

# ESTRATEGIAS DE RESPUESTAS DE LOS CUMPLIDOS<sup>1</sup>

**Sergio Alonso Lopera Medina**

(Universidad de Antioquia, Escuela de Idiomas, Medellín-Colombia)

[sergio.lopera@udea.edu.co](mailto:sergio.lopera@udea.edu.co)

## Resumen

Este artículo describe el análisis de las respuestas a los cumplidos en una población universitaria en Medellín, Colombia. Como instrumento de recolección de información se aplicó un cuestionario de hábitos sociales (*DCT, Discourse Completion Test*) a 729 informantes. Las encuestas fueron analizadas en el programa computacional Cratilo y se tuvieron en cuenta no sólo la clasificación de respuestas que propone Siebold (2008), sino también las variables de género, edad, estrato socioeconómico y vínculo con la universidad. Los resultados indican que sobresalen dos tipos de estrategias en las respuestas a los cumplidos: aceptar (agradecer) y desviar (explicar). Los informantes hacen uso de diferentes elementos lingüísticos en sus respuestas, tales como lenguaje coloquial, lenguaje humorístico, diversas formas de tratamiento, unidades fraseológicas y enunciados exclamativos.

Con relación a las variables, se encontró que los hombres utilizan un lenguaje más coloquial y usan más formas de tratamiento en sus respuestas que las mujeres. En contraste, las mujeres tienden a ser más expresivas que los hombres. Finalmente, y con relación a las variables de edad, de vínculo con la universidad (estudiante, profesor y empleado) y estrato socioeconómico se hace la siguiente generalización: a menor edad, más bajo estrato socioeconómico y con más bajo nivel académico se es más coloquial y más expresivo para responder un cumplido.

---

<sup>1</sup>Este artículo hace parte de la investigación "Análisis sociolingüístico y pragmático de los cumplidos en una población universitaria en Medellín, Colombia". La investigación es apoyada por el Programa de Estrategia de Sostenibilidad de Grupos de Investigación de la Universidad de Antioquia 2013-2014.

**Palabras clave:** cumplidos, respuestas, cuestionario, DCT

## **Response strategies to compliments**

### **Abstract**

This article describes the analysis of compliment responses in a university population in Medellín, Colombia. As a research instrument, a discourse completion test (DCT) was administered to 729 participants. The DCTs were analyzed using Cratilo software program and not only the classification of compliment responses given by Siebold (2008) was taken into account, but also the following variables: gender, age, socioeconomic status, and relationship with the university. Results support that there are two outstanding categories accept (thanking) and evading (explaining). Participants use different linguistics elements in their responses such as colloquial language, joking, phraseological units, vocatives, and exclamation devices. Analyzing variables, males are more informal and use more vocatives than females. Regarding age, socioeconomic status, and relationship with the university the following generalization is stated: the younger, the less socioeconomic status, and the less academic preparation the most colloquial and the most expressive to respond a compliment.

**Key words:** compliments, responses, DCTs

## **1. INTRODUCCIÓN**

Pomerantz (1978), Chen (1993) y Siebold (2008) sostienen que el hablante posee un dilema al responder un cumplido: no aceptarlo puede contradecir al interlocutor y se puede correr el riesgo de amenazar la imagen positiva de este y al mismo tiempo la imagen positiva del hablante al negar el aprecio que se manifiesta. Si se acepta el cumplido se puede correr el riesgo de que el hablante parezca engreído y autocomplaciente. No obstante, Chen (1993), Chen y Yang (2010) y Siebold (2008) argumentan que existen varias estrategias comunicativas para solucionar el conflicto ante la recepción del

cumplido. Este artículo analiza las diferentes estrategias de respuestas a los cumplidos en un cuestionario de hábito social aplicado a una población universitaria. El artículo inicia con la definición, estudios previos y estructura del cumplido y luego se contextualiza la metodología. Como tercer elemento se brinda el análisis de las estrategias de respuestas en los cumplidos con algunos comentarios. Finalmente, se exponen las conclusiones.

## **2. DEFINICIÓN, ESTUDIOS Y ESTRUCTURA DEL CUMPLIDO**

Los cumplidos hacen parte de los actos de habla expresivos<sup>2</sup> debido a que el hablante expresa un sentimiento o una emoción hacia su interlocutor (Austín, 1962; Searle, 1969). Al emitir el acto de habla expresivo de los cumplidos, el hablante realiza la imagen de su interlocutor y, por consiguiente, muestra interés y simpatía hacia él. El oyente, por su parte, usualmente se afilia y responde ante el cumplido. De hecho, Holmes (1988: 446) define los cumplidos como

“un acto de habla que implícita o explícitamente honra a otra persona diferente al hablante, usualmente al interlocutor, (por su posesión, característica, habilidad, etc.) y que es valorado positivamente tanto por el hablante como por el oyente”.

Hacer un cumplido y responder ante este es una muestra de la solidaridad mutua entre los interactuantes de una comunidad específica. Siebold (2008) sostiene que los cumplidos y sus respuestas forman una pareja adyacente, ya que la respuesta depende directamente de la realización del cumplido. Esta relación dual implica que los interactuantes comparten una intención ilocutiva común y pueden involucrar una cadena de acciones donde el oyente lo puede aceptar, rechazar o dar soluciones para evitar elogiarse así mismo (Pomerantz,

---

<sup>2</sup> Existe una terminología diferente para referirse a los actos expresivos corteses: actos realizadores de la imagen (Terkourafi, 2005), actos halagadores de la imagen (Kerbrat-Orecchioni, 1996).

1978). Vale la pena anotar que la aceptación al cumplido es la forma potencial preferida de par adyacente. No obstante, podría presentarse una forma no preferida de respuesta donde el interlocutor podría quedarse callado o rechazar el cumplido. De hecho, Reyes (2014) encontró que la estrategia de aceptación es la más usada por los interlocutores en un análisis de películas mexicanas. La autora también encontró que no responder es la segunda categoría que aparece con mayor frecuencia en las respuestas a los cumplidos. En la misma dirección y en conversaciones coloquiales, la española Barros (2011) encontró que no responder es una categoría que aparece con frecuencia en las respuestas. Barros expone que los cumplidos no siempre forman pares adyacentes, pero la no respuesta no significa dañar la imagen del interlocutor y es por esto que el cumplido es un acto valorizante tanto para el hablante como para el oyente (Barros, 2011; Reyes, 2014).

Con relación a los estudios en las diferencias de género en las respuestas de los cumplidos, Holmes (1986) encontró que los hombres ignoran o evaden los cumplidos mucho más que las mujeres en Nueva Zelanda. En los Estados Unidos, Herbert (1990) encontró que las mujeres tienden a presentar pocas muestras de desacuerdo con el cumplido y los hombres tienen una alta frecuencia a cuestionar o a fallar el reconocimiento del cumplido. Finalmente y en un estudio más reciente, Yousefvand (2010) encontró que los hombres tienden a rechazar los cumplidos debido a que utilizan un conjunto de expresiones formulaicas o de desviación, mientras que las mujeres aceptan y se sorprenden con el cumplido en Persia.

## **2.1 Clasificación de estrategias de respuestas a los cumplidos**

Existen diferentes clasificaciones de las respuestas a los cumplidos (Bustos, 2007; Chen, 1993; Chen & Yang, 2010; Herbert, 1989; Holmes, 1988; Manes, 1983; Pomerantz, 1978; Siebold, 2008). No obstante, dichas clasificaciones comparten unas categorías comunes que incluyen agradecimiento, devolución y aceptación. Por su parte Siebold (2008), basada en la clasificación de las

respuestas a los cumplidos de Chen (1993), propone 12 estrategias de respuestas a los cumplidos:

1. **Estrategia 1: aceptar:** involucra una serie de subestrategias que le ayudan al oyente a confirmar valores compartidos, presentar agradecimientos, elevar la imagen del interlocutor ya que se aprecia un objeto de su posesión, hacer chistes sobre el objeto del cumplido; esta estrategia se subdivide en:
  - a. **Agradecer:** ah, muchas gracias<sup>3</sup>
  - b. **Estar de acuerdo:** ¡Cierto que sí! Es muy lindo
  - c. **Expresar alegría:** estoy feliz con mi nuevo computador
  - d. **Bromear:** ¡El que es bonito es bonito; usted sabe, jajaja!
  
2. **Estrategia 2: devolver:** del mismo modo, involucra una serie de subestrategias que le ayudan al oyente a retribuir el favor, motivar al interlocutor a que logre u obtenga lo mismo que él logró, ofrecer el objeto del cumplido; esta estrategia se subdivide en:
  - a. **Devolver el cumplido:** ah, el tuyo también es bacano
  - b. **Ofrecer el objeto del cumplido:** ¡A la orden, mijo!
  - c. **Animar:** Gracias, mira a ver cuándo se anima y se pega pa' que practiquemos
  
3. **Estrategia 3: desviar:** involucra, también, una serie de subestrategias que le ayudan al oyente a expresar duda del objeto del cumplido, a dar información acerca del objeto del cumplido, no responder ante el cumplido; esta estrategia se subdivide en:
  - a. **Explicar:** me motilé ayer
  - b. **Dudar:** ¿Tú crees?
  - c. **No reaccionar:** nada

---

<sup>3</sup> Ejemplos tomados de las muestras del investigador colombiano.

4. **Estrategia 4: rechazar:** involucra dos subestrategias que le ayudan al oyente a expresar oraciones explícitas de autovergüenza, rechazar el cumplido dando información acerca del objeto; esta estrategia se subdivide en:
- a. **Rechazar el cumplido:** para nada, solo estoy aprendiendo
  - b. **Expresar vergüenza:** ¡ah, qué pena!

Finalmente, Chen y Yan (2010) sostienen que las estrategias se pueden combinar entre ellas (agradecer y devolver; agradecer y explicar, entre otras).

### 3. METODOLOGÍA

Esta investigación siguió el método cualitativo de investigación (Hernández, Fernández & Baptista, 2010; Bailey, 1978; López Morales, 1994; Jucker, 2009), ya que se analizó e interpretó las respuestas de los cumplidos para obtener una clasificación. Como instrumento de recolección de información se aplicó un cuestionario de hábitos sociales (*Discourse Completion Test- DCT*) que ha sido validado en el campo específico de la cortesía (Blum-Kulka, 1982; Blum-Kulka, House & Kasper, 1989). Este cuestionario incluyó dos partes: la primera sección incluía información de los participantes para determinar las variables de edad, género, estrato socioeconómico y relación con la universidad (estudiante, profesor o empleado). La segunda parte incluyó cuatro situaciones (ver Anexo 1) para que los informantes respondieran ante los cumplidos de posesión, apariencia, habilidad física y habilidad psicológica. Se les solicitó a los participantes que respondieran de la manera más natural posible y que las respuestas fueran las más cercanas a lo que hubieran dicho ante una situación espontánea. Vale la pena anotar que se hizo un pilotaje con 12 personas antes de la aplicación oficial del instrumento y esto permitió precisar el cuestionario (López Morales, 1994). El programa lingüístico computacional Cratilo analizó las respuestas a los cumplidos y buscó concordancias y arrojó información estadística organizada alfabéticamente. Se tuvieron en cuenta 5 variables para el análisis: 1. respuestas a cumplidos generales (todos); 2. respuestas diferenciadas por

género (hombres y mujeres); 3. respuestas diferenciadas por vínculo con la universidad (estudiantes, profesores y empleados); 4. respuestas diferenciadas por edad (18-30; 31-50; 51-70) y 5. respuestas diferenciadas por estrato-socioeconómico (1-2; 3-4; 5-6).

### **3.1 Participantes**

Se aplicó el cuestionario de hábitos sociales a 729 estudiantes, profesores y empleados de diferentes dependencias de la Universidad de Antioquia, Medellín-Colombia, en el segundo semestre del 2012. Los informantes participaron de una manera voluntaria y se les explicitó que la información sería utilizada para efectos investigativos. Las encuestas fueron aplicadas en diferentes salones y oficinas y esto ayudó a que el proceso fuera más rápido y masivo.

## **4. RESULTADOS**

729 registros de respuestas a cumplidos se analizaron, de los cuales:

- 619 registros corresponden a los estudiantes
- 48 registros corresponden a los empleados
- 62 registros corresponden a los profesores

Con relación al género masculino y femenino, 459 registros corresponden a mujeres y 270 a hombres. Con relación a las edades, 632 encuestas corresponden a las edades entre 18 y 30 años; 82 encuestas corresponden a las edades entre 31 y 50; 15 entre las edades 51 y 70. Finalmente y con relación a los estratos socioeconómicos, 254 corresponden a los estratos socioeconómicos 1 y 2; 429 a los estratos 3 y 4; 46 corresponden a los estratos 5 y 6.

### **4.1 Cumplido de posesión**

Con relación a las respuestas del enunciado "Usted lleva a la universidad un nuevo computador de última generación, y uno de sus amigos o compañeros le dice 'Ah, qué computador tan bacano el que tenés', ¿Qué respondería", el programa Cratilo arrojó la siguiente información:

Sobresale la estrategia de **aceptar** con la subestrategia de **agradecer** 28,1%:

Ja, ja, ja, Gracias

¿Sí? Ay gracias

¡Muchas gracias!

Le sigue la estrategia de **aceptar** con la subestrategia de **estar de acuerdo** 25,2%:

Sisas, mero parche de computador

Sí, me gustó mucho cuando lo vi, y decidí comprarlo

¡Cierto que sí! Es muy lindo

Continúa, en su orden, la estrategia de **devolver** con la subestrategia de **ofrecer el objeto del cumplido** 22,4%:

A la orden cuando lo quieras

Ahh muchas gracias, ahí lo tiene a la orden, mijo<sup>4</sup>

¡A la orden, mijo!

Finalmente, le sigue la estrategia de **desviar** con la subestrategia de **explicar** 15,6%:

¡Ay! Muchas gracias, lo tengo hace dos semanas

¿Cierto? Me lo regaló mi papá

---

<sup>4</sup> Esta muestra también podría ir en la estrategia de **aceptar** con la subestrategia de **agradecer**. No obstante, tomamos la decisión en clasificarla en la estrategia de **devolver** con la subestrategia de **ofrecer el objeto** debido al complemento final que ofrece, ya que brinda más elementos interaccionales. El mismo criterio se aplicó en otras muestras.



Lo compré en Monterrey la semana pasada

El porcentaje restante (8,7%) equivale a las estrategias de **aceptar** (con las subestrategias de **bromear** y **expresar alegría**) y desviar (con las subestrategias de **dudar** y **no reaccionar**):

Bromear: y eso que no lo ha visto funcionando, es una putería

Expresar alegría: estoy feliz con mi nuevo computador

Dudar: ¿Sí? Ah bueno

No reaccionar: nada

Con relación a las combinaciones de las respuestas a los cumplidos, sobresalen las subestrategias de **agradecer** y **ofrecer el objeto del cumplido** 17.5%:

Gracias, ahí lo tienes a la orden

Muchas gracias, a la orden para lo que necesite

Gracias, cuando lo necesites aquí en la u, a la orden

Y le siguen las subestrategias de **agradecer** y **explicar** 12,3%:

Gracias, estaba necesitando uno por que el anterior estaba muy malito, entonces aproveché y me compré de la última generación

Gracias, lo compré en Monterey y me costó 1.500.000

Viejo, gracias, me lo obsequiaron en navidad

#### **4.1.1 Características lingüísticas**

Al hacer el análisis de las respuestas a los cumplidos surgieron las siguientes categorías o características lingüísticas:

**Lenguaje coloquial:** el lenguaje coloquial se define como el

“uso socialmente aceptado en situaciones cotidianas de comunicación, no vinculado en exclusiva a un nivel de lengua determinado y en el que el vulgarismo y los dialectalismos aparecen en función de las características de los usuarios” (Briz, 1996: 26).

Sobresale el nivel léxico-semántico<sup>5</sup> que involucra léxico argótico y frases:

Sí **parcero**, muchas gracias

¿Sí o qué **huevo**n? Me *desembala* de todo

¡Ay sí, **super bacano**! Gracias

**Lenguaje humorístico:** el humorismo se define como

“la transgresión consciente, deliberada, constante y sistemática de los mecanismos que rigen el normal desarrollo de la interacción comunicativa cotidiana” (Gómez Capuz, 2002: 75).

Se encontró que los informantes hacen uso del recurso morfosintáctico que ayuda a ponderar la respuesta. También, la risa en ocasiones acompaña la respuesta:

Jaja, **se lo alquilo**

¡Usted sabe!... **La plata jode**, jajaja

Hermano, ¿**Pa qué estudiamos?**

**Formas de tratamiento:** Las formas de tratamiento involucran a las diferentes variantes pronominales o nominales que los interlocutores usan (**usted, vos, don, doña, su majestad, miya**: Manual de la Nueva Gramática de la Lengua Española, 2010). Se encontraron diferentes formas de tratamiento en las respuestas que utiliza el hablante para afiliarse a su

---

<sup>5</sup> Briz (1996:47) divide el lenguaje coloquial en tres niveles: nivel fónico (uso de entonación, pérdida y adición de sonidos); nivel morfosintáctico (uso de conectores, intensificadores); nivel léxico-semántico (frases, lenguaje argótico).

interlocutor (**mona, muñeca, hija, hermano, parce, huevón, viejito, cuchín, tú, niña, querida, compañero, papá, amigo, vos**):

¡Muchas gracias, **querido!**

Ah, es que **tú** sabes; las cosas se parecen a su dueño

A la orden, **parce**

**Unidades fraseológicas:** Corpas (1996) define a las unidades fraseológicas como

“unidades léxicas formadas por más de dos palabras gráficas en su límite inferior, cuyo límite superior se sitúa en el nivel de la oración compuesta. Dichas unidades se caracterizan por su alta frecuencia de uso, y de coaparición de sus elementos integrantes; por su institucionalización, entendida en términos de fijación y especialización semántica; por su idiomatidad y variación potenciales; así como por el grado en el cual se dan todos estos aspectos en los distintos tipos” (p-20).

Se encontraron algunas fórmulas rutinarias psicosociales y locuciones adverbiales:

Muchas gracias, lo tienes **a la orden**

¿**Cierto que sí?** Es muy lindo

**Muchas gracias,** hermano

**Enunciados exclamativos:** para afiliarse a su interlocutor, los informantes utilizaron interjecciones en posición inicial en las respuestas que tienen como fin enfatizar, llamar la atención del interlocutor o como un recurso expresivo:

**Ah,** gracias

**Ah,** sí! ¿No lo habías visto? Lo tenía desde primer semestre, pero está bacano ¿Sí o no?

**Ah,** gracias, las cosas se parecen al dueño, jajaja

#### 4.1.2 Variables

**Género:** los hombres tienden a utilizar más formas de tratamiento, un lenguaje más coloquial y con más elementos humorísticos que las mujeres:

Si **parce**, ¿**mera chimba** o qué?

Gracias **mijito**, pero ni crea que se lo presto, a la orden

Y eso que no lo ha visto funcionando, es una **putería**

En contraste, las mujeres tienden a utilizar más unidades fraseológicas (fórmulas rutinarias psicosociales) que los hombres:

¡Ay! **Muchas gracias**, lo tengo hace dos semanas

Gracias, lo tiene **a la orden**

**Muchas gracias**, de verdad está chévere

**Vínculo con la universidad:** los estudiantes tienden a ser más coloquiales, más expresivos y con mayor sentido del humor que los profesores y empleados:

#### **Estudiantes**

#### **Profesores y empleados**

¿Está **mero** verdad? **Jaja**, Gracias

Está a tus ordenes

Gracias **mijo**, cuando lo necesite, bien pueda

Gracias

Muchas gracias, a la orden

Sí, es **super bacano**, a la orden cuando lo necesite

Ok, muchas gracias

¿**Sí o qué?** Está una **nota**

**Edad y estrato socioeconómico:** la población más joven (18-30 años) y los estratos bajos y medios (1 y 2; 3 y 4) tienden también a ser más coloquiales, más expresivos y con mayor sentido del humor:

### Informantes 18-30 años

**Suave**

**iUff! Es una bacanería**

**Pa que le digo que no**

Sí, lo compré **super** barato en una promoción **iEstoy más contenta!**

### Informantes de 31 años en adelante

Gracias, a la orden

Si, a la orden cuando lo necesites

Gracias por el comentario

Gracias, a tus órdenes

### Estrato socioeconómico 1 a 4

**Sisas, mero parche de** computador

**Ahh**, muchas gracias, a la orden

Gracias **parce**, es un PC de alto rendimiento, **mijo**

### Estrato socioeconómico 5 y 6

Sí, muy bonito

Muchas gracias, ¿lo quieres ver?

## 4.2 Cumplido de apariencia física

Con relación a las respuestas del enunciado "Usted tiene un nuevo motilado<sup>6</sup> y uno de sus amigos o compañeros le dice 'huy, como te ves de bien así', ¿Qué respondería?", el programa Cratilo arrojó la siguiente información:

Sobresale la estrategia de **aceptar** con la subestrategia de **agradecer** 54,1%:

iGracias!

Gracias hermano

Muchas gracias, ja, ja, ja

---

<sup>6</sup> Motilado hace referencia a corte de cabello.

Finalmente, le sigue la estrategia de **desviar** con la subestrategia de **explicar** 15.3%:

¡Gracias, ayer me dio la locura y me motilé

Gracias, ya era hora de ir al peluquero

Sí parece, quería hacerme un cambio de look

El porcentaje restante (30,6%) equivale a las estrategias de **aceptar** (con las subestrategias de **bromear** y **estar de acuerdo**) y **desviar** (con las subestrategias de **dudar** y **no reaccionar**):

Bromear: Muchas gracias, espero no te enamores de mí... Jaja,ja, ja

Estar de acuerdo: ¡Eh! Muchas gracias. A mí también me gustó mucho

Dudar: ¿Tú crees?

No reaccionar: nada

Con relación a las combinaciones de las respuestas a los cumplidos, sobresalen las subestrategias de **agradecer** y **explicar** 12.3%:

Muchas gracias, nuevo look

Gracias, se siente muy diferente, pero a mí también me gustó

Gracias, es bueno cambiar de look de vez en cuando

#### **4.2.1 Características lingüísticas**

Al hacer el análisis de las respuestas a los cumplidos surgieron las siguientes categorías o características lingüísticas:

**Lenguaje coloquial:** de nuevo, sobresale el nivel léxico-semántico que involucra léxico argótico y frases, y el extranjerismo *look*:

¡Ah! **Parce**, ya era hora de un pequeño cambio

Muchas gracias. Siempre me gustó cambiar de *look*

Ah, una **chimba** de corte, **es lo último en guarachas**

**Lenguaje humorístico:** se encontró que los informantes hacen uso del recurso morfosintáctico que ayuda a ponderar la respuesta. También, la risa en ocasiones acompaña la respuesta:

**Pa que vea que los milagros existen**

Muchas gracias, **espero no te enamores de mí... Jaja,ja, ja**

**El que es bonito es bonito;** usted sabe, **jajaja**

**Formas de tratamiento:** Se encontraron diferentes tipos de formas de tratamiento en las respuestas (**hermano, home, hija, mami, nena, pana, viejo, bebé, linda, tú, vos, parce-ro**):

Sí **hermano**, gracias

Muchas gracias, **bebé**

**Parce**, **usted** sabe

**Unidades fraseológicas:** se encontraron también algunas fórmulas rutinarias psicosociales y paremias:

**Muchas gracias**, esa era la idea, verme mejor

¡Ay!, **Muchas gracias**, ya estaba cansada del otro

¡Ay!, ¡Qué lindo!, **muchas gracias**

**Enunciados exclamativos:** los informantes utilizaron interjecciones en posición inicial en las respuestas que tienen como fin enfatizar, llamar la atención del interlocutor o como un recurso expresivo:

**¡Ay! Muchas gracias**

**¡Jum! Normal, gracias**

En ocasiones utilizan la inversión sintáctica para ponderar:

Ah, **una chimba de corte**, es lo último en guarachas

#### 4.2.2 Variables

**Género:** de nuevo y como se reportó en el cumplido de posesión, los hombres tienden a utilizar más formas de tratamiento, un lenguaje más coloquial y un mayor número de elementos humorísticos que las mujeres:

¡Ah! Yo me veo bien como sea

¿Te parece? Ah bueno gracias, que se va a tomar

Si parece yo sé que estoy muy chimba

En contraste, las mujeres tienden a hacer más exclamativas ya que utilizan más interjecciones y más unidades fraseológicas (fórmulas rutinarias psicosociales) que los hombres:

**¡Ay! Muchas gracias**

**¿Sí? Muchas gracias**

**¿De verdad?** Qué linda, gracias

**Vínculo con la universidad:** los estudiantes también tienden a ser más coloquiales, más expresivos y con mayor sentido del humor que los profesores y empleados:

#### **Estudiantes**

¡Ah! Qué gente tan **boba**, me veo normal

Eh gracias, vos sabés que **el que es lindo es lindo**

¡Una belleza!, **Jajaja**

**Qué lindo**, mil gracias

#### **Profesores y empleados**

Mil gracias

Gracias

Muchas gracias, hace rato quería un cambio

Muchas gracias



**Edad y estrato socioeconómico:** la población más joven (18-30 años) y los estratos bajos y medios (1 y 2; 3 y 4) tienden también a ser más informales, más expresivos y con mayor sentido del humor:

**Informantes 18-30 años**

Gracias **mijo**, usted sabe que **yo soy lo mejor**

¿**En serio?** Muchas gracias

**Ja, ja, ja,**

¡Gracias! **Al César lo que es del César**

**Informantes de 31 años en adelante**

Gracias, si me sirvió el cambio

Gracias por el cumplido

Me encanta que lo diga

¡Muchas gracias!

**Estrato socioeconómico 1 a 4**

Gracias, *men*

**Jajaja, no i divina!**

La peluquería es **super buena**, ¡tienes que ir!

¿**En serio?** Me gustó mucho a mí también

**Estrato socioeconómico 5 y 6**

Muchas gracias chico

Muchas gracias

### **4.3 Cumplido de habilidad física**

Con relación a las respuestas del enunciado "Un amigo o compañero nota que usted es muy bueno(a) para hacer deporte y le dice: "huy, eres

mero(a) teso(a) para hacer deporte”, ¿Qué respondería?”, el programa Cratilo arrojó la siguiente información:

Sobresale la estrategia de **desviar** con la subestrategia de **explicar** 32,9%:

Normal, me gusta hacer deporte

Jum, pero es porque ya llevo mucho tiempo practicando, porque antes era más floja

Parce ¿Si ve? Entrenando se hace algo

Le sigue la estrategia de **rechazar** con la subestrategia de **dar información** (con el objetivo de disminuir) 30,04%:

No, no lo soy, sólo me gusta hacerlo

Para nada, es sólo práctica

No tanto, lo intento por salud

Le sigue la estrategia de **aceptar** con la subestrategia de **agradecer** 17,2%:

¡Gracias!

Muchas gracias

jaja, gracias

El porcentaje restante (19,86%) equivale a las estrategias de **devolver** (con la subestrategia de **animar/invitar**) y **aceptar** (con las subestrategias de **estar de acuerdo** y **bromear**):

Animar/invitar: Gracias, mira a ver cuándo se anima y se pega pa' que practiquemos

Estar de acuerdo: Gracias, trato de hacerlo muy bien

Bromear: Para que me vaya conociendo! Jajaja

Con relación a las combinaciones de las respuestas a los cumplidos, sobresalen las subestrategias de **agradecer** y **explicar** 7.9%:

Gracias, entreno muy duro

Gracias, me gusta bastante

¡Ah! Gracias, me he esforzado

#### 4.3.1 Características lingüísticas

Al hacer el análisis de las respuestas a los cumplidos surgieron las siguientes categorías o características lingüísticas:

**Lenguaje coloquial:** como en los casos anteriores, sobresale el nivel léxico-semántico que involucra léxico argótico y frases:

Gracias, **parce**

No, tampoco muy **teso**

¡**Qué tesura!** Póngase las pilas usted

**Lenguaje humorístico:** se encontró que los informantes hacen uso del recurso morfosintáctico que ayuda a ponderar la respuesta. También, la risa en ocasiones acompaña la respuesta:

Para que me vaya conociendo!, **Jajaja**

Ah, tú sabes, **la calidad no se improvisa**

Parcero, ¿usted con quién cree que está hablando?, *con el mejor*

**Formas de tratamiento:** también se encontraron diferentes formas de tratamiento en las respuestas (**amiga, nena, tú, parce, vos, gorda, usted, hija, bebé, amiguis, querida, cuchín**):

Gracias, **querida**

Gracias **gorda**, cuando quieras practiquemos

**Usted** sabe, **cuchín**

**Unidades fraseológicas:** se encontraron también algunas fórmulas rutinarias psicosociales y locuciones:

Jajaja, **sobretudo**

**Para nada**, es sólo práctica

**Gracias por las flores**

**Enunciados exclamativos:** los informantes utilizaron algunas preguntas retóricas en las respuestas que tienen como fin enfatizar o como un recurso expresivo:

Sí, **¿Si?** Ay es que a mí me gusta mucho, me desestresa

**¿De verdad?** Es que entreno mucho

**¿Sí? ¿Tú crees?**

#### 4.3.2 Variables

**Género:** de nuevo, y como se ha reportado en los otros apartados, los hombres tienden a utilizar más formas de tratamiento y un lenguaje más coloquial que las mujeres:

**Viejito**, gracias, no es tan difícil hacerlo

**Pa que vea**

**Mero teso**

En contraste, las mujeres tienden a utilizar más la risa que los hombres:

**Jajaja**

**Juju**, a veces, pero sí me gusta mucho

**Ja, ja, ja**, gracias

Los estudiantes también tienden a ser más coloquiales, más expresivos y con mayor sentido del humor que los profesores y empleados:

### **Estudiantes**

¿Sí **parce**?"; ¿Vos creés?

Gracias.... **iYa salgo para los olímpicosi**

**El que es bueno es bueno**

Ni tanto... **Jeje, tiene sus días...**

**Jeje**

### **Profesores y empleados**

Sí, la costumbre

No, no es mucho

Hacemos lo posible

¿Te parece?

**Edad y estrato socioeconómico:** tal como ha sucedido con las respuestas a los cumplidos previos, la población más joven (18-30 años) y los estratos bajos y medios (1 y 2; 3 y 4) tienden también a ser más informales, más expresivos y con mayor sentido del humor:

### **Informantes 18-30 años**

**Jaja, breve**

Sí **parce**, me ha tocado entrenar mucho **pa eso**

**Jajaja,...** *Se hace lo que se puede*

**Nah, normal, jajaja, gracias**

### **Informantes de 31 años en adelante**

Soy juicioso

Hay que hacer ejercicio

No tanto como creés

Realmente disfruto mucho esta actividad

### **Estrato socioeconómico 1 a 4**

**Ah, qué bobo, jajaja**

### **Estrato socioeconómico 5 y 6**

No es para tanto, gracias

**Jaja**, ni tanto

Muchas gracias

Hay que **sudarla**

No, **suave**, es sólo disciplina

#### **4.4 Cumplido de habilidad psicológica**

Con relación a las respuestas del enunciado "Un amigo o compañero nota que usted es muy bueno(a) para los idiomas y le dice: 'huy, sos muy bueno(a) para los idiomas', ¿Qué respondería?", el programa Cratilo arrojó la siguiente información:

Sobresale la estrategia de **desviar** con la subestrategia de **explicar** 34,8%:

Hay que estudiar mucho

¡Es un hobbie!

Ajá, es que me gusta mucho

Le sigue la estrategia de **aceptar** con la subestrategia de **agradecer** 23,1%:

Muchas gracias

Muchísimas gracias

Mil gracias

Le sigue la estrategia de **rechazar** con la subestrategia de **dar información** (con el objetivo de disminuir) 20,7%:

No nada ,apenas estoy aprendiendo

La verdad me falta mucho, estoy practicando con un amigo que vive en New York

Me defiendo, pero en realidad no lo soy

El porcentaje restante (21,4%) equivale a las estrategias de **aceptar** (con la subestrategia de **bromear**) y **desviar** (con las subestrategias de **dudar** y **no reaccionar**):

Bromear: Gracias, vos sabes, uno siempre tan teso

Dudar: ¿En serio? No pensé que fuera tan bueno, pero gracias

No reaccionar: nada

Con relación a las combinaciones de las respuestas a los cumplidos, sobresalen las subestrategias de **agradecer** y **explicar** 11.3%:

Muchas gracias, eso lo lograré por medio de la música y las pelis

Gracias, estoy en un curso de inglés

Gracias, te cuento que me ha tocado estudiar mucho

#### **4.4.1 Características lingüísticas**

Al hacer el análisis de las respuestas a los cumplidos surgieron las siguientes categorías o características lingüísticas:

**Lenguaje coloquial:** se presentó una baja frecuencia de uso de lenguaje coloquial. El nivel léxico-semántico fue el que más apareció, ya que hubo muestras de uniones de palabras y léxico perteneciente al parlache:

Pues **maso**, algo se sabe

Le **camello** a los idiomas fuertemente

**Lenguaje humorístico:** se presentó una baja frecuencia de uso de lenguaje humorístico. Los informantes hacen uso del recurso morfosintáctico que ayuda a ponderar la respuesta. También, la risa en ocasiones acompaña la respuesta:

**Prácticamente políglota, jajaja**

*Thank you, jajaja*

**Formas de tratamiento:** se presentó también una baja frecuencia de uso de formas de tratamiento (**mija, amiga, parce, tú, vos, boba, baby**):

**Parce**, estudié en Multilingua, te lo recomiendo

Ay, **mija**, ahí más o menos, uno hace lo que más puede

**Unidades fraseológicas:** se presentó una baja frecuencia de fórmulas rutinarias psicosociales:

**Muchas gracias**, quizás no tanto

Gracias, lo que necesite, **a la orden**

**Enunciados exclamativos:** se presentó una baja frecuencia de preguntas retóricas e interjecciones en las respuestas:

¿**De verdad?** Gracias

**Ah**, yo practico mucho

#### 4.4.2 Variables

**Género:** como se ha reportado en las respuestas del cumplido de habilidad psicológica, se ha presentado una baja frecuencia de uso de lenguaje coloquial, de formas de tratamiento y de enunciados exclamativos. No obstante y comparando ambos géneros, las mujeres tienden a ser más expresivas que los hombres:

##### Mujeres

**Jajaja**, lo normal

**Jaja**, ¿yo? ¿En serio? Gracias pero es complicado

A ver ¿**Y para qué estudiamos**

##### Hombres

Normal... Como todos

Cuando necesites algo con mucho gusto

bendito yo no soy tan bueno



**pues?**

Es importante anotar que algunas de las respuestas vienen acompañada con la risa (ja, ja, ja)

Es importante anotar que se encontró una expresión religiosa en una de las respuestas

**Vínculo con la universidad:** ha sido reiterativo el bajo uso en el lenguaje coloquial, de vocativos y de enunciados exclamativos. No obstante y comparando las tres poblaciones, los estudiantes tienden a ser más expresivos que los profesores y empleados:

**Estudiantes**

**Profesores y empleados**

Ahí se hace lo que se puede, **ja, ja, ja,**

Hago lo que puedo

Muchas gracias

Usted sabe, **mijo**

Más o menos, pero gracias

**No exageres,** todavía me falta

Gracias a la orden

**Todo bien,** no es tan difícil

**Edad y estrato socioeconómico:** comparando las bajas frecuencias que han surgido en estas respuestas, se concluye que la población más joven (18-30 años) y los estratos bajos y medios (1 y 2; 3 y 4) tienden también a ser más expresivos:

**Informantes 18-30 años**

**Informantes de 31 años en adelante**

**Nah...**

Sí, me encanta estudiar

¿**En serio?** No pensé que fuera tan bueno, pero gracias

Lo importante es que me comunico

Gracias

**MMM...** Y eso que todavía me falta aprender...

**Estrato socioeconómico 1 a 4**

*Thank you*

**¡Es un hobby!**

**Pues sí,** ahí más o menos

**Estrato socioeconómico 5 y 6**

he estudiado bastante

No, me falta mucho

**CONCLUSIONES**

En las diferentes respuestas a los cumplidos sobresalen dos tipos de estrategias: *aceptar* con la subestrategia de **agradecer** y **desviar** con la subestrategia de **explicar**. Estas respuestas reflejan que el hablante es cortés con su interlocutor y aplica dos máximas en la interacción: máxima de aprobación y máxima de modestia (Leech, 1983). En la primera el hablante maximiza el aprecio con su interlocutor y agradece (**Gracias hermano; muchas gracias parcerero; ah tan lindo, gracias**). En la segunda, el hablante minimiza el aprecio hacia sí mismo, ya que brinda una explicación o hace un comentario en la respuesta del cumplido (**Jum, pero es porque ya llevo mucho tiempo practicando, porque antes era más floja; Hay que estudiar mucho; ¡Es un hobby!**).

Con relación a los características lingüísticas, se encontraron que los informantes hacen uso de diferentes elementos lingüísticos para afiliarse a su interlocutor tales como el lenguaje coloquial (**sisas parcerero**), lenguaje humorístico (**el que es bonito es bonito**), formas de tratamiento (gracias, **gorda**), unidades fraseológicas (ahí lo tiene **a la orden**) y enunciados exclamativos (**¡Jum!**, Normal **¿no?**, pero gracias).

A nivel de diferencias, en las respuestas del cumplido de habilidad psicológica los informantes no fueron tan expresivos como en las otras respuestas. Esto se debe, posiblemente, a la formalidad que tiene que ver con

aprender un idioma. Estudiar involucra eventos académicos serios, con respeto y disciplina y esto puede influir en las respuestas a los cumplidos. Otra diferencia tiene que ver con el género. Las mujeres tienden a ser más exclamativas que los hombres. Esto se debe a que la mujer se afilia a su interlocutor de una manera más expresiva.

Finalmente, al hacer el análisis de las variables se encontró que los hombres utilizan un lenguaje más coloquial y usan más formas de tratamiento en sus respuestas que las mujeres (gracias, **parcero**). Con relación a las variables de edad, de vínculo con la universidad (estudiante, profesor y empleado) y estrato socioeconómico se puede hacer la siguiente generalización: a menor edad, más bajo estrato socioeconómico y más bajo nivel académico se es más coloquial y más expresivo para responder un cumplido.

## **BIBLIOGRAFÍA**

Austin, J. (1962). *How to Do Things with Words*. Barcelona: PAIDOS.

Bailey, K. (1978). *Methods of social research*. Nueva York: The Free Press.

Barros, P. (1990). La connotación contextual en el lenguaje humorístico. ASELE, Actas II, *Centro Virtual Cervantes*.

Barros, M. (2011). *La cortesía valorizadora en la conversación coloquial española: estudio pragmalingüístico*. Tesis doctoral, Universidad de Granada.

Blum-Kulka, S. (1982). Learning to say what you mean in a second language: a study of the speech act performance of learners of Hebrew as a second language. *Applied Linguistics*, 3, pp. 29-59.

Blum-Kulka, S., House, J. & Kasper, G. (1989). *Cross-cultural pragmatics: requests and apologies*. Norwood, NJ, Ablex.

- Briz, A. (1996). *El español coloquial: situación y uso*. Madrid: Arco/Libros.
- Bustos, J. (2007). Cumplidos. *Clac Circulo*, 31, 3-12. [en línea]. Disponible en: <http://www.ucm.es/info/circulo/no31/bustos.pdf>
- Chen, R. & Yang, D. (2010). Responding to compliments in Chinese: has it changed? *Journal of Pragmatics* 42 (7), 1951-1963.
- Chen, R. (1993). Responding to compliments: a contrastive study of politeness strategies between American English and Chinese speakers. *Journal of Pragmatics* 20, 49-75.
- Corpas, G. (1996). *Manual de fraseología española*. Madrid: Gredos.
- Gómez Capuz, J. (2002). Mecanismos del lenguaje humorístico. *Oralia. Análisis del discurso oral*, 5, 75-101.
- Herbert, R. (1990). Sex-based differences in compliment behavior. *Language in Society* 19(2), 201-224.
- Herbert, R. (1989). The ethnography of English compliments and compliment response: A contrastive sketch. In: W. Oleksy, ed., *Contrastive pragmatics*, 3-35. Philadelphia, PA: Benjamins.
- Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2010). *Metodología de la investigación*. México: McGraw-Hill Interamericana, quinta edición.
- Holmes, J. (1986). Compliments and compliment responses in New Zealand English. *Anthropological Linguistics* 28(4): 485-508.
- Holmes, J. (1988). Paying Compliments: A Sex-Preferential Politeness Strategy. *Journal of Pragmatics* 12, 445-465.
- Jucker, A. (2009). Speech act research between armchair, field and laboratory: The case of compliments. *Journal of Pragmatics* 41, 1611-1635.

Kerbrat-Orecchioni, C. (1996). *La conversation*. Paris: Seuil.

Leech, G. (1983). *Principles of pragmatics*. London: Longman.

López Morales, H. (1994). *Métodos de investigación lingüística*. Salamanca: Ediciones Colegio de España.

Manes, J. (1983). Compliments: A mirror of cultural values. In N. Wolfson and E. Judd (Eds.), *Sociolinguistics and Language Acquisition* (pp. 82-95). Rowley, MA: Newbury House.

Nueva Gramática de la Lengua Española (2010). España: Espasa.

Pomerantz, A. (1978). Compliment responses: notes on the co-operation of multiple constraints. En Schenkein, J. (ed.), *Studies in the organization of conversational interaction*. New York: Academic Press.

Reyes, M. (2014). ¡Qué gusto verte!. El acto del cumplido, su respuesta y su comportamiento cortés en diálogos cinematográficos mexicanos. En J. Infante, y M. Flores (eds.), *La (des)cortesía en el discurso: perspectivas interdisciplinarias (imagen, actos de habla y atenuación)*. Monterrey: Universidad Autónoma de Nuevo León, 181-234.

Searle, J. (1969). *Speech acts: an essay in the philosophy of language*. Cambridge: Cambridge University Press.

Siebold, K. (2008). La cortesía verbal en los cumplidos y en las respuestas a los cumplidos en español y alemán. En: *Cortesía y conversación: de lo escrito a lo oral, III coloquio internacional programa Edice*, 318-342.

Terkourafi, M. (2005). Beyond the micro-level in politeness research. *Journal of Politeness Research* 1, 237–262.

Yousefvand, Z. (2010). Study of compliment speech act realization patterns across gender in Persian. *Arizona Working Papers in SLA & Teaching* 17, 91-112.

### **ANEXO 1**

Muchas gracias por separar un breve tiempo para llenar esta encuesta. Favor responder de una manera natural ante el cuestionario y procurar que la respuesta sea la más cercana posible a lo que habría dicho si se tratara de una situación real.

*Lea las siguientes situaciones y escriba lo que usted cree que diría, tal como lo diría exactamente*

1. Usted lleva a la universidad un nuevo computador de última generación, y uno de sus amigos o compañeros le dice "Ah, que computador tan bacano el que tenés, ¿Qué respondería?"

---

---

Y si fuera una amiga o compañera, ¿Qué respondería?

---

---

2. Usted tiene un nuevo motilado y uno de sus amigos o compañeros le dice "huy, como te ves de bien así", ¿Qué respondería?

---

---

Y si fuera una amiga o compañera, ¿Qué respondería?

---

---

3. Un amigo o compañero nota que usted es muy bueno(a) para hacer deporte y le dice: "huy, eres mero(a) teso(a) para hacer deporte, ¿Qué respondería?"

---

---

Y si fuera una amiga o compañera, ¿Qué respondería?

---

---

4. Un amigo o compañero nota que usted es muy bueno(a) para los idiomas y le dice: "huy, sos muy bueno(a) para los idiomas, ¿Qué respondería?"

---

---

Y si fuera una amiga o compañera, ¿Qué respondería?

---

---

\* Me gustaría realizar una entrevista para ampliar algunos elementos de la encuesta que acaba usted de hacer. Si le interesa hacerla, favor escribir la siguiente información:

Correo electrónico:

---

Número de teléfono de contacto:

---