Blanca: No le gusta bailar  
Macarena: ¿No se pone celoso?  
Blanca: No le gusta perder el tiempo, y los celos son una pérdida de tiempo.  
Macarena: *(Se ríe)* ¿Cómo le haces?  
Blanca: ¿Qué?  
Macarena: ¿Qué cómo le haces para ser así? Tan extrovertida, no sé, **eres genial.**  
Blanca: Soy insoportable, maniaca e (( ))  
Macarena: No, no, no, **a mí me gustaría ser más como tú.**  
Blanca: ¿Sí?

Macarena: Sí  
Blanca: Ven vamos a bailar entonces, ven.

*5. Carmen (la mamá de Macarena) llega a un restaurante donde se quedó de ver con el instructor de buceo que acababa de conocer en la mañana.*

Instructor: ¡Viniste!  
Carmen: Sí  
Instructor: Ya viste que el mar no es tan grande, de vez en cuando lo podemos navegar. **¡Qué guapa te ves!** ¿Quieres tomar algo?  
Carmen: Un whisky  
Instructor: ¿Con hielo?  
Carmen: Con hielo

*6. Blanca y Macarena están bailando, empieza a subir de tono el baile, se pone muy cachonda la cosa. Macarena se acerca a Blanca y le da un beso. Blanca se sorprende, se detiene y Macarena se va huyendo. Blanca sale tras ella.*

Blanca: Macarena, Macarena  
Macarena: Perdón, perdón no sé qué me pasó, me confundí, no fue mi intención, no quise...  
Blanca: No te preocupes, entiendo. La verdad es que lo siento si yo te di la impresión equivocada en algún momento, pensé que éramos amigas  
Macarena: *(Sin decir nada, asiente con la cabeza)*  
Blanca: *(Se le acerca un poco, baja la voz y dice)* **Mira, si me gustaran las mujeres, me gustaría alguien como tú.**  
*(Macarena no dice nada, enmudece, y muestra una cara de angustia)*  
Blanca: ¿Estás bien?  
*(Macarena asiente y se va con prisa)*



## RUDO Y CURSI

CLAVE: 15R08

Año: 2008

Director: Carlos Cuarón

Guionista: Carlos Cuarón

Total de minutos: 102

Total de AC: 20

Sinopsis comercial: La historia de "Rudo y Cursi" gira en torno a dos hermanos, Beto (Diego Luna), quien quiere ser futbolista, y Toto (Gael García Bernal), que sueña con ser cantante de música norteña. Ambos desean llevar a cabo sus deseos para tener una mejor condición económica. Sin embargo, la rivalidad típica entre hermanos los pone a prueba.

(FILMAFFINITY) <http://www.filmaffinity.com/es/film910073.html>

*1. y 2. Beto (después Rudo) y Tato (después Cursi), ambos con lentes oscuros, van entrando al hipódromo. Cuatro jóvenes los reconocen como futbolistas. Se acercan a ellos y les hablan.*

Chavo 1: Oigan, ustedes son el Rudo y el Cursi ¿no? *(Ellos asienten sonrientes, orgullosos)*

Chavo 1: ¡Uta, qué chido! Me cae que eres el mejor goleador de la historia, Cursi.

Tato: Gracias

Chavo 2: Y tú eres una muralla, Rudo. Si no es por ti siempre golpearían al Nopaleros. Me cae que te deberían hacer un altar.

Beto: No, pues gracias.

Chava 1: Ay, ¿les puedo dar un beso? (*Beto y Tato asienten estúpidamente.*  
*La chava les da un beso*)

Chava 2: ¿Nos podemos sacar una foto con ustedes?

Beto y Tato: Sí, claro.

*3. 4. y 5. En el restaurante del hipódromo, el Cursi está sentado solo a la mesa, coqueteando con una mesera. Llega Maya (quien es conocida por salir en la televisión), se acerca al Cursi y le pide sentarse con él. No se conocen..*

Maya: Hola

Tato: Ho-hola. T-tú eres M-maya ¿no?

Maya: ¿Me conoces, papi?

Tato: ¡Sí, pues cómo no!

Maya: **Me encanta tu apodo:** “el Cursi”; debes ser como súper tierno ¿no?

Tato: Pues, sí, algo hay de eso.

Maya: **Un súper goleador, súper romántico...**

Tato: Aunque el futbol no es lo mío, es nomás de mientras. En realidad soy cantante.

*6. Cursi y Maya están en pleno contacto físico apasionado en la casa de él.*

Cursi: ¡Ay, Mayita! **Estás más buena de lo que creí.**

*7. y 8. En las cajas de hipódromo. Beto cobra y cuenta sus ganancias. Se da la vuelta y camina por el pasillo. Se le acerca Jorge W. un yuppie de hawaiana Armani, pelo en pecho, collares de oro y acento Tecamachinski.*

Jorge W: Oye, tú eres el Rudo ¿verdad?

*(Beto asiente.)*

Jorge W: **Porterazo**, te juro ¿eh? Y también **tienes un súper olfato para el juego, eh**. Déjame te ofrezco mis servicios: entretenimiento tipo Vegas al más alto nivel. Échame un fon cuando quieras ¿va?

*(Le da una tarjeta de presentación).*

9. 10. 11. 12 y 13. *Agencia de autos de lujo. Tato y Maya recorren la agencia viendo coches.*

Maya: Todos querían estar contigo. ¿Y el traje que traías, el que fuimos a comprar el otro día? ¿El Armani? Déjame te digo que no le queda bien a cualquiera, Cursi. Al naco del Pincitas Padlog o, perdóname, a tu hermano, se les vería horrible.

Tato: No, pos sí. Pinchi ranchero ¿verdad?  
*(Maya se baja del coche y va hacia otro).*

Maya: **Sí... ¿Y cuántos futbolistas tienen tu súper nivel o cuántos cantantes tienen tu súper estilo y tu súper voz, eh?**

Tato: Pues es que la cantada es mi mero mole.

Maya se mete detrás del volante de una Hummer. Tato se mete en el lugar del copiloto.

Maya: No es nada fácil salir de donde tú saliste y llegar a donde has llegado ¿eh? Y mira que te lo dice alguien que sabe. Yo salí pero huyendo de La Habana. Mi papá quería que me quedara a ayudarle en una paladar y mi mamá me ponía a vender duro frío con ella, o sea, ¿qué onda, no?

Tato: Es que te has superado, Mayita.

Maya: Pero ya me ves aquí, papí, en la tele y en las revistas **y con el novio más guapo y más talentoso del mundo.** *(Le da un beso).*

Tato: ¿Te gusta este, mi Maya?

Maya: *(agarra el volante)* Sí, Cursi. Este es el coche que siempre he querido tener.

14. y 15. *En el estacionamiento del circo al salir de "función" que dio Cursi en la que cantó en una matiné frente a un público infantil. Cursi, Maya y Batuta caminan hacia sus coches. Cursi está muy enojado.*

- Tato:                   ¿Por qué chingao no tengo una banda, carajo? ¡Me estorbaba mi voz para cantar!
- Batuta:                Son de cuarta, pero es lo más normal del mundo cantar con playback, Cursi.
- Tato:                   ¿Qué tiene de normal eso de hacer un pinchi concierto de día pa' pura plebe?
- Batuta:                La matiné en el circo fue lo que la disquera pudo conseguir, boludo.
- Tato:                   Pinchi disquera de mierda, le valgo madre. Usted dice que soy un cabrón repopular.
- Batuta:                ¡Y lo sos, Cursi! ¡Pero en la cancha! ¡Lo tuyo es el fútbol, déjate de pavadas!
- Maya:                 Yo creo que Batu tiene razón, papi.
- Tato:                   ¿Qué? ¡Ahora estás de su lado? Digo, nomás pa' saber.
- Maya:                 *(lo abraza)* **Cantas precioso, pero tus goles son todavía más hermosos.**  
*(Tato se deja consolar).*

16. *El Rudo le regala a su esposa una licuadora que desde tiempo atrás le había prometido.*

- Esposa:                Gracias, Gordo. **Se ve rebuena.**
- Rudo:                  Sí, *¿verdad*, Manguito?

17. *Maya y Cursi están en una agencia de autos y van platicando y viendo y subiéndose a diferentes autos.*

Maya:                **Se te veía increíble**, no como a tu hermano, perdóname, se le veía horrible.

Cursi:                Si, pinche naco, la verdad.

18. *Cursi está platicando con su mamá y su hermana en la playa. Nadia se aleja y su mamá le comenta a Cursi.*

Mamá:                Ay, ésta. Cómo me recuerda a su papá.

Cursi:                Ay no diga eso. Ese güey está refeo. La Nadia salió a usted: **bonita.**

Mamá:                (Sonríe)

19. *El Cursi y Maya están viendo las noticias. El Cursi se molesta con lo que dicen de él en las noticias. Discuten un poco y luego se reconcilian. El Cursi está enamorado de Maya. Quiere comprometerse con ella. Maya, por su parte quiere terminar la relación. Ella le quiere decir algo y él le quiere dar algo.*

Maya:                Papi, tengo algo que decirte.

Cursi:                Yo también tengo algo que decirte.

Maya:                Tú primero.

Cursi:                No, tú primero.

Maya:                No, tú.

*(Cursi le entrega a Maya una cajita. Ella al abrirla encuentra un anillo de compromiso).*

Maya: **Está hermoso.**

Cursi: ¿Aceptas?

*20. Rudo y Cursi en la playa. Derrotados como futbolistas, de regreso al lugar de donde salieron. Rudo con muletas y Cursi con su acordeón.*

Rudo: Tócate algo, ¿no?

Cursi: ¿Sí? Órale ¿Cuál quieres?

Rudo: Este, esa, güey, **la que te sale rechingona.**

Cursi: *¿Cuál de todas güey? (pausa) Va, pero cántala conmigo, ¿va?*

## KADA KIEN SU KARMA

CLAVE: 16K08

Año: 2008

Director: León Serment

Guionista: León Serment, Cecilia Pérez-Grovas, Reyes Bercini y Enrique Rentería

Total de minutos: 97

Total de AC: 2

Sinopsis comercial: Toda mujer abandonada ha soñado alguna vez con vengarse de su marido. El destino le regala a Eva esa posibilidad. Al cumplirse el primer año de haber huido para buscar el amor de una mujer más joven, Joaquín, su exmarido, tiene que regresar a la casa familiar temporalmente inválido. Eva será quien que se encargue de cuidarlo. Una película sobre el miedo que le tienen las mujeres al abandono y los hombres a la impotencia. (FILMAFFINITY) <http://www.filmaffinity.com/es/film575321.html>

*1. Inés, la hija, está muy enojada con su padre porque se fue de la casa con su amante.*

*Eva, su mamá, le dice lo que hizo.*

Eva: Quemé el departamento de tu padre

Hija: **¡Qué bueno!**

Eva: Ni tan bueno, porque no tienen a dónde irse y se tienen que quedar aquí con nosotros

*2. Eva y Jazmín llegan a la casa de Eva. Se acaban de conocer. Están ahí*

*“de casualidad”. Jazmín mira la figura de un arcángel.*

Jazmín **¡Guau, qué precioso San Gabriel!**

Eva San Miguel

Jazmín: Los confundo

Eva: Son inconfundibles, hijita.

AMAR

CLAVE:17A09

Año: 2009

Director: Jorge Ramírez Suárez

Guionista: Jorge Ramírez Suárez

Total de minutos: 107

Total de AC: 3

Sinopsis comercial: Carlos quiere pero Susana no. Joel no quiere pero Patricia lo obliga. Gabriel lo espera pero Martha no se lo da. Amado lo busca con una gringa y lo pierde. Benito lo tiene toda la vida. Concha se lo lleva más allá del sistema solar. Todos lo quieren y todos lo dan pero unos no lo reciben y otros quieren más. Así es Amar.

(FILMAFFINITY) <http://www.filmaffinity.com/es/film189756.html>

*1. y 2. Carlos y Susana llegan al departamento de éste. Pasan enfrente del departamento de Doña Concha y ésta los invita a pasar insistentemente a su casa. Les quiere mostrar algo que tiene.*

Concha:            ¡Muchachos! Carlos, Susana, pasen, pasen. Vengan a ver lo que me regalo mi adorado Benito. Vengan. Miren qué preciosidad, vengan. Mira nomás, ¡Mira!  
Les muestra una miniatura de un satélite artificial

Carlos:            **¡Órale! Sí está súper chido, señora Concha.**

Concha:            Concha, dime Concha.

*3. Gabriel, recién casado con Martha, llega a su casa. Al entrar, aparece ella en ropa interior.*

Gabriel:           **¡Qué bonito espectáculo!**

Martha:            Hola

Gabriel:            Hola, mi amor (*la besa*)

## VIAJE REDONDO

CLAVE: 18V09

Año: 2010

Director: Gerardo Tort

Guionista: Beatriz Novaro, Marina Stavenhagen

Total de minutos: 95

Total de AC: 11

Sinopsis comercial: Fer y Lucía se encuentran casualmente en un paradero de autobuses. Las circunstancias las obligan a convivir y pasar dos noches juntas en un paisaje que les es por completo ajeno, confrontando sus realidades, sus deseos y sus sueños; y también permitiendo que aflore aquello que como mujeres las hermana y las acerca.

(FILMAFFINITY) <http://www.filmaffinity.com/es/film369255.html>

*1. En un salón de belleza. Suena el teléfono. Lo contesta un hombre (asistente). Al terminar de ser atendida, la clienta se ve al espejo.*

Asistente: Lucía, es para ti.

Clienta: No habíamos quedado que era café claro.

Lucía: *(No le responde y va a contestar el teléfono)* Bueno...

Ayudante: *(Se acerca a la clienta)* **Se le ve divino así**, eh, es el efecto de las mechas, así quedan. Le da mucha luz a su cara y está muy moda.

Clienta: *(Se levanta con gesto inconforme, de mala gana paga y se va)*

*2. A Fernanda y Lucía se les descompuso el coche en una terracería. Paisaje árido, mucho calor. Fernanda está en posición de meditación, Lucía va y regresa con un par de campesinos con su burro.*

Lucía: ¿Qué haces?  
Fernanda: Nada. *(Se levanta y se acerca a ellos)*  
Lucía: Vamos por ayuda.  
Fernanda: **¡Qué bonito!** ¿Me dejas tomarle una foto?  
*(Un muchacho dice que sí. La toma y se la muestra a los jóvenes.)*  
Mira. ¿Y ahí habrá un mecánico? *(Dirigiéndose a la Lucía)*  
Lucía: No sé, hay que ir a ver.

3. y 4. *En un cuarto de hotel, Después de que Lucía le confiesa a Fernanda su situación, que va a cruzar ilegalmente a EU, que no tiene un novio que la espera (como le había dicho) y que tiene un hijo que está con su mamá en Acapulco. Fernanda le toma una foto. Se relaja el ánimo y Lucía le pide a Fernanda que le enseñe a bailar danza árabe. Ponen música y empiezan.*

Fernanda: Ponte de perfil *(Se paran frente al espejo viéndose)* Así, ¿ves cómo se mueve?  
*(Se ríen mientras bailan)*  
Fernanda: **Te sale muy bien.** Disfruta tu cuerpo. **Güey, sí tienes muy buenas chichis.**  
Lucía: *(Deja de bailar, se voltea frente al espejo, se las toca y dice)* A mí no me gustan.  
Fernanda: ¿Por qué?  
Lucía: Están disparejas.  
Fernanda: A ver enseñámelas.  
Lucía: ¡Ay, cómo crees!

5. Lucía y Fernanda se encuentran en un cuarto de hotel después de un día de viajar juntas en el coche de Fernanda. Lucía le va a pintar algo en la espalda con un plumón. Fernanda se voltea de espaldas.

Lucía:            **¡Qué padre está tu tatuaje!**

Fernanda:       Me lo hice el año pasado en Puerto Escondido. Es una letra china, significa paz.

Lucía:            A mí me gustaría tener uno.

Fernanda:       Yo te pinto lo que quieras.

6. Fernanda le pinta una sirena en toda la espalda

Fernanda:       **Quedaste muy bien, Mira...**

*(La coloca frente al espejo. Lucía se mira en el espejo)*

7. y 8. Una frente a la otra, con el cuerpo descubierto. Fernanda se acerca a darle un beso. Lucía la rechaza.

Lucía:            Somos mujeres

Fernanda:       ¿Y qué?

Lucía:            Está mal

Fernanda:       ¿Quién dice?

Lucía:            Eres lesbiana

Fernanda:       Claro que no.

Lucía:            ¿Entonces?

Fernanda:       No sé, no más. Me dieron ganas de darte un beso. **Me gustas.**

*¿Yo no te gusto? (pausa)*

Yo no te gusto. Esa es la verdad. No le gusto a nadie.

Lucía:            Sí les gustas a todos.

Fernanda:       ¿Tú crees que sí le gusto a Mario?

Lucía: Claro, mírate. **Eres perfecta.** Yo soy la que estoy horrible. Ve nomás esta lonja.

Fernanda: Nadie es perfecto ¿sabes?

*9. y 10. Están sentadas en la cama, casi desnudas, con pantaletas. Fernanda le propone algo a Lucía.*

Fernanda: A ver si yo fuera, dime donde te gusta que te toque.

*(Pausa. Lo intentó)*

Lucía: No mejor tú. Imagínate que soy Mario.

*(Fernanda se acuesta de lado, cierra los ojos. Lucía atrás de ella acostada también).*

Fernanda: A ver tócame apenitas y veme diciendo lo que te gusta de mí.

Lucía: Pero cierra los ojos. (Pausa) **me gusta tu cintura, me gustan tus pompas** *(Se ríen).*

*11. Fernanda y Lucía van en el coche. Después de varios días de viajar juntas están a punto de despedirse. Fernanda va a buscar a Mario y Lucía va a cruzar la frontera. Se estacionan frente a la terminal de autobuses.*

Fernanda: ¿Aquí vas a ver al pollero?

Lucía: No, hasta Nuevo Laredo. ¿Tú qué vas a hacer?

Fernanda: No sé. ¿Me veo bien?

Lucía: **Pareces una princesa,** un poco flaca nomás. Pero nadie es perfecto, ¿sabes?

Fernanda: ¿Crees que nos volvamos a ver?

# NO ERES TÚ, SOY YO

CLAVE: 19E10

Año: 2010

Director: Alejandro Springall

Guionista: Alejandro Springall, Luis Aura

Total de minutos: 100

Total de AC: 3

Sinopsis comercial: Javier sólo desea una cosa en la vida: estar con su amada María, pero poco después de su boda, el destino cambia sus planes. No Eres Tú, Soy Yo es la singular historia de un hombre que busca reencontrarse con el amor, aun cuando éste se niega a aparecer. Una divertida trama en la que Javier lo mismo acude a terapias místicas, que compra un perro con la esperanza de atraer las miradas de las mujeres. En medio de todo esto, aparece Julia, una joven libre de espíritu que no le pone condiciones al protagonista para ser su amiga y cómplice. Si tan sólo Javier pudiera olvidarse de María.

(FILMAFFINITY) <http://www.filmaffinity.com/es/film975494.html>

1. *En el quirófano, a punto de iniciar una operación. Hay doctores y enfermeras. Entra el doctor Herrera, una enfermera le pone los guantes.*

Enfermera: Doctor Herrera, **ya le dije que le queda muy bien la ropa de cirugía.**

Dr. Es que a mí todo lo que me tape la cara me favorece. Ya ve

Herrera: Batman qué guapo se ve.

2. *El doctor Herrera, Javier, llega a su casa. Apenas entra y su esposa parada lejos de la puerta, en el pasillo y vestida con un vestido escotado.*

Ella: Mírame, pero mírame bien. (*Camina hacia él*)

¿Ves este perfil?

*(Se quita un relleno de los senos y dice: )*

Ahora chécate este. ¿Ves? Ya lo decidí Javi, me las opero.

Javier: **Las tienes perfectas**, no necesitas operarte nada *(Le da un beso y se sienta en el sillón, toma el control y prende la TV)*

Ella: Ay, contigo no se puede hablar de nada.

*3. Se están besando y él recibe una llamada. Se tiene que ir, su socio tiene un problema. Ella se pone furiosa.*

Ella: No contestes, ¡no!

Javier: Me vas a matar. El chavo que le ayuda a Martín se enfermó y me voy a tener que ir.

Ella: Ay, Javier, vete al diablo

Javier: Es mi socio. También vivimos de eso.

Ella: En vez de andar con esas tonterías ya deberías poner tu consultorio privado. Porque **eres muy buen cirujano, Javi**. Lo que pasa es que piensas chiquito.

## EL INFIERNO

CLAVE: 20I10

Año: 2010

Director: Luis Estrada

Guionista: Luis Estrada, Jaime Sampietro

Total de minutos: 149

Total de AC: 20

Sinopsis comercial: Durante las fiestas del Bicentenario de la Independencia, Benjamín García es expulsado de los Estados Unidos y regresa a su pueblo, donde encuentra un panorama desolador provocado por la violencia y la crisis económica. Para salvar a su familia de la miseria, se involucra en el tráfico de drogas. Sátira de cáustico humor negro sobre el mundo de la droga, la crisis económica, la corrupción y la violencia.

(FILMAFFINITY) <http://www.filmaffinity.com/es/film376081.html>

*1. y 2. García (después Beny) llega a una vulcanizadora a la orilla de la carretera. Un hombre con un overol cochambroso trabaja en una talacha. Es el Padrino. Al notar su presencia deja de lado su trabajo.*

El            ¿Qué se le ofrece?

Padrino:

García:    What's up Mr. García...how are you?

*(Se acerca a él)*

¿Qué pasó padrino, ya no se acuerda de su ahijado favorito?

El padrino después de un momento de duda, reconoce a García, muy efusivo y cariñoso lo abraza

Padrino: **Benditos los ojos**, ahijado...Pero mira nomás qué jodido te ves, pinche pocho.

García: (*Abrazándolo con cariño*) ¡Oh, qué padrino! El burro hablando de orejas.

(*El padrino le pasa el brazo por el hombro*)

Padrino: **Sólo porque me da mucho gusto verte**, no te doy tus chingadazos como cuando eras niño...Pero ven vamos por unas chelas para celebrar.

3. *García, en el taller mecánico ve acercarse una troca. De la camioneta baja un gordo, grandote, el "Cochiloco".*

Cochiloco: Pinche Benjamín García ¡Ya llegó por quien llorabas, cabrón!

García: Pinche Gordo Mata, **¡Qué gusto verte!**

Cochiloco: Ya no soy el Gordo Mata mi Benny. Ahora toda la raza me conoce como el Cochiloco.

4. *Están en la cantina del pueblo, Ahí trabaja Lupe. Cochiloco pide otra botella. La lleva Lupe, la cuñada de Beny.*

Cochiloco: Mire mi Beny, le presento a la señora Lupita Solís. Ella es la esposa de su carnal

Beny: Sí, sí, ya nos conocíamos aquí la seño y yo verdad?

Lupe: **¡Qué gusto verlo**, Charro! Sobre todo en tan buena compañía.

Cochiloco: Ja,ja, ¿ps qué le hizo a la seño, mi Beny, pa que lo trate de esa manera?

5. y 6. *Beny llega a la casa de Lupita con unas flores un día después de haber discutido.*

*Toca la puerta.*

Lupe: ¿Qué pasó, **a qué se sebe el honor?**

Beny: No pues aquí, cuñada, quería fumar la pipa de la paz.

Lupe: **Están muy chulas**, gracias. Pásale.

7. y 8. *Beny le compra unos aretes y un vestido a Lupita.*

Lupe: Ay gracias, mi amor, **están preciosos** y el vestido (*le da un beso*)

*9. Cochiloco y Beny le han dado la oportunidad al Cucaracha de vengarse de quien lo había delatado, o sea, su hermano gemelo.*

Cochiloco: Mira Cucaracha, igual ya sabes que te cargó la chingada, pero por nuestra vieja amistad, te voy a dar chance que se la cobres al cabrón que te vendió.

Cucaracha: Gracias Cochi, **me cae que siempre has sido un valedor de ley.**

Cochiloco: Ya vas. Y ahora sí, mi Beny, métale al pedal que nos va a tocar una cagotiza de aquéllas.

*10. continuación...*

Cucaracha: Pinche Pánfilo, juntos llegamos, juntos nos vamos.

*(Lo mata y dice:)*

Gracias Cochi, **eres a toda madre**, pero no me lleves con el patrón. Si quieres méteme un plomazo aquí junto a mi carnal, pero no me entregues a ese hijo de la chingada.

Cochiloco: Lo siento Cucaracha, pero clarito me ordenaron que te llevara vivo, órale.

*11. Después de matar a varios, en un momento que dejan a un muerto recargado en un maguey con un letrero, Beny le pone un sombrero encima y Cochiloco le dice:*

Cochiloco: Pinche Beny, **me cae que es usted un poeta.**

*12. y 13. En la casa de Don José se encuentran el Alcalde, el Jefe de Policía, Beny, el Cochiloco y los otros dos sicarios. Don José, sentado en su escritorio se dirige primero al Alcalde y después a sus subordinados.*

Don José: ¿Ya te enteraste que el otro día nos trataron de chingar la mercancía? No más que se la pelaron porque aquí mis muchachitos **son unas riatas bien peludas y se fajaron bien y bonito** , ¿verdad, cabrones?

Beny: Sí, señor

*14. y 15. Beny y el sobrino están en la estación de autobuses. Es el momento en que el sobrino ya se va a subir al autobús.*

Beny: Acuérdate de todo lo que dije: En cuanto llegues a Nogales....

Sobrino: *(Repite toda la instrucción)*

Beny: *(Sonríe y le acaricia la cabeza)* ¡Ya ves tocayo, si no eres tan güey como pareces!

*(El sobrino sube al camión, pero regresa para abrazar a Beny).*

Sobrino:            **¡Me cae que eres a toda madre**, tío! Perdón por todas las broncas en las que te metí.

Beny:                Ya estufas, tocayo, **usted también es un bato de ley**, pero ya no se meta en pendejadas mi hijo, ¡ándele!

*16. Y 17. En la Comandancia, Beny está confesando todo lo que ha hecho y lo que hizo con Cochiloco, todos los muertos etc. Se dirige al Capitán Ramírez. Los agentes F1 F2 están videograbando.*

Capitán Ramírez:   ¿Cuánto llevamos?

Agente F2:           Como dos horas y media.

Capitán Ramírez:   **Excelente**, Benny. **Me da gusto que tengas tan buena memoria**. ¿Quieres otro café?

Beny:                No, gracias, Capitán.

*18. Cochiloco y Beny llegan a la casa de Cochiloco donde están su esposa y sus hijos. Cochiloco le presenta sus hijos a Beny.*

Cochiloco:           Mire, mi Beny, este mocoso es el Cachorro, éste El Tapón, esta lindura ; LA Barbie, a éste antes le decíamos El Chimuelo, pero ahora es El Tuco, éste El Mariachi, esta muñeca la Princesa y este cabronzón es mi mero primogénito, El Cochiloquito.

Beny:                **Están bien chulos**

Cochiloco:           Vamos a tomarnos un trago, ándele.

19. *Beny llega a la casa de Lupe con una camioneta nueva. Toca el claxón, Lupe sale a la puerta, Beny se baja de la camioneta, se acerca a Lupe.*

Beny:                   ¿Cómo ve, Cuñada?

Lupe:                   **No pues está preciosa, Charro**

20. *En la oficina de Don José se encuentran Cochiloco y Beny después de haber rescatado una mercancía que sería traficada. Don José les habla.*

Don José:           Esta mercancía ya la tenía comprometida con los gabachos.  
**Ahora sí se portaron como buenos machitos.**

## CRÍMENES DE LUJURIA

CLAVE: 21C11

Año: 2011

Director: Walter Doehner

Guionista: Walter Doehner, Erick Hernández

Total de minutos: 89

Total de AC: 9

Sinopsis comercial: Cuando el día empieza Arturo y Rebeca, un par de enamorados, idean un plan para matar al esposo de Rebeca y huir de la ciudad con el dinero para iniciar una nueva vida juntos. Cuando su plan empieza a desmoronarse ambos tendrán que luchar por la supervivencia.

(FILMAFFINITY) <http://www.filmaffinity.com/es/film458156.html>

*1. En el bar del hotel se encuentran por primera vez Arturo y Rebeca. Él se sienta junto a ella y empieza a platicar.*

Arturo:           ¿Se va a comer su cereza? (*toma la cereza del vaso*) Es que me encantan las cerezas. De verdad, me gustan mucho.  
*(Rebeca coloca su vaso en la barra)*

Arturo:           ¡Ay! ¡**Qué lindo anillo!** Y no estaba tratando de venderle una póliza de seguros, ni de seducirla. Estaba realmente haciendo ambas cosas.

2. *En la suite de Rebeca.*

- Rebeca: ...y de qué manera me podría usted recompensar, Arturo.
- Arturo: Te puedo dar una comisión.
- Rebeca: Arturo, yo no necesito dinero.
- Arturo: Ah, claro, entonces, no sé, podría...se me ocurre que una mujer que lo tiene aparentemente todo pues podría necesitar compañía...amistad. Una mujer como tú, **tan hermosa** siempre sola, tu marido de viaje.
- Rebeca: Cuando Horacio regresa de viaje, generalmente me trae algún regalo (*le muestra el anillo*) y de alguna manera eso compensa mi soledad.

3. y 4. *continuación...*

- Arturo: ¿Esa cadena también te la regaló él?
- Rebeca: ¿Te gusta?
- Arturo: Mucho, ¿puedo verla más de cerca? **Sí, es muy hermosa...sobre todo en una pierna tan bien torneada.**

5. *En la suite de Rebeca, después de haber pasado la noche juntos.*

- Rebeca: **¡Cómo me gustaría que pudieras quedarte conmigo todo el día!**
- Arturo: ¡Uf! a mí también, pero como dice mi madre: primero los negocios, después el placer.

6. *En el bar, Rebeca, Horacio, su esposo y Arturo están a punto de irse a una mesa a comer.*

Horacio:       ¿Mi amor, nos acompañas?  
                  **Estás más preciosa que nunca.**  
                  *(No hay respuesta)*

7. *En la habitación de Arturo, Yeni está ahí esperando que él llegue. Cuando llega insiste en ofrecerse a él. Él no acepta su insinuación.*

Yeni:           ...tú eres un hombre soltero, yo soy una mujer adulta, no veo que tenga algo de malo que nos vea juntos ¿o qué, no te gusto?  
Arturo:        **La verdad, me pareces muy atractiva,** pero he tenido un día muy largo ¿por qué no lo dejamos para mañana? ¿Qué te parece?

8. y 9. *continuación...*

Yeni:           **Tú también eres un hombre muy atractivo y me gustas mucho.**

## VIENTO EN CONTRA

CLAVE: 22V11

Año: 2011

Director: Walter Doehner

Guionista: Rodrigo Abed, Enrique Rentería, Oscar Torres

Total de minutos: 110

Total de AC: 6

Sinopsis comercial: Después de años de trabajo arduo para sacar a su hijo adelante, la carrera de Luisa Braniff (Mori) va en ascenso y alcanza el éxito con el que siempre había soñado: ser Directora de Inversiones de una de las empresas de fondos más importantes de México.

Sin embargo, el destino le tiene preparada una sorpresa a esta atractiva ejecutiva. Junto con su nuevo cargo un problema surge como si la estuviera esperando en la esquina de su nueva oficina de ensueño: un fraude multimillonario se ha hecho bajo su nombre.

Además, esta transacción la liga directamente con el asesinato de su mejor amiga Sofía (Barros), quien es encontrada muerta en su departamento, convirtiendo a Luisa en la última persona que la vio con vida. Huyendo contra viento y marea, Luisa protegerá a su hijo y buscará la manera de demostrar su inocencia, aun cuando no sepa contra quien se está enfrentando.

(FILMAFFINITY) <http://www.filmaffinity.com/es/film746925.html>

*1. Luisa está en su oficina. Llega Andrés, su asistente, con un vestido y unos zapatos que ella usará en un compromiso de la empresa esa misma noche.*

Andrés: (Entra a la oficina) Hellouuu

Luisa: Hola

Andrés: Vestido rojo milagroso, listo (lo cuelga)

Luisa: ¿Los zapatos?

Andrés: Aquí están (*pone la caja sobre el escritorio*) cuatro y medio , negro  
Luisa: A ver.  
Andrés: Están bonitos, ¿no?  
Luisa: Sí están increíbles. Me muero por probarme el vestido, espero que sí haga milagros porque nuestra permanencia en esta empresa depende de hoy.  
Andrés: ¿De plano?  
Luisa: Ajá  
Andrés: ¿Qué, si estamos tan mal?  
Luisa: No preguntes.  
Andrés: Ta bueno no pregunto pues. Oye ya está listo lo de la cuenta de (( )). Nada más falta que le pongas dos firmitas y está listo mañana  
Luisa: Gracias. **Eres un amor.**  
Andrés: Yo sé

*2. Fer (niño de 10 años) presentó una obra de teatro en su escuela. Luisa (mamá) fue a verlo, Fer no estaba seguro de que su mamá llegaría a verlo. Luisa se encuentra con una amiga, mamá del amigo de Fer. A la salida están las dos mamás. Fer se sorprende al verla.*

Fer: ¡Ma! ¡Viniste!  
Luisa: ¿Mi amor, cómo no iba a venir, mi vida? **Lo hiciste increíble.**  
Amiga: Felicidades.  
Fer: Ay, gracias.  
Amiga: ¿Y David?  
Fer: Está firmando autógrafos.  
(*Se ríen*)

3. y 4. Luisa es la encargada del evento de la empresa esa noche. Después de la presentación musical, ante el micrófono da la bienvenida y después de bajar del estrado habla con diferentes personas. Llega Patrick al evento. Sorprende a Luisa por atrás. Ella salta.

Patrick: Seguramente, pensaste que no vendría.

Luisa: Casi me sacas el brazo.

Patrick: Ojalá, así podría robártelo.

Luisa: **Oye, qué bien te ves.**

Patrick: Digamos que era de mi talla el difuntito  
(Se ríen)

**Tú, tú en cambio te ves....¡guau!**

Luisa: Pues a ver si así logro por fin convencerte de que inviertas con nosotros

Patrick: ¡Ah! ya entendí por eso te pusiste tan guapa, para seducirme. Pues ni yo ni mi flota de locos saltando por los aires vamos a hacer más ricos a tus jefes, eh;

Luisa: Podrías invertir aunque sea un poquito.

Patrick: Digamos que no tengo mucho que invertir, de verdad. Tengo nada más este cheque que te traje...

5. Luisa, después de subir al estrado y presentar al dueño de la compañía (Justino) para que diga un discurso a los inversionistas, baja, busca a Andrés y cuando lo encuentra:

Luisa: Mira, te voy a pedir por favor que te quedes pendiente de todo lo que necesite Justino. Ahorita vengo.

Andrés: ¿A dónde vas?

Luisa: Ahorita vengo, no me tardo. No me tardo nada.

Andrés: No te puedes ir ¿A dónde vas?

Luisa: No preguntes.

Andrés: No pregunto pues.

Luisa: **Te ves muy bien, ¿ok?**

Andrés: No te tardes.

Luisa: Ok, bye.

*6. Al salir del edificio, Luisa se encuentra con la esposa del jefe. Llega Patrick y la ayuda a salir del apuro.*

Esposa: ¿Te vas a medio discurso?

Luisa: No...en realidad...

Patrick: Me estaba diciendo Luisa que usted es la esposa de don Justino Samperio. **Pero si es una mujer muy joven.** ¿Le parece si vamos a escuchar a su esposo?