

Estrategias discursivas empleadas por los vendedores en dos mercados de Tegucigalpa

Ana C. Romero, Emilia Miranda

Área Académica de Humanidades, Centro Universitario Tecnológico CEUTEC, Tegucigalpa, Honduras

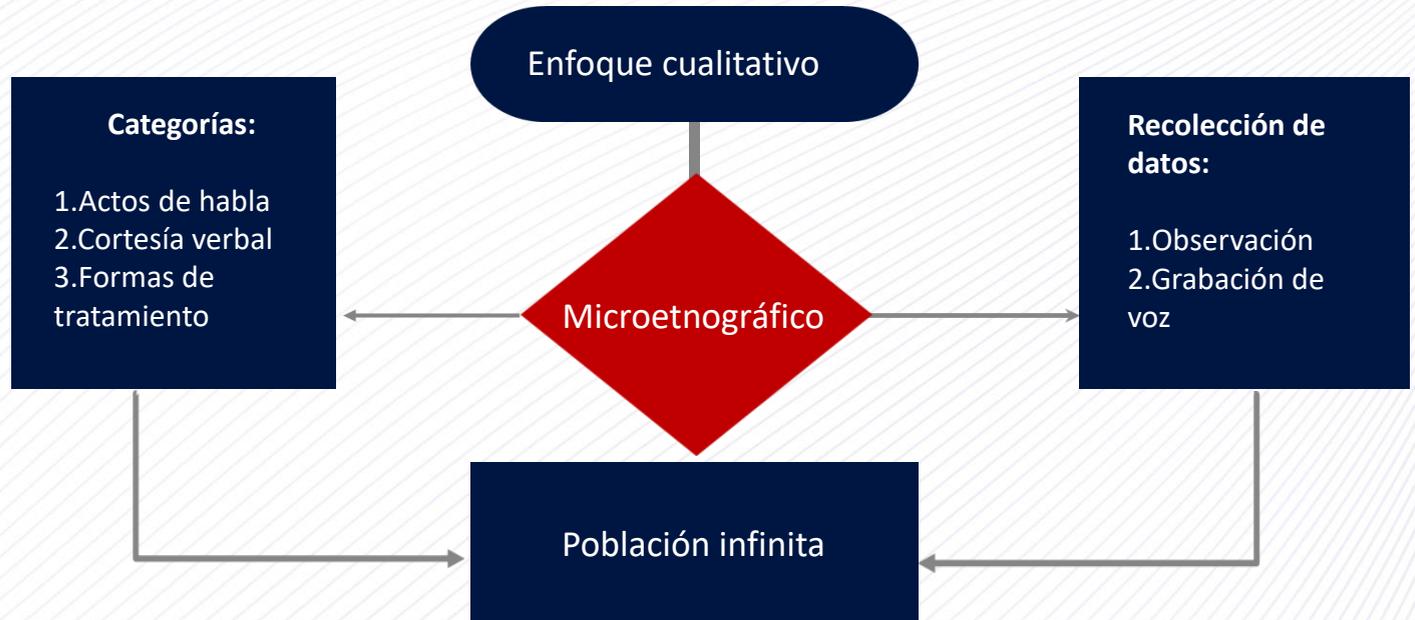
ANTECEDENTES

Para comprender como se forman las prácticas discursivas socioculturales se estudia la relación que se establece entre los hablantes (vendedores), discurso (actos de habla, cortesía verbal y formas de tratamiento) y el contexto (mercado).

OBJETIVO

Analizar los actos de habla de los vendedores de dos mercados de Tegucigalpa ubicados en la zona urbana.

METODOLOGÍA



RESULTADOS

- Se registraron un total de 80 estrategias discursivas en dos visitas a los mercados: Los Dolores y Feria del Agricultor.

Ejemplos de estrategias discursivas

▪ **Modo de tratamiento "usted" :**
Hay pinchos, ustedes.

▪ **Afirmaciones:**
"¿Piña? Sí hay, hay pelada y sin pelar".

▪ **Interrogaciones:**
"¿Y qué más, amor?"
"Diga, tierna. ¿Qué le damos?"

▪ **Agradecimiento:**
"Gracias, mi amor".
"A usted señorita".

• **Diminutivos:**
"Baleaditas desea"
"¿Quiere bolsita?"

▪ **La promesa:**
"Los limones están a tres por veinte, le voy a dar cuatro por veinte."

▪ **La sugerencia:**
"¿Zanahoria, mami?"

▪ **Marcador textual "lleve" :**
"Lleve mango jade, lleve".

▪ **La descripción**
"Le viene la pequeña y la grandecita".

▪ **El cumplido:**
"Bella", "mi hermano",
"amor", "jefe".

CONCLUSIONES/RECOMENDACIONES

El modo de tratamiento escogido para interactuar con los clientes es el usted, mostrando respeto y cordialidad. Los vocativos utilizados para dirigirse a los hombres tratan de darle un nivel de superioridad; mientras que en el caso de las mujeres apelan a los halagos, reflejándose las relaciones sociales que se establecen entre vendedores y compradores. A pesar de que se utilizan las normas de cortesía, el agradecimiento es una de las menos empleadas.

Al hacer estudios sociolingüísticos en los mercados, se recomienda contar con investigadores de diferentes características (edad, sexo, etc.), para determinar si el tratamiento es diferente al incorporar estas variables.

Contacto: ana.romero@unitec.edu.hn
delmis.gutierrez@unitec.edu.hn
Conflicto de interés: ninguno