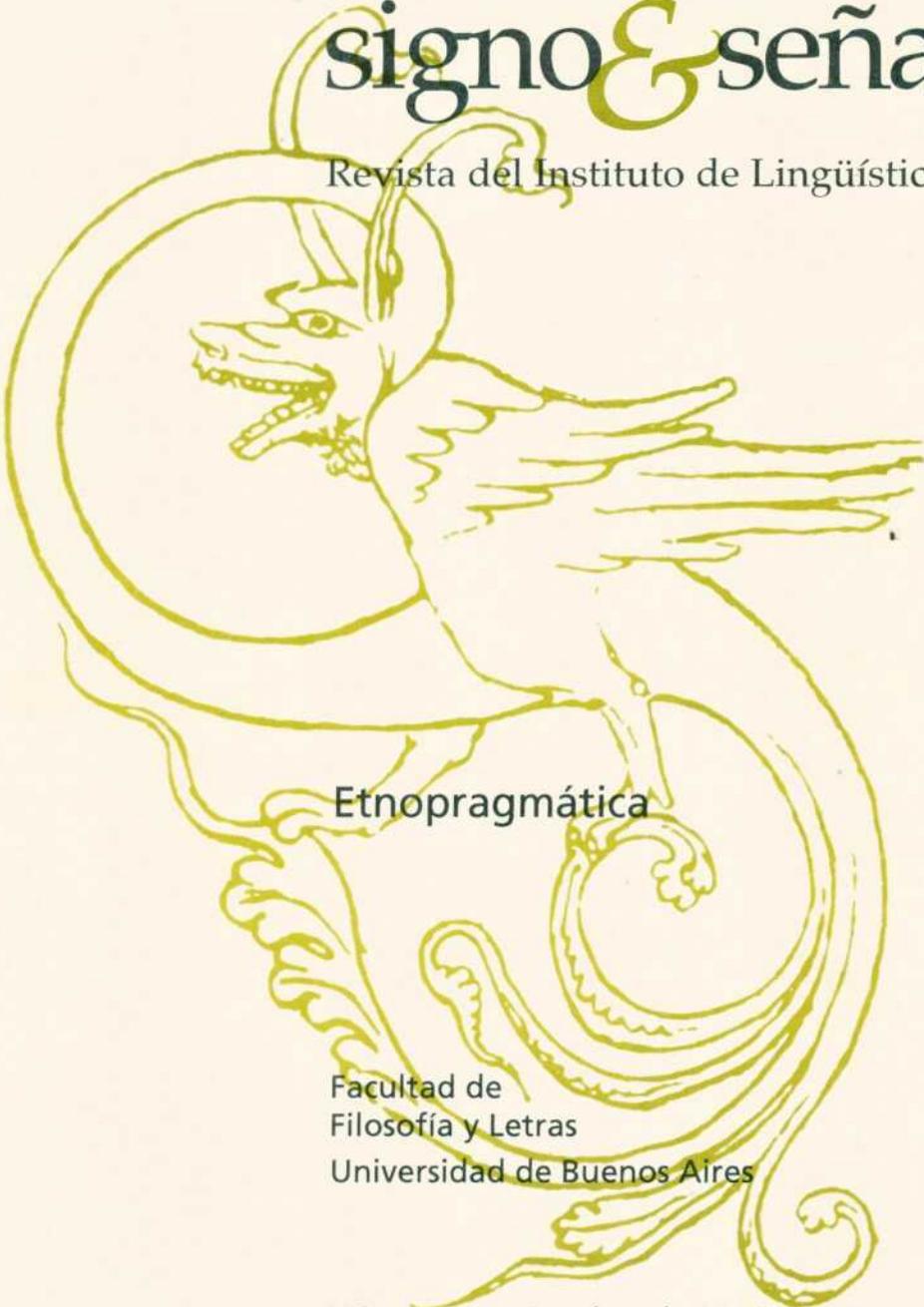


signo & seña

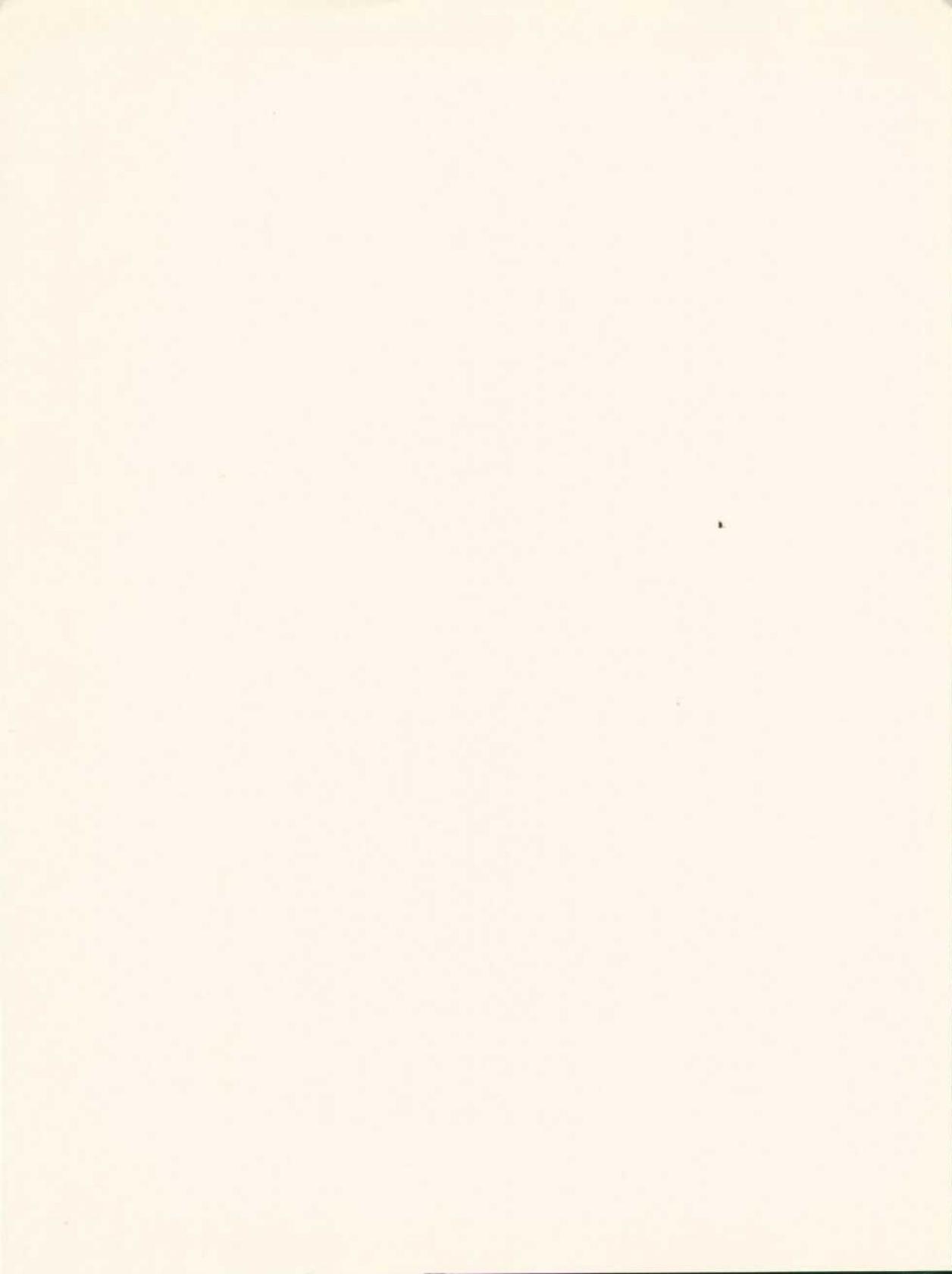
Revista del Instituto de Lingüística



Etnopragmática

Facultad de
Filosofía y Letras
Universidad de Buenos Aires

Número 11 Octubre de 2000



signo & seña



signo & seña

Revista del Instituto de Lingüística

Etnopragmática

Facultad de Filosofía y Letras
Universidad de Buenos Aires

Número 11 - Octubre de 2000

Universidad de Buenos Aires
Facultad de Filosofía y Letras

Decano

Francisco Raúl Carnese

Vicedecana

Marta Souto

Secretaria de Asuntos Académicos

Susana Silvia Margulies

Secretario de Investigación

Carlos Reboratti

Secretario de Posgrado

Samuel Manuel Cabanckik

Secretario de Supervisión Administrativa

Fernando Rodríguez

Secretario de Transferencia y Desarrollo

Mariano Morato

Secretario de Relaciones Institucionales

Fernando Pedrosa

Prosecretario de Extensión Universitaria y Bienestar

Estudiantil

Rubén Nolaso

Prosecretario de Publicaciones

Fernando Rodríguez

Coordinadora de Publicaciones

Beatriz Frenkel

Consejo Editor

Francisco Raúl Carnese

Ana María Lorandí

Noemí Goldman

Noé Jitrik

Amanda Toubes

Susana Romanos de Tiratèl

Sylvia Saitta

Daniel Galarza

Virginia Manzano

Facultad de Filosofía y Letras - UBA -2000
Puán 480 Buenos Aires República Argentina

ISSN: 0327 -8956

Serie Revistas Especializadas

signo & seña

Directora

Elvira Narvaja de Arnoux

Consejo Editor

Carlos Rafael Luis

Roberto Bein

Angelita Martínez

Coordinador del número

Lars Fant

Diseño

Diego Cabello

Correspondencia

Revista Signo & Seña

Instituto de Lingüística

Facultad de Filosofía y Letras

Universidad de Buenos Aires

25 de mayo 221

(1002) Buenos Aires (Argentina)

Fax: (54-11) 4 343-2733

Consejo Asesor

Consejo Asesor
María Bernardete Abaurre
(Campinas)
Maro Angenot
(Montreal)
Juan Azcoaga
(Buenos Aires)
Ana María Barrenechea
(Buenos Aires)
Rodolfo Carrón Palomino
(Lima)
Germán de Granda
(Valladolid)
Adolfo Elizaincín
(Montevideo)
Sofía Fischer
(París)
María Lulsa Freyre
(La Plata)
Charlotte Galvez
(Campinas)
Erica García
(Leiden)
Ana Gerzenstein
(Buenos Aires)
Catherine Kerbrat-Orecchioni
(París)
Yolanda Lastra
(México)
Ana María Manrique
(Buenos Aires)
Nora Múgica
(Rosario)
Herman Parret
(Lovaina)
Eni Pulcinelli-Orlandi
(Campinas)
Régine Robin
(Montreal)
Adalberto Salas
(Concepción)
Zulema Solana
(Rosario)

Índice

Introducción

El español de América desde la perspectiva etnopragmática

Lars Fant 11

Lenguas en contacto: el criollo limonense y el español de Costa Rica

Anita Herzfeld 17

Las designaciones y su distinción sociocultural en el español de Puno-Perú

Juan Carlos Godenzi 33

Características de etnicidad y estrategias verbales en encuentros interétnicos (entre indígenas hñabñus/otomíes y mexicanos)

Klaus Zimmermann 61

Formas de tratamiento de los zapotecas bilingües (México) y su sincretismo: aspectos del español de América

Martina Schrader-Kniffki 95

Risas y contrastes en los estilos comunicativos de negociadores españoles y mexicanos

Diana Bravo 135

¿Me permites que te interrumpa?

El fenómeno de las interrupciones en la conversación entre hombres y mujeres mexicanos

Sonia Norlén 167

La pragmática de categorías gramaticales en negociaciones españolas y mexicanas

Annette Grindsted 181

<i>Lenguaje y cultura. El contexto extralingüístico a la luz de la estructura lingüística</i>	
Angelita Martínez	199
<i>Variación lingüística y etnopragmática.</i>	
<i>Factores socioculturales en la variación ser y estar</i>	
Elisabeth Mauder	223

Lars Fant

Introducción
El español de América desde la
perspectiva etnopragmática

signo & seña **Número 11. Octubre 2000**

Este número de la revista *Signo & Seña* está dedicado a la perspectiva étnica de la lingüística. Tal enfoque, que hasta hace muy poco no había recibido la atención que le correspondía, se muestra cada vez más capaz de generar modelos explicativos para la comprensión de aspectos de gran relevancia y actualidad para el lenguaje. Como lo hacen notar E. Narvaja de Arnoux y A. Gerzenstein en la presentación del número tres de esta revista, las transformaciones provocadas por la globalización económica y política, así como por la explosión de la informática y los medios de la comunicación, han servido de detonantes para un interés renovador en los procesos de transformación y de permanencia de las identidades étnicas.

La consideración del componente étnico se presenta como decisiva para el estudio de la estructura, el funcionamiento y el uso del lenguaje a causa de la combinación de dos factores fundamentales: por un lado, el contacto entre etnias, y por el otro, el hecho cada vez más reconocido de que la lengua se construye desde una identidad colectiva basada en valores y en normas compartidos.

La convivencia entre distintos estratos y agrupamientos sociales dentro de una misma comunidad de lengua puede producir cambios en un sistema lingüístico, cuya dimensión se ve superada al abarcar la cosmovisión, los valores y la forma de vida de los grupos involucrados. Si el contacto entre individuos con distinta pertenencia social produce efectos semejantes, ¿cómo se manifestarán en la lengua los resultados de una convivencia entre comunidades lingüísticas diferentes? La lingüística histórica tradicional ha descrito estos fenómenos con términos abstractos como 'substrato' y 'superstrato'; sin por ello haber considerado su jurisdicción la tarea de proporcionar modelos para los mecanismos étnico-sociales que subyacen a la evolución de las formas lingüísticas.

Es a la perspectiva etnolingüística y, con mayor propiedad todavía, a la etnopragmática, a quien compete dar este aporte.

Un aspecto fascinante, revelado por estos procesos de cambios estructurales de la lengua, en el marco del contacto intergrupar, es que, paradójicamente, tales mutaciones aparecen justificadas en el deseo que tienen estos mismos grupos de definirse y de afirmarse en sus propias identidades.

Estos dos tipos de convivencia dentro de la misma comunidad, entre grupos sociales diferentes, por un lado, y entre distintas etnias, por el otro, convergen en la mayoría de las realidades sociales conocidas para componer una jerarquía social establecida entre culturas, una de las cuales se presenta como dominante (o, por lo menos, más prestigiosa) frente a la otra. Al parecer, mientras que la primera procura justificar su adjudicada superioridad, la segunda intenta subsistir como colectividad, compensando, preservando y rescatando valores sociales y morales.

Es entonces la construcción de una identidad colectiva lo que se refleja en el lenguaje de una comunidad, al dar expresión a las creencias y valores de sus usuarios. Es decir que mediante el lenguaje construimos una cosmovisión que forma parte de lo colectivo y que, a su vez, conforma nuestra identidad como individuos. Es la vertiente pragmática de la etnolingüística la que se ocupa del uso contextual del lenguaje, y de esta manera es esta corriente la apropiada para aumentar nuestra comprensión y nuestro conocimiento acerca de los mecanismos y procesos que hemos estado señalando.

La vertiente pragmática de la etnolingüística

El término 'etnopragmática' que aparece en el título de este número quiere poner especial acento en la importancia del valor pragmático que adquieren los resultados de tales investigaciones a la luz de la consideración de la formación y afirmación de la identidad de una etnia.

Hispanoamérica constituye un campo extremadamente rico para los estudios etnopragmáticos. Basta con que echemos una mirada a la historia postcolombina para darnos cuenta del grado en el que los contactos interétnicos han marcado y siguen marcando a los individuos. No sólo se trata del destino de las lenguas amerindias. Incluso si nos limitamos al examen de la lengua española, es notable hasta qué punto su uso se ha visto influido por el contacto

cón otras comunidades lingüísticas, debido, entre otros factores, al difundido plurilingüismo del área.

Algunos de los artículos incluidos en este número de *Signo & Seña* fueron originalmente presentados como ponencias en un simposio titulado *El español de América desde la perspectiva etnopragnática*, que coordiné en el marco del XLVIII Congreso Internacional de Americanistas, celebrado en Estocolmo en julio de 1994. Como se desprende del título, era el mundo hispanohablante antes que las lenguas de las Américas lo que constituía el marco de los trabajos presentados en ese simposio, en el que se puso en primer término la oralidad. El propósito original del simposio era investigar, desde varios ángulos, cómo las diversas comunidades hispanófonas expresan y transmiten sus valores, normas sociales y cosmovisión a través del uso de su lengua. Esta delimitación inicial se vio rápidamente ampliada para dar cabida también a temas de plurilingüismo, lenguas en contacto y lingüística contrastiva.

La fuente metodológica que la sociolingüística constituye para los estudios etnopragnáticos se nota claramente en la contribución de *Anita Herzfeld*, cuyo estudio está dedicado a la desigual interacción entre el criollo limonense y el español, en el oriente costarricense. La raíz sociolingüística se muestra también en el estudio que *Juan Carlos Godenzzi* dedica a la estratificación sociocultural mediante elecciones léxicas que se puede observar en la ciudad de Puno, en los Andes peruanos.

Las contribuciones de *Klaus Zimmermann* y *Martina Schrader-Kniffki*, por su parte, se basan en un análisis *micro* de la interacción que se realiza en encuentros cotidianos entre mexicanos hispánicos e indígenas. Tal análisis, ya interesante e innovador de por sí, da lugar a un desarrollo de la teoría general sobre los mecanismos del contacto de lenguas (Schrader-Kniffki) así como sobre la formación de identidades colectivas (Zimmermann).

Tres artículos se basan en la comparación, también efectuada en un nivel *micro*, entre la conducta de mexicanos y la de españoles peninsulares involucrados en una actividad muy específica, a saber, la negociación. Este análisis revela divergencias significativas explicables en función de los distintos valores culturales subyacentes. La contribución de *Diana Bravo* versa sobre la función de la risa en los distintos grupos etnoculturales, mientras que la de *Sonia Norlén* trata de divergencias en el modo de regular la conversación a través de la interrupción. El artículo de *Annette Grindsted*, por su parte, analiza el divergente uso de las marcas de primera y segunda persona.

El estudio de los factores de índole etnopragmática que dan lugar a variaciones del sistema morfosintáctico del español está representado por el trabajo de *Angelita Martínez* sobre el leísmo en la provincia de Corrientes (Argentina). Esta contribución, que parte del supuesto de que la variación lingüística es predecible sobre la base de un análisis de las operaciones cognitivas subyacentes en los hablantes, brinda una visión reveladora –y, además, insospechada desde la perspectiva normativa– de los motivos que determinan los usos del pronombre dativo en esta región.

Por último, el trabajo de *Elisabeth Mauder*, sobre el empleo de los verbos *ser* y *estar* en contextos variables, muestra de qué manera el enfoque etnopragmático puede ligarse a los estudios diacrónicos del español y al cambio lingüístico.

Invitamos, pues, al lector a estudiar más de cerca y a conocer estos aspectos multifacéticos de lo que constituye la etnolingüística dedicada al uso del lenguaje: *la perspectiva etnopragmática*.

Lars Fant
Universidad de Estocolmo

Anita Herzfeld

*Lenguas en contacto:
el criollo limonense y el
español de Costa Rica*

Center of Latin American Studies
University of Kansas

signo & seña **Número 11 Octubre 2000**

Introducción

La situación lingüística de Costa Rica

La propaganda sobre Costa Rica que más se ha difundido en el exterior presenta a este país centroamericano como el que "tiene más maestros que soldados", como el equivalente a "la Suiza centroamericana", como el país de la "eterna primavera"; en dos palabras, como el "jardín de las Américas". Además, muestra a los costarricenses como orgullosos de ser habitantes de un país mucho más homogéneo que el resto de Centroamérica: con menos indígenas y casi exclusivamente católico e hispanohablante.

Sin embargo, los eslóganes publicitarios ocultan la verdadera riqueza de esta especial nación latinoamericana: su compleja composición racial y su belleza natural. En realidad, muchos grupos étnicos han hecho de Costa Rica su hogar, desmintiendo en la práctica la tan mentada homogeneidad¹; y sus bosques subtropicales, playas, volcanes, y parques nacionales merecen ser disfrutados y elogiados por sí mismos, sin que se los someta a injustas comparaciones. Aunque el país ha mantenido una admirable historia de gobiernos constitucionales, no

1. Desde el punto de vista genético, la población de Costa Rica es un tri-híbrido; los tres stocks raciales de los que deriva son el amerindio mongoloide, el negroide africano y el caucásico europeo y del cercano oriente. Según lo afirma María E. Bózzoli (1993), citando a Ramiro Barrantes (1992), la fusión genética ha tenido lugar durante los últimos 500 años. Un estudio de los marcadores genéticos que se llevó a cabo en la Universidad de Costa Rica, demostró que el componente caucásico varía entre el 40 y 60 por ciento, el negroide entre el 10 y 40 por ciento, y el amerindio entre el 20 y 30 por ciento. Las condiciones regionales y socio-económicas explican las variaciones de estos porcentajes.

es de ninguna manera una nación opulenta. Desde el punto de vista lingüístico, sin embargo, es un país rico: aparte de los dialectos del español, el idioma oficial de Costa Rica, hay hablantes de por lo menos seis grupos indígenas,² y una minoría negra de origen jamaquino que vive en las tierras bajas del Atlántico (en la Provincia de Limón) usa un criollo basado en el inglés, que he llamado criollo limonense (en adelante CL), pero que es conocido por sus hablantes como el /mekaytelyuw/.³

El presente estudio trata precisamente de esta comunidad afro-costarricense que se diferencia del resto del país en varios aspectos importantes. Mientras que se considera que la "típica" cultura costarricense es propia de los habitantes del valle central -de origen caucásico, de religión católica y de habla castellana-, a la Provincia de Limón se la caracteriza como "fundamentalmente" negra, de religión protestante, y poblada por hablantes del criollo limonense.⁴ La situación lingüística es muy compleja en esta área del país⁵ ya que son tres los sistemas que se dan: el monolingüismo de aquellos que sólo hablan el criollo limonense, el de los que sólo usan el español (E), y el consiguiente bilingüismo, que también incluye el desplazamiento (cambio o traslape) de códigos (*code-switching*) como resultado de la combinación de ambas lenguas en contacto (de modo similar a lo que en el vocabulario cotidiano se conoce como "Spanglish").

2. Los seis idiomas indígenas mencionados son el boruca, bribri, cabécar, guatuso, térraba y guaymí.

3. El criollo limonense, que sus hablantes llaman /mekaytelyuw/ o /mekatelyuw/, viene del criollo jamaquino, en el que "Make I tell you something" es equivalente al inglés estándar "Let me tell you something" (en español, "Déjeme que le diga [algo, una cosa]", o, como se dice en Costa Rica, "Fijáte vos"). La transcripción fonémica amplia que aquí se emplea tiene por objeto el facilitar la lectura de las expresiones en CL.

4. En realidad ambos estereotipos son absurdos. Muchos grupos étnicos conviven en el valle central y el porcentaje de población afro-costarricense ha disminuido apreciablemente en la Provincia de Limón en los últimos treinta años, de un 25% en 1974 a un 15% en 1994.

5. Es obvio que ésta no es la única área del país donde se dan tres sistemas lingüísticos en contacto, pero es indudable que en ella se encuentra la minoría que cuenta con el mayor número de hablantes.

El criollo limonense

Teniendo en cuenta que el objetivo de este trabajo es el de describir algunas de las variables etnopragmáticas que determinan la selección del código lingüístico por parte de los hablantes afro-costarricenses, considero oportuno describir el criollo limonense muy brevemente. La manera más sencilla de hacerlo es la de proponer la existencia de un continuo lingüístico que se extiende desde este criollo caribeño basado en el inglés (CL) hasta el inglés limonense estándar (ILE).⁶ Sin embargo, el estándar y el criollo deben considerarse como entidades autónomas, ubicadas en los extremos opuestos del continuo pero conectadas por una serie de sociolectos en los que aparecen en forma sistemática el criollo y las formas estándar. Así, cuando el hablante del criollo se acerca al extremo estándar del continuo (llamado acrolecto) usa más formas del inglés limonense estándar (ILE), y a medida que se aproxima al otro extremo (o sea al basilecto) utiliza más formas del criollo, mientras que entre los dos extremos (en el mesolecto) se da el uso del CL y del ILE (Figura 1). La ventaja que ofrece el proponer la existencia de un continuo es la de poder justificar que un mismo hablante use /a di go/ (que corresponde al inglés estándar "I went" y al español "yo fui") para indicar el tiempo pasado del verbo "to go" ("ir"), y que también diga /ay went/, obedeciendo a la naturaleza bidireccional del desplazamiento de estilo, propia de los criollos.⁷ Esta es una explicación un tanto simple de un proceso muy complejo. Pero el hecho es que sí se puede proponer la existencia concreta del criollo limonense como una entidad lingüística en la que todos sus hablantes hacen uso del criollo en forma variable. Lo interesante, en este caso, es la supervivencia de este criollo basado en el inglés en un contorno lingüístico completamente ajeno a ese idioma, como es el de un país de habla castellana.

6. La noción del continuo lingüístico introducida por De Camp (1961:82) y aplicada a la existencia de los criollos, es en este momento un tanto controversial. En juego está la aparente "devaluación" que sufre el criollo (colocado en el extremo-opuesto al estándar en el continuo), ya que en la dinámica de los valores sociales no estrictamente lingüísticos toda variedad que no es la estándar se considera implícitamente "inferior."

7. Es obvio que el estilo formal se da en el ILE y el coloquial en el CL. Lo que no está tan claro es la correlación entre el comportamiento lingüístico del hablante de un continuo criollo con las variables socio-económicas (tales como educación y ocupación), a menos que también se tenga en cuenta el papel importante que juegan los sentimientos de lealtad del hablante hacia su propia identidad (Herzfeld 1993:21, Winford 1994:53).



Figura 1
Continuo lingüístico

Lenguas en contacto

El bilingüismo

Las sociedades multilingües existen en el mundo entero; en cada uno de los países latinoamericanos, por ejemplo, se habla más de un idioma. La situación política y social creada por esta diversidad lingüística va desde la armonía casi perfecta del castellano y el guaraní en el Paraguay (por fortuitas razones etno-históricas), hasta Guatemala y el Perú, donde la trama política se deshilacha en facciones que con frecuencia coinciden con límites lingüísticos. Aun en aquellas sociedades en que pareciera haberse logrado igualdad entre los grupos lingüísticos, ésta no coincide con paridad en la esfera social o económica. Para complicar aun más las cosas, con frecuencia las diferencias lingüísticas se asocian con diferencias raciales o étnicas que dificultan la situación de las lenguas en contacto (Liebersohn 1981:1). Podría afirmarse que, en general, los hablantes multilingües no viven en condiciones emocionalmente neutrales, en tanto que esa situación de lenguas en contacto implica algún tipo de dominio de un grupo sobre el otro, ya que esta "supremacía" trae aparejada una reacción de rebeldía por parte de los subyugados.

Desde el punto de vista estrictamente lingüístico, sin embargo, el bilingüismo, lejos de ser un obstáculo, es una ventaja. Appel y Muysken, por ejemplo, expresan su admiración ante el ingenio y la versatilidad de los hablantes bilingües y proponen que el multilingüismo no se debe considerar necesariamente como un inconveniente, sino que más bien se lo há de calificar como "un triunfo del espíritu humano" (1987:9).

El bilingüismo armonioso

Cuando no existe de por medio una situación en la que una mayoría de poder oprime a una minoría dominada, las lenguas en contacto conducen a un bilingüismo armonioso. Se puede decir que una sociedad es bilingüe cuando sus hablantes manejan dos o más idiomas. Teóricamente se distinguen las siguientes formas de bilingüismo (Figura 2):

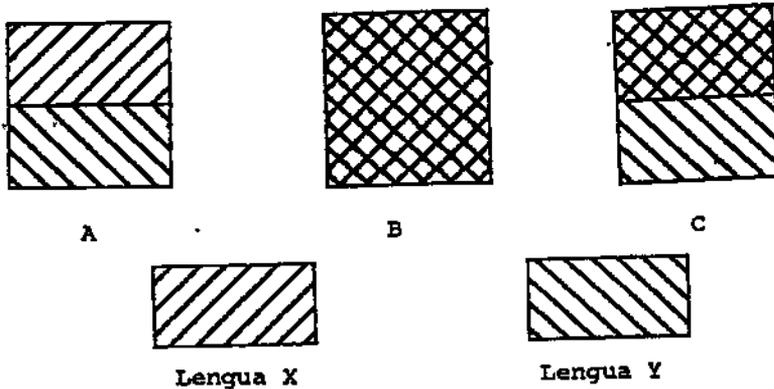


Figura 2 (según Appel y Muysken, 1987:2)
Representación esquemática de formas de bilingüismo

El microcosmos de los afro-limonenses de Costa Rica en el presente ilustra estas tres situaciones en una sociedad que, si bien es democrática, peca de discriminatoria. Como en la Figura 2A, hay dos grupos monolingües: los que hablan castellano y los que hablan el CL exclusivamente. Ciertas comunidades, como las del tipo B, son bilingües. La tercera forma (Figura 2C) en la que un grupo es monolingüe y el otro es bilingüe se da como resultado de las situaciones de A y B.

El colonialismo lingüístico

La etnohistoria de los hablantes del CL en Costa Rica ilustra el rápido.

desplazamiento lingüístico y el cambio de identidad que sufren los grupos migratorios subordinados. Cuando los hablantes del criollo jamaicano emigraron desde su orden social establecido en Jamaica a un ambiente de subordinación en Costa Rica, llevaron consigo la necesidad de asimilar las nuevas formas y de adaptarse al nuevo marco social. En una situación de contacto cultural asimétrico tal como ésta, varios son los grados de aculturación socio-estructural y psicológica que resultan de la presión ejercida sobre el grupo subordinado. Y en la búsqueda de una nueva identidad, es la lengua la que juega el papel más importante como medio de adquisición de esa nueva cultura. En este tipo de situación de lenguas en contacto, no es sólo la estructura de las lenguas la que determina los resultados lingüísticos. Estos pueden atribuirse también a su historia sociolingüística, al desplazamiento geográfico de los hablantes y al de su lengua original, y a la necesidad de recobrar sus vínculos de identidad socio-cultural, un tanto quebrantados por los cambios.

La selección del código lingüístico

La variable "interlocutor" y la variable "edad"

Weinreich (1963 [8ª edición, 1974:81]) sostiene que un hablante bilingüe selecciona la lengua en la que se comunica de acuerdo con la identidad de su interlocutor. En conversación con un monolingüe, el bilingüe trata de limitar la interferencia de su segunda lengua. Pero cuando el interlocutor es también bilingüe, no se establecen límites al traslape o desplazamiento de una lengua a la otra.⁸

8. Zentella, en su tratamiento del español y del inglés de los portorriqueños de Nueva York (1985:55), sustenta que el traslape o desplazamiento de una lengua a otra, lejos de demostrar la falta de capacidad de los hablantes, es una marca de su habilidad de manejar ambos idiomas, ya que les hacen justicia a ambas gramáticas.

9. Aquellos hablantes del criollo "cosmopolita" (el más cercano al acrolecto) adquirido como resultado de contactos educacionales y sociales, hablan ILE cuando conversan con un hablante de inglés monolingüe. Y, por el contrario, usan una forma más cercana al criollo más cerrado (el del otro extremo del continuo), cuando conversan con hablantes basilectales, generalmente representantes de la población rural. Por otra parte, por muchos años—desde fines del siglo XIX hasta la primera mitad del presente— el español se consideró "*bird language*" (lengua de pájaros) y pocos anfitrionos quisieron aprenderlo.

La mayoría de los afro-limonenses aún tienen al CL como lengua materna.⁹ Pero, por otra parte, como hoy en día casi toda la población de Limón habla el español (debido a la gran cantidad de hispanos del valle central que emigran a la costa en busca de trabajo), también los afro-limonenses pueden comunicarse en castellano.¹⁰ Así es que estas lenguas coexisten y, como se ha mencionado anteriormente, se combinan en mayor o menor grado.

Los resultados de un cuestionario sobre el uso del castellano y del CL suministrado a los hablantes bilingües de Puerto Limón, capital de la Provincia de Limón (Spence, 1993:71), demuestran hasta qué punto la identidad del interlocutor y su edad están directamente relacionadas con la lengua seleccionada en el intercambio conversacional. Por ejemplo, los niños y los jóvenes hasta los 15 años aproximadamente hablan en castellano cuando se dirigen a sus abuelos. Los que tienen de 17 a 30 años usan tanto el español como el CL, mientras que los abuelos que tienen más de 60 años de edad hablan en CL con sus nietos. O sea que la edad está en relación inversa con el uso del español: a menor edad mayor uso del español; a mayor edad menor uso del mismo.

Los patrones comunicativos que se usan en la familia nuclear afro-limonense¹¹ teniendo en cuenta esta variable serían los siguientes (sin considerar los posibles cambios de código de una lengua a otra que se verán más adelante), Figura 3:

10. Según los cálculos (aproximados) más recientes, se cree que un 73% de los afro-limonenses son bilingües y un 80% hablan y leen el español (Headley Mullings 1983:195). En respuesta a una encuesta sobre qué idioma prefieren usar, una muestra de hablantes afro-limonenses (Purcell 1993:119) respondieron de la siguiente manera:

	Rural	Urbanos
Español	19.1%	50%
Inglés (CL)	74.5%	50%
Sin preferencia	6.4%	---
Total de hablantes entrevistados	87	130

11. En realidad, muy pocas son las familias afro-limonenses de tipo nuclear; por lo general se da el patrón de familias extendidas que incluyen a los tíos, abuelos, primos en una unidad habitacional. Aquí se analiza sólo la familia nuclear a los efectos de simplificar el tratamiento del patrón lingüístico bivalente.

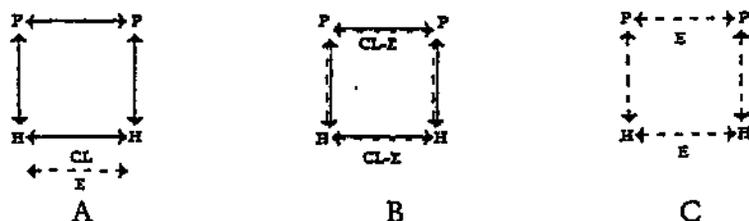


Figura 3:
Patrones comunicativos en hogares afro-limonenses

En la situación descrita en A, si los padres son mayores de unos 50 años de edad, hablan CL entre ellos y a sus hijos; éstos hablan CL con sus padres y entre ellos usan ambos, el CL y el E.

En la situación B, los padres menores de unos 40 años hablan CL y E tanto entre ellos como con sus hijos. Estos generalmente usan el E tanto con los padres como entre ellos. Finalmente, en la situación C, todos hablan el E en la casa si los padres son menores de 30 años; tanto es así que los niños de estos hogares consideran que el E es su lengua materna.

La variable "dominio lingüístico"

Fishman (1972:75) sostiene que una comunidad bilingüe puede ser, entre otras formas, diglósica y bilingüe, o bilingüe y no diglósica. En la situación que nos ocupa, a medida que las viejas generaciones de afro-caribeños van desapareciendo, también se pierde el interés por sus actividades más típicas, tales como las logias, el juego de dominó, el baseball, los novenarios (ninth night), la feria: actividades que hasta hace poco habían sido reductos exclusivos del CL. En la actualidad, la comunidad afro-limonense está pasando de ser del primer tipo descrito por Fishman (bilingüe y diglósica, en que se reservaba el uso del CL a los dominios criollos más tradicionales) a la del segundo tipo, en la que el CL y el E se intercambian en casi todas las ocasiones. Por otra parte, las actividades religiosas en general, los centros de salud y las escuelas son dominios lingüísticos compartidos por toda la población y, por ende, el E priva sobre el CL.

Resumiendo: el interlocutor, la edad y los dominios lingüísticos son algunos de los factores (entre muchos otros, tales como la ocupación, el sexo, la educación, población rural o urbana, composición étnica del grupo) que influyen en la decisión del hablante respecto de qué lengua usar.

*El desplazamiento de una lengua a otra
(code-switching)*

La influencia del español en el CL

Como estas lenguas coexisten en el mismo espacio vital, el desplazamiento de una a otra lengua es frecuente (Herzfeld 1980:83). Al analizar los ejemplos que ilustran esta característica es óbvio que los hablantes comparten el complejo conocimiento de las gramáticas en cuestión, hacen gala de una gran habilidad al alternar ambos idiomas (aun a nivel inter-oracional), y tienen muy claro cuándo y dónde pueden efectuar el traslape. Ejemplo:

Diálogo entre O (un muchacho de 18 años) e I (una joven de 17). Ambos nacieron en Puerto Limón y en el momento de la grabación asistían a la escuela secundaria.

I--...meyk a tel yuw somtin ebowt man/ man iz diy owniy person de ert de wan im lov/an wen im down now / se/ im lov person/ iz wen im lɔwz it layk ay di av kuñado/ e breda in la/ neva se wer antil im yuwst tu se a tin/ an den ay yuwst tu andestan it/ se yuw neva mis de wata antil de wel ron dray...

O--wel dray? (laughter)

O--bot yuw taakin ebowt man/

I--yes/ an man tuw/ intu a novela ay riyd an it se / an it se /an iz a man rayt it /

O--luk/ aristoteles novela is difren dan dowz novelas wat yuw riyd...

I--iz not/ iz intu a novela bot iz a pasaxe/iz a tin dat asistoteles rayt

Anita Herzfeld

ebo:wt/

O-aristoteles waz e filosofa...

I-yes/ das ray/ bot im woz a man / downt it?

O-difren dan diyz...

I-bot im woz e man...

O-yes!

I-ow key/ en im se/ dat man iz di ownli animal/ det ?ert im/ layk se/
im wud se/ layk se/ im ?ert im gerl fren/ -if shiw woz a animal-/im wud
se/ en a neks tin tu/ man layk se/ det dem kyaan liv widowt lov/ uman kyan
liv widowt lov/ bot man kyaan liv widowt lov...

O-luk/ yu nwo dat a wuman kpm from a man

I-bot ?u bring man intu de werl? uman/ downt it?

O-no/ a man!

I-ow key/ stop tel lay/ mek a ir it...

O-luk/ yuw nwo dat rifer dat wen dis wel was jes /...woz yong woz de
fers man/ de fers person/ woz on dis... im woz e man/ an dem tek a ribz
from wi en giy/ das way uman liv a kostivas nuestras!!!

La influencia del CL en el E

El substrato criollo se deja entrever en el E tanto en la fonología como en el léxico. Por ejemplo, la sonante vibrante simple [r] en el dialecto afro-limonense del castellano es más similar a la [r] del CL (retrofleja) y menos parecida a la [r] que se usa en el valle central (producida con el ápice de la lengua contra los alvéolos). Por otra parte, en este dialecto se conserva la sibilante [s] en

posición preconsonantal mientras que en el valle central se aspira. La diferencia más notable entre los dialectos mencionados radica quizás en el contorno de entonación. En cuanto al léxico, son muy abundantes los anglicismos en el español de Costa Rica; algunos provienen directamente del inglés de los Estados Unidos y otros se adquirieron a través del CL. Zúñiga (1976) ha reunido unos 1.500 vocablos de uso común en Costa Rica; por ejemplo, *biftec*, *rosbif*, *wachimán*, *suich*, *champú*, *chumeca*, *sangüich*; *chancé*, *estrait*, *breque*, para mencionar unos pocos. Además todas las imprecaciones que se usan en Limón provienen del CL (/madà faka/, /fokop/ /cho?/).

En cuanto al nivel gramatical, el pasaje de una lengua de género natural a otra en que éste se marca, como ocurre en español, produce una cantidad de errores de concordancia entre los sustantivos y los artículos. En una película documental sobre Limón se registra, por ejemplo, "la panorama". Muchas otras faltas de concordancia se presentan entre los pronombres personales y los tiempos verbales, y en la conjugación de los verbos en general: --ke pasó/por ké úste me tiraste la...el...la serbesa ensima/ no? oiga/ tú sédula...

También es frecuente la falta de concordancia entre sustantivos y adjetivos plurales, como por ejemplo:

--gastos pagado/...an evritin...

En el dialecto español de los afro-limonenses, la segunda persona singular que más frecuentemente se oye es "usted"; el "vos" costarricense, reservado para el tratamiento informal, no es muy usual, probablemente porque el /yuw/ del CL sirve para designar la segunda persona singular formal e informal.

Para los costarricenses, el dialecto español limonense es fácilmente reconocible por el uso que los hablantes del CL hacen del marcador "Es que..." al comienzo de una oración. Por ejemplo:

O-?u iz yuw bway fren?

I-es ke...ay kyaan tel yuw/fa yuw mayt nwo im...

Conclusiones

En la comunidad afro-limonense, si la lengua hablada es el español,

algunas reglas que se traspasan del GL son las fonológicas y el substrato de ciertas formas sintácticas; los vocablos del CL que se desplazan son generalmente los que ya pertenecen al español como préstamos aceptados. Si, por el contrario, el hablante elige hablar en CL, esta lengua determinará tanto la sintaxis como las palabras funcionales, aunque siempre existe la posibilidad de algún traslape estructural, sobre todo en el vocabulario.

Lo que ocurre es que a través de las distintas generaciones de hablantes se da un constante proceso de reestructuración. El hablante bilingüe se aferra a vocablos similares en ambas lenguas (cognados) y a una sintaxis similar, aun cuando esta semejanza sea simplemente superficial y enmascare diversidad a un nivel más profundo. Hasta ahora los cambios semánticos no han producido un cambio estructural profundo en el CL. En general, el hablante introduce formativos similares en ambas lenguas, a nivel de oración o de vocablo, ya que las gramáticas de ambos idiomas no difieren de manera drástica. Sin embargo, una transmisión gradual de formas superficiales, que trae aparejada una constante reestructuración del sistema original, finalmente puede llegar a establecer una nueva cadena en el nivel semántico profundo. Esta nueva estructuración etnopragmática podría llevar eventualmente a un nuevo sistema unitario (*language shift*), hacia el castellano, y a la desaparición del CL, que en una época fue la lengua materna de toda una población.

Bibliografía

- Appel, R. y P. Muysken. 1987. *Language contact and bilingualism*. London: Edward Arnold.
- Bózzoli, María E. 1993. *Costa Rica: its Cultural and Ethnic Heritage*. MS. Fundación Arias: San José, Costa Rica.
- De Camp, David. 1961. Citado por John A. Holm. 1988. *Pidgins and Creoles*. Vol. I: Theory and Structure. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fishman, Joshua. 1972. Societal bilingualism: 'stable and transitional'. En *Sociolinguistics: A Brief Introduction*, 73-90. Rowley, MA: Newbury House.
- Headley Mullings, Ana María y Noemy Sandino Espinoza. 1983. *Algunas características de la familia negra en la ciudad de Limón basada en una comparación con la familia blanca*. Tesis de Licenciatura. Universidad de Costa Rica, Facultad de Ciencias Sociales, Escuela de Trabajo Social: San José, Costa Rica.
- Herzfeld, Anita. 1978. *Tense and Aspect in Limón Creole: A Sociolinguistic View Towards a Creole Continuum*. Tesis doctoral, University of Kansas.
- _____. 1980. Creole and Standard Languages: Contact and Conflict. En *Sprachkontakt und Sprachkonflikt*, ed. por Peter H. Nelde, 83-90. Wiesbaden, Germany: Franz Steiner Verlag.
- _____. 1993. "Language and Identity: The Black Minority of Costa Rica." A publicarse en la Revista de Filología de la Universidad de Costa Rica.
- Lieberson, S. 1981. *Language Diversity and Language Contact*. Essays selected and introduced by A. S. Dil. Stanford: Stanford University Press.
- Purcell, Trevor W. 1993. *Banana Fallout: Class, Color, and Culture among West Indians in Costa Rica*. Los Angeles, California: University of California, Center for Afro-American Studies.

Anita Herzfeld

Spence, Marva. 1993. *A Case Study of Language Shift in Progress Among the Limon Creole Population of Costa Rica*. Tesis doctoral, Georgetown University.

Weinreich, Uriel. 1974. (8a. edición). *Languages in Contact*. The Hague: Mouton and Co.

Winford, Donald. 1994. Sociolinguistic Approaches to Language Use in the Anglophone Caribbean. En *Language and the Social Construction of Identity in Creole Situations*, ed. por Marcyliena Morgan, 43-62. Los Angeles, California: University of California, Center for Afro-American Studies.

Zentella, Ana Celia. 1985. The Fate of Spanish in the United States: The Puerto Rican Experience. En *Language of Inequality*, ed. por Nessa Wolfson y Joan Manes, 41-59. Berlin: Mouton Publishers.

Zúñiga Tristán, Virginia. 1976. *El Anglicismo en el Habla Costarricense*. San José, Costa Rica: Editorial Costa Rica.

Juan Carlos Godenzzi

*Las designaciones y su
distinción sociocultural en el
español de Puno-Perú*

Centro de Estudios Regionales Andinos
Bartolomé de Las Casas, Cuzco-Perú

La presente exposición pretende descubrir vínculos entre determinadas designaciones y los factores etno-culturales y sociales de los hablantes del español en la ciudad de Puno. Se interesa, en concreto, por algunas transferencias léxicas y fenómenos morfo-semánticos surgidos de la situación de contacto de lenguas, así como por las connotaciones socio-culturales que tienen que ver con actitudes, valores, ideologías o posiciones sociales de los usuarios¹.

La ciudad de Puno, situada en el altiplano del sur-este peruano, a orillas del lago Titicaca, es el escenario donde unas 89 mil personas interactúan lingüísticamente por medio del español y, en menor medida, del quechua y el aimara. Si bien esta ciudad concentra la población hispano-hablante, ya sea monolingüe, bilingüe (español/quechua; español/aimara) o incluso trilingüe (español/quechua/aimara), el contexto regional en que se encuentra es predominantemente rural y casi la totalidad de su población tiene el quechua o el aimara como primera lengua, siendo heredera de la ancestral cultura desarrollada en los Andes².

1. Los datos provienen de los materiales que sirvieron para mi tesis doctoral (Godenzzi 1985), los cuales representan unas 70 horas de grabaciones a partir de entrevistas libres hechas a unas 170 personas de ambos sexos, diferentes generaciones y diversos estratos socio-culturales. Una presentación parcial de dicha investigación apareció en Godenzzi (1988). Otros datos complementarios han sido tomados de Godenzzi (1992).

2. El Departamento de Puno, del cual la ciudad de Puno es la capital, tiene una población de 1057606 habitantes (Censo Nacional 1993). Un estimado de la «lengua materna» de dicha población es la siguiente: quechua 50%; aimara 40%; español 10%. La ciudad de Puno, por efecto de la migración interna, ha ido creciendo de un modo notable: 24459 en 1962; 40453 en 1972; 66477 en 1981; y, finalmente, 89745 en 1993 (Censo Nacional 1981 y 1993). El importante flujo de quechuas y aimaras hacia la ciudad de Puno hace que el número de los bilingües sea elevado.

1. *Contactos lingüístico-culturales*

Como lo sugieren Thomason y Kaufman (1991:35), en una situación de contacto de lenguas, son los factores sociales los principales determinantes de la dirección y extensión de las interferencias. La situación de contacto entre el español y las lenguas amerindias andinas se remonta al siglo XVI, época en la cual se trastornan las relaciones y jerarquías sociales de la sociedad andina. Desde entonces, el predominio socio-económico y político de los hispano-hablantes condiciona las mutuas influencias entre el español y las lenguas andinas, a todos los niveles de la lengua (fonológico, morfo-sintáctico, léxico y discursivo)³. Algo de esto lo podemos advertir al examinar algunas de las designaciones (palabras, lexías o frases) utilizadas en el español puneño contemporáneo.

Transferencias léxicas

Uno de los puntos que llaman la atención en el español de Puno es la presencia de préstamos léxicos. Consideremos, a modo de ejemplo, el siguiente texto de un migrante, comerciante ambulante, quien vende un producto medicinal en el mercado de Puno (Godenzzi 1992: 267-268):

La señora no estará experienciáu pue... pinsablemente ese urija salta a la mamá, la huahua existe en la barriga todavía... después cuando ya huahua nace, en la huahua nace toda clase de... todo tocro, totalmente apiestoso orina día y noche nos hace sufrir (...) de ahí produce lapari... comprenden (...) o hey visto, hay una mamre amargosa, renegosa, cuando está jugando su hijo delante de ella, un chaclapano le da así... la huahuh empieza a llorar con ese sentimiento, huaiquey.

3. La estructura tipológica del quechua y el aimara son muy próximas. Sin entrar en el debate si esto se debe a un parentesco genético o a un resultado del contacto (Adelaar 1991: 57), interesa indicar que tanto el quechua como el aimara reciben y ofrecen el mismo tipo de influencias en su contacto con el español. Diversos estudios dan cuenta de este contacto. Desde una perspectiva diacrónica, cabe citar a Rivarola (1989, 1990a, 1990b), Cerrón-Palomino (1992), Mendoza (1992a), Godenzzi (1991a, 1991b). Desde un punto de vista sincrónico, señalamos los trabajos de Alberto Escobar (1978), Cerrón-Palomino (1976, 1990), Rivarola (1986), Schumacher (1980), A.M. Escobar (1990, 1992), Caravedo (1992), García (1990), Granda (1992, 1993), Mendoza (1991a, 1991b, 1992b), Stratford (1991), Bustamante (1991), Godenzzi (1986, 1988, 1990a, 1991c).

Encontramos ahí términos procedentes del quechua y/o aimara, como huahua (quechua/aimara wawa 'criatura, bebe'); urija (urija 'energía mala'); tocro (tuqru 'demacrado'); lapuri (lapuri 'un tipo de enfermedad'); chacianaso (aumentativo a partir de ch'aqia 'bofetada'); o la forma de tratamiento huaiquey (del quechua wayqiy/wawqiy 'mi hermano').

Entre otros quechuismos o aimarismos utilizados en Puno, podemos señalar los siguientes:

chuiño	'papa deshidratada' (q. y a.: <u>ch'uñu</u>)
papa	'patata' (q.: <u>papa</u>)
choclo	'mazorca de maíz tierno' (q.: <u>chuqllu</u>)
mote	'maíz sancochado' (q.: <u>mut'i</u>)
charqui	'chalone, carne seca' (q.: <u>ch'arki</u>)
cancha	'corralón, terreno cercado' (q.: <u>kancha</u>)
pampa	'terreno plano' (q.: <u>pampa</u>)
yapa	'aumentar en el expendio de algo' (q.: <u>yapa</u>)
está chiriendo	'está haciendo frío' (a partir del q.: <u>chiri</u> 'frío')

Existen también términos quechuas o aimaras, adoptados por los puneños hablantes del español, que evocan puntos esenciales de la cultura andina y cuya traducción al español no es muy evidente. Así, tenemos pacha pachamama 'madre tierra, protectora y proveedora de fuerza vital'; ayni 'don que reclama, en reciprocidad, otro don de la misma naturaleza', etc.⁴

Podemos observar que casi todos los términos transferidos al español no constituyen elementos de un vocabulario básico general, sino más bien de un léxico distintivo de una cultura particular, de sus prácticas productivas, medicinales o religiosas, o de sus costumbres o creencias.

Además de este tipo de transferencias léxicas, se dan otros tipos de fenómenos, como el de las motivaciones y correlaciones morfo-semánticas,

4. Para un mayor entendimiento del término pacha, remito a Harris y Bourysse-Cassagne (1988: 225); para mamapacha, a Gow y Condori (1982: 5-12); para ayni, a Mannheim (1991: 89-92). Para los armónicos diferentes que pueden suscitar nociones como «descanso de la tierra», «barbecho» o «fertilidad del suelo», según el horizonte cultural en el que nos situemos, se puede consultar Godenzzi y Vengoa (1995).

también motivadas por la diversidad y el contacto lingüístico-cultural.

Motivaciones morfo-semánticas

En algún momento del recorrido onomasiológico del proceso de la enunciación, los hablantes eligen del mundo referencial, así como las cualidades o procesos de los mismos (Pottier 1992: 20; Metzeltin 1993: 39-40). Estos términos tienen una «materia semántica» inseparable de una «forma» que la categoriza y determina sus funciones.

En la composición de las palabras, suelen darse motivaciones morfo-semánticas. Así, por ejemplo, a partir de un lexema cualquiera (grande, alma, etc.), se dan morfemas que tienen determinado rendimiento expresivo:

<u>a</u> -grand- <u>ar</u>	'proceso'
agrandar- <u>se</u>	'reflexividad'
agrand- <u>ado</u>	'resultativo'
agrandad- <u>or</u>	'agentivo'
grand- <u>ote</u>	'aumentativo'
grande-c- <u>ito</u>	'diminutivo'
grand-i- <u>oso</u>	'atributivo'
<u>des</u> -almado	'privativo'
<u>im</u> -probable	'privativo', etc.

He aquí un pequeño programa morfo-semánticamente motivado, siempre disponible en la lengua. Veamos ahora algunos usos que hacen de él nuestros hablantes de Puno. A partir de un /CONCEPTO/ reconstruido teóricamente, presentamos las soluciones de los hablantes (designaciones) 5. Distinguimos tres grupos de soluciones, según éstas se encuentren más o menos memorizadas en el sistema de la lengua.

(1)	
/MALCRIADO/:	<u>sin</u> vergüenza, <u>des</u> graciado
/TRATAR MAL/:	<u>des</u> preciar

5. Por /CONCEPTO/ entendemos una unidad semántica de intencionalidad (Pottier 1977: N° 36; Greimas y Courtés 1982: 75 y 224) susceptible de organizar los datos de la experiencia. Por designaciones vamos a entender «los elementos semánticos que pertenecen a un inventario abierto y no-finito» (Pottier 1977: N° 104).

/SITUACION DE POBREZA/:	<u>hambruna</u>
/PROTESTAR/:	<u>sublevación</u>
/AHORA MISMO/:	<u>enseguida</u>
(2)	
/TENER MIEDO/:	<u>achicarse</u>
/PONERSE AL DIA/:	<u>aldiarse</u>
/SER DESPIERTO/:	<u>achorado</u> (a partir de choro 'ladrón')
/ANTES/:	<u>enantes, endenantes</u>
/ESTAR EMBRIAGADO/:	<u>recontraborracho</u>
(3)	
/EMBRIAGARSE/:	<u>aborracharse</u>
/ESTAR SOCIALMENTE POSTERGADO/:	estar <u>desabandonado</u>
/ESTAR DE MAL HUMOR/:	<u>amargosa, renegosa</u>

Las soluciones del grupo (1) se encuentran fuertemente asentadas en el sistema. Las del grupo (2), en un grado menor, pues tienen que ver con cierta norma nacional (achicarse 'tener miedo') o regional (aldiarse 'ponerse al día'). Las soluciones del grupo (3), en cambio, se apartan de las posibilidades efectivamente desarrolladas por la lengua en el momento actual, aunque virtualmente tengan un lugar en el sistema; y se apartan también de una cierta norma «cultura» regional. Resultan socio-culturalmente marcadas, pues pertenecen a quechua o aimara-hablantes que, por motivos de desplazamientos poblacionales, se ven obligados a hablar el español como segunda lengua.

La situación de contacto, a la cual se añaden otros factores (necesidad urgente de adquirir el español, la poca escolaridad o baja calidad educativa, etc.), hace que la adquisición de la segunda lengua no sea óptima. Esto suscita mezclas, errores o soluciones inesperadas, que pueden explicar el hecho de que las motivaciones morfo-semánticas del español sean utilizadas de una forma bastante «curiosa».

Correlaciones morfo-semánticas

La situación de contacto del español con el quechua y el aimara ha hecho que una correlación morfo-semántica fuertemente establecida en las mencionadas lenguas andinas se transfiera al hablarse el español. Se trata de algunos ideófonos que constituyen 'reacciones a sensaciones intensas'. Así:

/REACCION AL FRIO/ /REACCION AL CONTACTO CON EL FUEGO/:	<u>alaláw</u> <u>achakáw, chakáw, achikáw, achacháw,</u> <u>akakáw, achikáw, chakáw</u>
/REACCION ANTE DOLOR INTENSO/:	<u>achakáw, achikáw, chikáw, chakáw</u>
/REACCION DE DISGUSTO ANTE SABOR U OLOR DESAGRADABLE/:	<u>atatáw</u>
/REACCIONES DE AGRADO ANTE ALGO BONITO/:	<u>ananáw</u>

Se advierte una armonía y coherencia en la correlación. En efecto, al micro-dominio de experiencia 'reacciones a sensaciones intensas' corresponde el micro-programa (V)CVCV + -w, donde V es a o i. Para 'reacción al frío', C es l (alaláw). Para 'reacción al contacto con el fuego' y 'reacción al dolor', C es k o ch (akakáw, achacháw, etc.). Para 'reacción de disgusto', C es t (atatáw). Para 'reacción de agrado', C es n (ananáw).

Muchos de nuestros hablantes, no sólo los procedentes de zonas rurales quechuas y aimaras, sino también puneños de tradición urbana, apelan a estas soluciones al hablar español. La amplia adopción de este micro-sistema revela la fuerza e influencia cultural, a lo largo de muchos años, de quechuas y aimaras sobre la población mestiza hispano-hablante, con la cual conviven e interactúan en el altiplano puneño.

2. Fenómenos connotativos

El hablante, al mismo tiempo que realiza una referencia denotativa, transmite - muchas veces sin quererlo - una serie de sentidos que hablan de él, de

su historia, de sus ilusiones y su posición social (Hagège 1985: 255). En la operación de designación, pues, no sólo denotamos sino también connotamos. Para precisar la noción de connotación, me remito a R. Martin (1976: 101):

... la connotación es uno de los aspectos de la significación: de ningún modo se la puede echar fuera del lenguaje entre los 'elementos no-lingüísticos del mundo real' [...] Sin relación al sentido referencial, la connotación no deja de proveer, en el plano de la enunciación, importantes informaciones sobre la actitud afectiva del hablante, sobre su pertenencia socio-cultural, sobre el tipo de comunicación que intenta (o finge) adoptar, sobre las redes subjetivas que constituye en el conjunto de los signos. Por el aspecto connotativo de la significación, el hablante se describe a sí mismo, intencionalmente o no, y la connotación tiene así, en los mecanismos parafrásticos, un rol de primera importancia: las variaciones connotativas dejan intacto el sentido 'lógico' o 'denotativo'.

A fin de poder dar cuenta de la variedad de las designaciones connotativas, vamos a distinguir cinco ejes: el de la afectividad, el del discurso cultivado, el de la axiología, el del capital etno-cultural y, finalmente, el del capital económico-escolar. Detengámonos un poco en cada uno de ellos.

Eje de la afectividad

La subjetividad del hablante tiñe la elección de sus designaciones de modo tal que cada una de ellas posee una carga emocional, pudiendo moverse entre la benevolencia o el disgusto hacia alguien o algo. Así, por ejemplo, para designar el concepto /ESTAR EBRIO/, nuestros hablantes revelan diferentes actitudes afectivas, pudiendo éstas situarse en algún punto del continuum que puede establecerse a partir de la oposición desenvoltura (poco respeto) / deferencia (mucho respeto). De este modo, los términos que aparecen en (4) y (5) están más cerca de la desenvoltura; los de (6) son neutros; los de (7) se acercan a la deferencia, advirtiéndose en ellos la presencia del 'diminutivo-afectivo' -ito (mareadito) o lexemas positivos (bien, ilustre):

Juan Carlos Godenzi

- (4) recontraborracho
- (5) huasca hasta las patas
- (6) en estado de ebriedad
mareado
borracho
encontrarse mareado
- (7) estar mareadito
bien ilustrado

Veamos otros ejemplos que siguen la misma progresión, desde lo más desenvuelto hasta lo deferente, pasando por lo neutro.

Para /SEÑORA/:

- (8) tirifla
- (9) fulana
- (10) mujer
- (11) persona
- (12) señora

Para /CIUDAD DE PUNO/:

- (13) aldea
- (14) pueblo
- (15) Puno
ciudad
- (16) ciudad de Puno
ciudad natal
Puno ciudad
- (17) urbe

Para /POLICIA/:

- (18) tombillo
- (19) botones
verdes
- (20) guardia civil

policías
guardias

En este último caso, (18) y (19) apuntan hacia lo desenvuelto; y (20), hacia lo neutro. Están ausentes las formas deferentes; ¿señala esto una desconfianza hacia la guardia nacional? Sería apresurado afirmarlo; pero, al parecer, ese sentimiento es compartido al menos por parte de la población puneña.

Eje del discurso cultivado

Como lo sugiere Bakhtin (1981: 381-384), un discurso cultivado contiene un esfuerzo de 'ennoblecimiento' o 'elevación'; se reelabora de modo tal que se hace menos accesible, más literario y mejor estructurado. En definitiva, un discurso ennoblecido pretende algún privilegio y ejerce cierto tipo de control social.

Esto mismo es válido para la parcela de las designaciones. Si bien éstas tienen el mismo referente conceptual, juegan sobre registros comunicativos diferentes. En efecto, cada designación revela rasgos del comportamiento social de los hablantes, de sus modales «nobles» o «vulgares». Igualmente, puede ser calibrada sobre el eje del «discurso cultivado», pudiendo ocupar un punto preciso entre lo cultivado y lo familiar. Si una designación se «excede» en ser cultivada, puede resultar afectada o pretenciosa; y si se excede en su familiaridad, puede resultar grosera o vulgar.

Consideremos el concepto /ALIMENTO/. Las soluciones que aparecen en (21) y (22) se orientan hacia lo «familiar» o informal. Las de (23) son más bien «neutras»; mientras que las de (24) apuntan a lo «cultivado»:

- (21) combate
 bucólico [a partir de boca]
- (22) rancho
 ranchito
- (23) fiambre
 tener qué comer
 comida
- (24) alimentos
 alimentación

Veamos otros ejemplos que siguen la misma gradación. Para /DINERO/, (25) y (26) tienen un registro familiar; (27), un registro neutro; (28), un registro cultivado; en tanto que (29) resulta algo pretencioso:

- (25) gaita
- (26) instrumento
- (27) plata
dinero
- (28) medios
medios económicos
economía
moneda
- (29) solventación económica

Para el concepto /TRABAJAR/, las soluciones que aparecen en (30) resultan familiares, mientras que la que figura en (31) es neutra:

- (30) chamber
parar la olla
- (31) trabajar

Para designar el concepto /ASTUTO/, encontramos una serie que parte de lo vulgar (32), sigue por lo familiar (33), lo neutro (34) y, finalmente, termina en lo cultivado (35):

- (32) pendejo
- (33) ahorado
gente ahorada
sapo
foraja
majadero
la muerte
- (34) vivo
no se queda atrás
despierto
- (35) inteligente
experto

Eje de la axiología

Aun si existiera un afán de ocultamiento por parte de los hablantes, éstos difícilmente podrían dejar de revelar sus valoraciones, negativas o positivas. Uno habla y, de alguna manera, se denuncia: cada designación constituye, con frecuencia, un «fragmento de ideología» (Barthes 1970: 223). Este es el caso en el cual «las palabras llevan consigo los prejuicios, los tabúes, las concepciones de una sociedad» (Martin 1976: 98).

Tomemos el concepto /PERSONAS PERTENECIENTES A LA POBLACION QUECHUA O AIMARA/: encontramos toda una gama de designaciones que van desde la valoración muy negativa (36), no siempre libre de racismo, pasando por la valoración negativa (37), la neutra (38), hasta la valoración positiva (39), y aun muy positiva (40):

- (36) indios
cholos
la cholada
los cholitos
indígenas
- (37) hombres con sombrero
mujeres de pollera
- (38) campesinos
gente del campo
los del campo
personas campesinas
- (39) aimaras
quechuas
aimarista
quechuista
- (40) cultura aimara
nacionalidad aimara
hermanos campesinos

Veamos algunos otros ejemplos del mismo tipo. Para el concepto /POBRES/, las soluciones de (41) señalan cierta valoración negativa; las de (42) son más bien neutras; las de (43) indican una valoración

positiva, en tanto que las de (44) se esfuerzan por dar una valoración muy positiva, lindante con cierta postura ideológico-demagógica:

- (41) estrato inferior
hombre de baja condición
bajos de economía
- (42) pobres
gente pobre
- (43) familias humildes
sectores populares
- (44) proletarios
las grandes mayorías populares

En el caso del concepto /RICOS/, encontramos soluciones que se inclinan por la valoración negativa (45-46), o la neutra (47), o la positiva (48):

- (45) casta
pituquitos
las grandes lechugas
- (46) la high
millonarios
- (47) ricos
gente que tiene plata
los que son de tener
gente rica
- (48) sector alto
clase alta

Para el concepto /GENTE DE ORIGEN EUROPEO/, podemos distinguir soluciones negativas (49), neutras (50) y positivas (51):

- (49) blanquiñoso
blanquitos
- (50) blancos
descendiente de los blancos
con apellido de origen español

- (51) mejores caballeros
familias buenas

En un trabajo anterior (Godenzzi 1990b: 130-131), llamaba la atención sobre ciertas orientaciones espaciales con las que se suele concebir la vida social. Son, en buena cuenta, orientational metaphors (Lakoff y Johnson 1980: 14) que encauzan y articulan nuestras valoraciones sociales. Tal es el caso de la distinción espacial arriba/abajo. Así, para los ejemplos anteriores, podemos identificar metáforas como:

RICOS ESTAN ARRIBA: sector alto, clase alta, la high (cf. 46 y 48)

POBRES ESTAN ABAJO: estrato inferior, hombre de baja condición, bajos de economía (cf. 41)

Sobre la base de estas metáforas se dan otras asociaciones: RICOS ESTAN ARRIBA se asocia con BUENO y MEJOR; POBRES ESTAN ABAJO se asocia con MALO y PEOR. Algunos ejemplos escuchados en Puno:

/RICOS/: tener una buena condición económica; grupos de familias cotizadas como las mejores

/POBRES/: gente de situación no digamos tan buena

Además, cuando se trata de asuntos etno-culturales, se adicionan otras asociaciones: GENTE DE ORIGEN EUROPEO ES BUENA Y MEJOR, tal como aparece en (51). Queda sobreentendido que GENTE AIMARA O QUECHUA ES MALA Y PEOR. Más o menos compartidas por los diferentes sectores de la población, estas metáforas y sus asociaciones están presentes y actuantes en muchas de las interacciones cotidianas de la ciudad de Puno, siendo fuente de conflictos y choque de mentalidades.

Eje del capital etno-cultural

Propongo situar a los hablantes sobre el eje del capital etno-cultural, en cuya construcción se tiene en cuenta el origen étnico y la movilidad geográfica. Podemos distinguir diversos grupos, los cuales van de mayor a menor capital:

I: Los que viven en Puno, pero que no son originarios de Puno: vienen de Lima o la costa norte.

II: Los que no vienen de Lima o la costa norte, sino de otras ciudades a las que se atribuye más prestigio que a Puno: Arequipa, Tacna.

III-1: Puneños con larga tradición urbana y que han pasado un largo período fuera de Puno.

III-2: Puneños con larga tradición urbana, pero que no han dejado de vivir permanentemente en Puno.

IV-1: Los que han nacido en Puno o en alguna provincia del departamento, con origen quechua o aimara, y que han vivido un tiempo considerable fuera de Puno.

IV-2: Los que han nacido en Puno o en alguna provincia del departamento, con origen quechua o aimara, pero que no han salido de Puno o la región.

Consideremos ahora las soluciones dadas a determinados conceptos y advirtamos su distribución según el eje del capital etno-cultural. Tomemos el concepto /CRIATURA DE TIERNA EDAD/. Las soluciones de nuestros hablantes son de dos tipos:

- a: bebe, bebito...
b: huahua, huahuita...

Las soluciones tipo a pueden ser encontradas en todos los grupos sin excepción, en tanto que las de tipo b están ausentes en los grupos de los «venidos de fuera» (I y II). Así,

<u>capital etno-cultural</u>						
-					+	
	IV-2	IV-1	III-2	III-1	II	I
	b: <u>huahua, huahuita</u>					
	a: <u>bebe, bebito</u>					

Las soluciones tipo b constituyen, por su distribución, un rasgo de identificación regional con la «sierra andina». El hecho de que los «venidos de fuera», de las ciudades costeñas, no apelen a tales soluciones, hace que esta diferenciación léxica sea apta para expresar distinciones etno-culturales: los punefios «netos», «de pura cepa» versus los «foráneos»; procedencia serrana andina versus procedencia costeña; en suma, lo «propio» versus lo «extraño».

Estas mismas distinciones etno-culturales aparecen en el micro-sistema (alaláw, achacháw, ataráw, ananáw), que expresan 'reacciones ante sensaciones intensas' y del cual ya nos hemos ocupado anteriormente. Ahora nos interesa ver su distribución sobre el eje del capital etno-cultural:

capital etno-cultural

-						+

IV-2	IV-1	III-2	III-1	II		.I

alaláw, achacháw, akakáw,
ataráw, ananáw

otras soluciones:
qué frío, ay me quemé, qué dolor, qué asco, qué lindo...

Es previsible que el micro-sistema que ha sido transferido del quechua-aimara al español sea susceptible, por su distribución etno-cultural, de activar desconfianzas y conflictos latentes en la oposición de lo «propio» / lo «extraño».

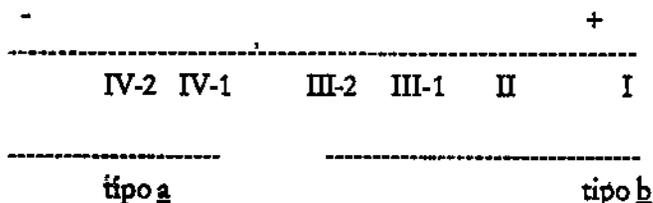
Si nos interesamos ahora por la distribución, sobre el eje etno-cultural, de otro aspecto ya abordado: los usos «curiosos» de las motivaciones morfo-semánticas en la construcción de las palabras, podríamos distinguir entre soluciones:

tipo a: usos curiosos: aborracharse, desabandonado, amargosa,
renegosa

tipo b: ausencia de soluciones tipo a

Así, tendríamos:

capital etno-cultural



En este caso, la virtual expresión de conflictos etno-culturales se generaría a partir de otra frontera, la que opone «origen rural» versus «origen urbano». Tal oposición se encuentra fuertemente asociada con otra: población «indígena» (quechua-aimara) versus población «misti» (mestiza). En la práctica cotidiana, estas oposiciones, señaladas de un modo binario y abstracto, se actualizan y desagregan en un continuum de innumerables actitudes, valoraciones y acciones de discriminación étnica y cultural.

Eje del capital económico-escolar

Propongo ahora situar a los hablantes sobre otro eje, el del capital económico-escolar, en cuya construcción se tiene en cuenta el nivel económico y el tiempo de escolaridad. Podemos distinguir diversos grupos, los cuales van de mayor a menor capital:

A-1: Los que tienen una situación económica favorable. Tienen más capital escolar que A-2.

A-2: Los que tienen una situación económica favorable. Tienen menos capital escolar que A-1.

B-1: Los que tienen una situación económica mediana. Tienen más capital escolar que B-2.

B-2: Los que tienen una situación económica mediana. Tienen menos capital escolar que B-1.

C-1: Los que tienen una situación económica desfavorable. Tienen más capital escolar que C-2.

C-2: Los que tienen una situación económica desfavorable. Tienen menos capital escolar que C-1.

Si nos interesamos ahora por las designaciones dadas a determinados conceptos, podemos advertir su distribución según el eje del capital económico-escolar. Tomemos, por ejemplo, el concepto /SEÑOR/. Las principales soluciones ofrecidas por los hablantes son:

- a: señor
- b: hombre
- c: caballero

La solución a es la preferida por los grupos A-1 y A-2; en cambio, es la menos usada por los grupos C-1 y C-2. La solución b es corrientemente utilizada por los grupos B y C y, en menor medida, por los grupos A. La solución c es una de las más usadas por los grupos C; en cambio, es inexistente entre los grupos A. Así,

capital económico-escolar

-				+	
C-2	C-1	B-2	B-1	A-2	A-1
<u>caballero</u>		<u>señor</u>		<u>señor</u>	
<u>hombre</u>		<u>hombre</u>		<u>(hombre)</u>	
<u>(señor)</u>		<u>caballero</u>			

Notamos que la ausencia o mayor-menor frecuencia de uso de alguna de las soluciones puede convertirse en indicio de determinado nivel socio-económico. Así, cuando en Puno escuchamos a un hablante elegir la designación caballero, «sentimos» que no pertenece al sector económicamente más favorecido.

Veamos otros ejemplos del mismo tipo. Para el concepto /SEÑORA/ constatamos lo siguiente: mientras que la solución léxica señora es utilizada corrientemente por todos los grupos, la solución mujer es muy frecuente entre los grupos A, poco frecuente entre los grupos B, y casi inexistente entre los grupos C. Es decir:

capital económico-escolar

-			+
C-2 C-1	B-2 B-1	A-2 A-1	
<u>señora</u> (<u>mujer</u>)	<u>señora</u> (<u>mujer</u>)	<u>señora</u> <u>mujer</u>	

Tomemos, por último, el concepto /LENGUA QUECHUA O AIMARA/. Podemos encontrar dos tipos de soluciones:

- a : formas simples e inmediatas (quechua, aimara)
- b : formas elaboradas que suponen cierta cultura lingüística (idioma nativo, lengua nativa, dialecto, lengua vernácula)

Las soluciones tipo a pueden ser encontradas en todos los grupos por igual. En cambio, las soluciones tipo b son usuales en los grupos A, poco frecuentes en los grupos B y, finalmente, inexistentes en los grupos C.

capital económico-escolar

-			+
C-2 C-1	B-2 B-1	A-2 A-1	
<u>a</u>	<u>a</u> (<u>b</u>)	<u>a</u> <u>b</u>	

En todos estos casos hemos practicado una «tripartición» sobre el eje del capital económico-escolar, identificando las soluciones que caracterizan a cada uno de los tres grupos (A, B y C). Pero otras divisiones también son posibles. Si, por ejemplo, volvemos a considerar el caso de las curiosas motivaciones morfo-semánticas, nos podemos encontrar con una «bipartición». En efecto, dadas las soluciones:

tipo a: usos curiosos: aborracharse, desabandonado, amargosa,
renegosa

tipo b: ausencia de soluciones tipo a

obtenemos la siguiente distribución:

capital económico-escolar

-					+	

C-2	C-1		B-2	B-1	A-2	A-1

tipo a			tipo b			

En este caso, las soluciones tipo a revelan bajo nivel económico y poca escolaridad, connotación que puede servir también de pretexto para sustentar distinciones sociales discriminatorias.

Conclusión

Nuestro propósito ha sido relacionar determinadas designaciones del español hablado en Puno con las distinciones etno-culturales y sociales actuantes en el espacio urbano puneño. Hemos podido ver que los préstamos léxicos del quechua o aimara al español remiten a prácticas (productivas, medicinales, religiosas, etc.), costumbres y creencias andinas aún vigentes y que están presentes, de alguna manera, en el espacio urbano. Igualmente, hemos apreciado cómo los fenómenos morfo-semánticos estudiados acusan una situación de diversidad y contacto lingüístico-cultural, en medio de la cual aparecen construcciones «curiosas» o transferencias exitosas, como la de algún micro-sistema.

En lo tocante a las connotaciones, hemos podido acercarnos a la fuerza evocadora de las designaciones, siguiendo algunos ejes propuestos metodológicamente para hacer posible el análisis. De ese modo, sobre el soporte de cada designación específica, han ido apareciendo reacciones afectivas, más o menos favorables u hostiles; o diversas manières, más o menos finas o groseras; o valoraciones sociales, más o menos positivas o negativas; o ideologías, más o menos democráticas o jerarquizadas; o distinciones etno-culturales, que afinan

divisiones entre lo regional/extraregional, lo rural/urbano o lo indígena/mestizo; o, finalmente, distinciones económico-escolares, que establecen linderos para «construir» determinada estratificación.

En cualquiera de esos casos, aparece el lenguaje como una actividad indesligable de la práctica y el contexto social de los hablantes. Todo lo cual sugiere, a un nivel mayor de abstracción, que la disposición para adecuarse a una situación pragmática cualquiera constituye una propiedad fundamental de nuestra competencia lingüística.

Bibliografía

- Adelaar, Willem 1991 «Presente y futuro de la lingüística andina», *Revista Andina* 17: 49-63. Cuzco: Centro de Estudios Regionales Andinos Bartolomé de Las Casas.
- Barthes, Roland 1970 *Mythologies*. Paris: Editions du Seuil.
- Bakhtin, Mikhaïl 1981 «Discourse in the Novel», in M. Holquist (ed.), *The Dialogic Imagination*. Austin: University of Texas Press. pp. 259-422.
- Bustamante, Isabel 1991 «El presente perfecto o pretérito perfecto compuesto en el español quiteño», en *Lexis* XV, 2: 195-231. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Caravedo, Rocío 1992 «Espacio geográfico y modalidades lingüísticas en el español del Perú», en César Hernández Alonso (comp.), *Historia y presente del español de América*. Valladolid: Junta de Castilla y León, Pabecal. pp. 719-741.
- Censo Nacional 1981 *VIII Censo Nacional de Población*. Lima. 1993 *Resultados preliminares del IX Censo Nacional de Población*. Lima: Instituto Nacional de Estadística e Informática.
- Cerrón-Palomino, Rodolfo 1976 «Calcos sintácticos en el castellano andino», *San Marcos* 14: 93-101. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- 1990 «Aspectos sociolingüísticos y pedagógicos de la motosidad en el Perú», en R. Cerrón-Palomino y G. Solís (eds.), *Temas de lingüística amerindia*. Lima: CONCYTEC / GFZ. pp. 153-180.
- 1992 «La forja del castellano andino o el penoso camino de la ladinización», en César Hernández Alonso (comp.), *Historia y presente del español de América*. Valladolid: Junta de Castilla y León, Pabecal. pp. 201-234.

Juan Carlos Godenzzi

- Escobar, Alberto 1978 *Variaciones sociolingüísticas del castellano en el Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- Escobar, Ana María 1990 *Los bilingües y el castellano en el Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- 1992 «El español andino y el español bilingüe: semejanzas y diferencias en el uso del posesivo», *Lexis*, XVI, 2: 189-222. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- García, Erika 1990 «Bilingüismo e interferencia sintáctica», *Lexis*, XIV, 2: 151-195. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Godenzzi, Juan Carlos 1985 *Variations sociolinguistiques de l'espagnol à Puno-Pérou*. Tesis doctoral. París: Universidad de París IV-Sorbona.
- 1986 «Pronombres de objeto directo e indirecto del castellano en Puno», en *Lexis* X, 2: 187-201. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- 1988 «Lengua y variación sociolectal: el castellano en Puno», en L.E. López (ed.), *Pesquisas en lingüística andina*. Lima y Puno: Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, Universidad Nacional del Altiplano-Puno, GTZ-Sociedad Alemana de Cooperación Técnica.
- 1990a «En aquí, en la zona de aimara: sobre algunos elementos de relación del castellano en Puno», en E. Ballón y R. Cerrón-Palomino (comps.), *Diglosia lingüo-literaria y educación en el Perú (Homenaje a Alberto Escobar)*. Lima: CONCYTEC / GTZ. pp. 169-178.
- 1990b «El pensamiento y sus figuras en el lenguaje cotidiano», en *Lexis* XIV, 1: 115-137. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- 1991a «Discordancias de ayer y de hoy: el castellano de escribientes quechua y aimaras», *Boletín de Lima* 75: 91-94.
- 1991b «Formas de tratamiento en el discurso de Guamán Poma», *Lexis* XV, 2: 179-193. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.

- 1991c «Variantes sociolectales del español en el espacio andino de Puno, Perú», en C.A. Klee (ed.), *Sociolinguistics of the Spanish-Speaking World: Iberia, Latin America, United States*. Tempe, Arizona: Bilingual Press/Editorial Bilingüe. pp.182-206.
- 1992 «Cambios lingüísticos y modernización en los Andes: el caso de Puno», en H. Urbano (comp.), *Tradición y modernidad en los Andes*. Cuzco: Centro de Estudios Regionales Andinos Bartolomé de Las Casas. pp. 257-272.
- Godenzzi, Juan Carlos y Janett Vengoa 1995 «Representaciones en quechua de los conceptos de descanso, barbecho y fertilidad del suelo», Taller *Dimámica del descanso largo de la tierra en los Andes*. La Paz: ORSTOM/IBTA. Por aparecer.
- Gow, Rosalind y Bernabé Condori 1982 *Kay Pacha*. Cuzco: Centro de Estudios Regionales Andinos Bartolomé de Las Casas.
- Granda, Germán de 1992 «Acerca del origen de un fenómeno fonético en el español andino. La realización [z/z] - [y] de la oposición /L/ - /Y/», *Boletín de Filología de la Universidad de Chile XXXIII*: 47-69.
- 1993 «Quechua y español en el noroeste argentino. Una precisión y dos interrogantes», *Lexis XVII*, 2: 259-274. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Greimas, A. J. y J. Courtès, 1982. *Semiótica. Diccionario razonado de la teoría del lenguaje*. Madrid: Gredos.
- Hagège, Claude 1985 *L'homme de paroles. Contribution linguistique aux sciences humaines*. Paris: Fayard.
- Harris, Olivia y Thérèse Bouysse-Cassagne 1988 «Pacha: en torno al pensamiento aymara», en X. Albó (comp.), *Raíces de América. El mundo aymara*. Madrid: Alianza Editorial / UNESCO / Sociedad Quinto Centenario.

Juan Carlos Godenzzi

Lakoff, Georges y Mark Johnson 1980 *Métaphors we live by*. Chicago: The University of Chicago Press.

Mannheim, Bruce 1991 *The language of the Inka since the European invasion*. Austin: University of Texas Press.

Martin, Robert 1976 *Inference, antonymie et paraphrase*. Strasbourg: Klincksieck.

Mendoza, José 1991 *El castellano hablado en La Paz. Sintaxis divergente*. La Paz: Universidad Mayor de San Andrés.

——— 1991b «Aproximación morfosintáctica al castellano paceño», en C.A. Klee (ed.), *Sociolinguistics of the Spanish-Speaking World: Iberia, Latin America, United States*. Tempe, Arizona: Bilingual Press/Editorial Bilingüe. pp. 207-229.

——— 1992a «El castellano del siglo XVI en Bolivia», en César Hernández Alonso (comp.), *Historia y presente del español de América*. Valladolid: Junta de Castilla y León, Pabecal. pp. 413-435.

——— 1992b «Aspectos del castellano hablado en Bolivia», en César Hernández Alonso (comp.), *Historia y presente del español de América*. Valladolid: Junta de Castilla y León, Pabecal. pp. 436-499.

Metzeltin, Miguel 1993 *Semántica, pragmática y sintaxis del español*. Heidelberg: Gottfried Egert Verlag.

Pottier, Bernard 1977 *Linguística general*. Madrid: Gredos.

——— 1992 *Sémantique générale*. Paris: Presses Universitaires de France.

Rivarola, José Luis 1986 «El español del Perú: Balance y perspectivas de la investigación», *Lexis* X, 1: 25-42. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.

——— 1989 «Bilingüismo histórico y español andino», en S. Neumeister (ed.), *Actas del IX Congreso de la Asociación Internacional de Hispanistas* (Berlín, 18-23 de agosto de 1986). Frankfurt: Vervuert Verlag, I: 153-163.

- 1990a *La formación lingüística de Hispanoamérica*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- 1990b «Un documento para la historia del español peruano (siglo XVI)», en E. Ballón y R. Cerrón-Palomino (comps.), *Diglosia linguo-literaria y educación en el Perú (Homenaje a Alberto Escobar)*. Lima: CONCYTEC / GTZ. pp. 131-135.
- Schumacher, Gertrud 1980 «El pasado en el español andino de Puno/Perú», en H.D. Bork, A. Greive, D. Woll (eds.), *Romanica Europea et Americana, Festschrift für Harri Meier*, Bonn: Bouvier Verlag. pp. 553-558.
- Stratford, Dale 1991 «Tense in Altiplano Spanish», en C.A. Klee (ed.), *Sociolinguistics of the Spanish-Speaking World: Iberia, Latin America, United States*. Tempe, Arizona: Bilingual Press/Editorial Bilingüe. pp. 163-181.
- Thomason, Sarah G. & Terrence Kaufman 1991 *Language Contact, Creolization, and Genetic Linguistics*. Berkeley-Los Angeles: University of California Press.

Klaus Zimmermann

*Características de etnicidad
y estrategias verbales en
encuentros interétnicos (entre
indígenas hñahñus/otomíes
y mexicanos)*

Universidad de Bremen (Alemania)

Introducción

El presente trabajo es parte de un estudio más amplio sobre las formas de deterioro de la identidad étnica¹ / etnicidad en el contacto/conflicto entre culturas y lenguas de los indígenas hñahñus/otomíes² y la cultura nacional mexicana³. Los grupos étnicos y la sociedad mexicana hispanohablante no se distinguen solamente por hablar diferentes lenguas o por su manera de hablar

1. El concepto de identidad étnica se emplea porque se trata de grupos étnicamente diferentes. Las diferencias que incluyen las lenguas, sin embargo, son fundamentalmente culturales. Con el mismo derecho podría utilizarse el concepto de identidad cultural. No obstante preferimos el concepto de identidad étnica para poder distinguir este tipo de identidad de identidades culturales no étnicas.

2. El nombre propio del pueblo en su lengua es hñahñu. Hasta hace poco no era usado por los mismos hñahñus cuando hablaban español. Desde hace más o menos diez años cada vez más prefieren este etnónimo a la palabra otomí, que proviene del náhuatl. Sin embargo, todavía no es muy común en la literatura. Claro está que cada pueblo tiene el derecho de escoger su propio etnónimo, como los mexicanos que siguen escribiendo México y mexicanos en vez de Méjico y mejicanos. Sin embargo, hay muchos casos donde no se aplica este principio sin causar problemas: a los que se autodenominan "deutsch", se les llama en francés "allemand", en inglés "german" y en castellano "alemán"; sólo los italianos utilizan con "tedesco" una palabra de la misma etimología que "deutsch".

3. Véase Zimmermann 1992. Dicho estudio fue posible gracias a la invitación del director de un grupo de investigadores del CIESAS (México), Héctor Muñoz Cruz, para participar en su proyecto, ya existente en aquel momento, "Funciones y conciencia lingüística del otomí y del español en comunidades indígenas del Valle del Mezquital". Mucho debo a la buena disposición de los colegas, que me permitieron aprovechar sus conocimientos locales y sus contactos ya existentes con los otomíes y acompañarlos al campo, y me dieron explicaciones iniciales a partir de las cuales he podido llevar a cabo mi propio trabajo de campo y de análisis.

español (fonética, morfosintaxis y léxico-semántica), que dio lugar entre los indígenas a un dialecto étnico⁴, producto de interferencias y transferencias de la lengua indígena al español, sino también, al nivel pragmático, por el empleo de estrategias comunicativas diferentes procedentes de sus valores culturales respectivos. En situaciones interétnicas estas diferencias se vuelven significativas en varios aspectos. Pueden dar origen a malentendidos pragmáticos⁵ pero también se perciben como diferencias étnicas por los interlocutores. Son estas estrategias en situaciones de encuentros interétnicos el objeto de este estudio.⁶

Uno de los lugares de encuentros interétnicos⁷ (entre hñahñus y mexicanos⁸) es el mercado de la cabecera municipal, Ixmiquilpan, Hidalgo, y centro regional del Valle del Mezquital. Allí, todos los lunes los indígenas venden sus productos (animales, fruta y artesanías) y compran con el dinero recibido lo que necesitan, en general, productos de la economía nacional. Estos productos son ofrecidos por comerciantes profesionales en puestos de venta permanentes y tienen precios fijos. Es decir que el comerciante profesional compra sus productos por un determinado precio, calcula su margen de ganancias y los vende luego al precio que resulta de estos cálculos. El margen de ganancias sólo se reduce en tanto el comerciante debe enfrentarse a la competencia, que ofrece los mismos productos.

4. Véase Zimmermann 1986.

5. Véase Gumperz 1978 y 1982.

6. Las diferencias en las estrategias interactivas en otro tipo de interacciones han sido analizadas por Hamel 1988.

7. En el caso de México, como en otros también, el concepto "interétnico" no es del todo justificado. La población no indígena no constituye una etnia como los rarámuris, los tzotziles o los otomíes. Sin embargo, desde una perspectiva antropológica sí se pueden concebir estos como encuentros interétnicos.

8. Nos encontramos otra vez con un problema terminológico. Claro está que los otomíes también son ciudadanos mexicanos. Todos los conceptos para designar a los grupos diferentes, dada la estructura cultural y lingüística tan complicada, son muy torpes. Hay otomíes hispanohablantes, bilingües y monolingües de su lengua autóctona. Y muchos mexicanos que se consideran no-indígenas son "racialmente" amerindios. El concepto de sociedad nacional para designar a los mexicanos no-indígenas, que muchas veces es utilizado, tampoco convence. Aun más problemático nos parece la palabra "mestizo" para referirse a los no-indígenas. Así continuamos empleando los términos mexicano e indígena pidiendo un esfuerzo de cooperación semántico del lector.

El vendedor otomí, en cambio, se encuentra en una situación distinta. El precio que alcanza la mercancía se decide en negociaciones ("regateos") acerca de la suma requerida y la ofrecida.⁹ Para esto no hay reglas de acuerdo al peso del producto: se calcula al ojo según la apariencia del animal.

Los compradores de productos indígenas son, en general, intermediarios profesionales y los vendedores sólo pueden averiguar el valor comercial de dichos productos o bien preguntando a su vecino cuánto obtuvo el día anterior por la venta de su cabra, o bien observando otros actos de compra-venta. Lo que el vendedor indígena desconoce es el precio que el comprador obtiene al revender el producto.

Los hñahñus que venden sus productos allí no son vendedores profesionales. Para ellos, la cría de ganado menor es también una especie de libreta de ahorro. Venden cuando es necesario hacer algún gasto de mayor envergadura como, por ejemplo, pagar un médico, comprar cuadernos escolares para los niños, o financiar alguna fiesta. Es decir que, en su calidad de vendedores circunstanciales, no son atentos observadores de la evolución de los precios y, debido a la escasez de ofertas, no están en condiciones de aprovechar buenas ocasiones para vender. Están obligados a desprenderse de sus productos en el momento en que necesitan dinero. Con frecuencia, las "épocas de necesidad" son las mismas para todos los vendedores, por ejemplo, en las fiestas, a comienzos del año escolar, etc. A menudo se realizan las dos operaciones el mismo día: la venta del propio producto y la compra de la mercancía necesaria.

Aquí se encuentran no sólo dos sistemas económicos diferentes (sistema de economía de subsistencia y sistema de mercado capitalista) sino también dos grupos étnicos, culturales y sociales. El mercado es uno de los lugares de encuentro entre la cultura indígena y la "nacional". En el mercado y, especialmente, en el regateo durante la venta de productos indígenas, se enfrentan individuos con intereses complementarios y, sobre todo, con culturas diferentes. Se trata, pues, de un encuentro inter-étnico que puede observarse relativamente bien¹⁰. En

9. Este proceso está descrito de manera detallada por Cassady 1968 y Zimmermann 1992: 341 ss. Véase también Flores Farfán 1984.

10. "Relativamente bien" se refiere aquí al hecho de que las interacciones se desarrollan en un lugar público, en lugares abiertos, accesibles a cualquiera y en la mayoría de los casos en presencia de otras personas. Por ello existe la posibilidad de observar y grabar estas interacciones. Sin embargo, existen algunos factores que dificultan la grabación de los "diálogos". El ruido provocado por el tránsito de camiones (y quien ha oído alguna vez camiones mexicanos de aquella época comprenderá esto inmediatamente) hace que parte del material sea inutilizable, puesto que el

estos encuentros no sólo se negocian precios: en toda relación entre individuos, más allá del objetivo concreto de conseguir un precio adecuado, también las identidades de los interlocutores se involucran, se expresan, se constituyen y se reproducen. Esta es la razón por la cual, a modo de ejemplo, hemos escogido las interacciones de compra-venta para este análisis. Lo que queremos demostrar es la existencia de diferencias en la manera de interactuar verbalmente analizando algunas de las estrategias discursivas. Estas diferencias manifiestan un impacto cultural, derivado, de un lado, de la cultura otomí, y del otro, de la cultura mexicana. Las dos son, en algunos aspectos, también representantes de dos maneras de vivir: un mundo con fuertes rasgos tradicionales y un mundo en parte ya marcado por la modernización.¹¹

Los análisis tuvieron como objetivo detectar cuatro estrategias discursivas:

1. El control de la situación.
2. La tematización de los participantes de la interacción.
3. Las interrupciones de turnos.
4. El volumen de la voz (elemento paralingüístico).

ruido de los motores tapa fragmentos importantes de la conversación. Así, de un gran número de grabaciones, son relativamente pocas las que se pueden analizar. Otro problema es la velocidad con que se ponen en marcha las constelaciones de venta, motivo por el cual el investigador frecuentemente llega demasiado tarde a la posición adecuada para grabar y no puede registrar el comienzo, tan decisivo para la constitución de la identidad. De modo que sólo nos ha quedado una solución que requiere bastante tiempo: pararse junto al vendedor y esperar que un comprador inicie las negociaciones. Este método tampoco carece de problemas: causa cierta desconfianza ante la rara y curiosa presencia de un extraño que llama la atención por sus rasgos europeos. Cuando hicimos aplicar este método a nuestro ayudante otomí, el procedimiento resultó exitoso, pese a haber llevado mucho tiempo. Se trata de interacciones en lugares públicos en presencia de espectadores. Sin embargo, los interlocutores no sabían que se grababan sus regateos. A partir de las investigaciones previas, realizadas sin aparatos, se vio la necesidad de aplicar esta técnica, pues el comportamiento éticamente dudoso de algunos compradores hacía suponer que no sería posible obtener su permiso para grabarlas.

11. Ya no es lícito categorizar de manera tajante las dos culturas como tradicional o moderna. La cultura otomí también incorporó elementos del mundo moderno y la cultura mexicana "nacional" está caracterizada por estilos de pensar y estructuras económicas y sociales tradicionales. Ello vale todavía más en el contexto de una ciudad de provincia que debe su carácter urbano al desarrollo acelerado de los últimos 30 años.

1. Control de la situación

En todas las interacciones de compra-venta analizadas en las que se trata de regatear precios, se nota claramente que el comprador advierte y controla tanto la situación como el curso de la negociación, mientras que el vendedor indígena sólo reacciona. Dado que el comprador tiene interés en comprar, y el vendedor, interés en vender, sería de esperar una participación equilibrada en el control de la situación. Esta distribución asimétrica de los pasos verbales que controlan la interacción señala una relación general de dominio entre los representantes de ambos grupos étnicos. Aun en los ejemplos en que el vendedor se muestra seguro de sí mismo y no se deja convencer, el desarrollo del diálogo es controlado por el comprador. La diferencia consiste solamente en que las reacciones son algo más perspicaces en estos casos que en otros.

Este comportamiento "reactivo" de los hñahñus en encuentros con representantes de la sociedad hispano-hablante se ha podido observar, además, en otras situaciones. El vendedor otomí no tiene, por lo tanto, ninguna participación en la organización de la interacción de compra-venta en sí. Su papel se reduce a actos de aceptación o rechazo de las negociaciones y su única "libertad" es, por último, no vender (lo cual tiene consecuencias de orden económico y, por ende, sólo en escasas ocasiones constituye una verdadera alternativa).

Sin duda, esta distribución estructural asimétrica en el control de la interacción repercute sobre la auto-imagen del vendedor otomí. Estos vendedores, en su propia cultura, conocen muy bien la situación "normal", tal como se la postula también en los análisis de interacción; es decir que las tareas interactivas se abordan conjuntamente en tanto los participantes se comunican mutuamente sus interpretaciones de la situación, en tanto se producen acuerdos y, ante todo, en tanto se determina en conjunto el desarrollo puramente formal de la interacción.

Es cierto que aquí es apenas necesario utilizar actos para manejar el tema de la conversación, debido a que la situación está cuasi institucionalizada; pero, por ejemplo, exhortaciones del tipo "órale" (formuladas de manera penetrante por los compradores en "Mercado 1") también podrían haber sido realizadas, desde otra perspectiva, por vendedores, lo que, sin embargo, no sucede.

La distribución estructural asimétrica de acciones que organizan la interacción pone de manifiesto la definición de los papeles interactivos que los participantes se atribuyen a sí mismos; es decir, esta distribución es sintomática

de un aspecto relevante de su identidad social: como participantes de la interacción, los hñahñus no necesariamente deben hacer uso de determinados actos de habla que, al contrario, los representantes de la cultura "nacional" tienen derecho a utilizar. Por lo menos en esta situación interétnica y socioeconómica, el vendedor otomí se autodefine como persona de menos derechos interactivos.

2. La tematización de los participantes en la interacción

En la interacción que tiene lugar durante el "regateo" llama la atención otro tipo de asimetría: al argumentar en pro de la propia oferta de precios y en contra de la del otro, los propios participantes de la negociación hacen mención de sí mismos y del interlocutor, es decir, se convierten en *tema subsidiario de conversación*. Cuantitativamente, puede afirmarse que el vendedor otomí (en adelante V) casi siempre es tematizado en los argumentos del comprador mexicano (en adelante C), mientras que éste, por el contrario, lo es sólo en casos excepcionales. En general, se puede decir que mientras que el vendedor aparece temáticamente en el discurso del comprador, el discurso del vendedor no se ocupa del "comprador" como persona (ni de sus atributos ni de su forma de actuar).

En la presentación o tematización de sí mismos, los participantes expresan una autovaloración. Los turnos en los que los compradores hacen afirmaciones sobre sí mismos se reducen a la identificación con el papel del comprador que regatea y que se niega a aceptar demandas¹²:

- no ya en serio ya ya no le puedo subir más
(mercado 1: 20)
- yo no le puedo pagar más (mercado 1: 66-67)
- ya no le doy más (mercado 2: 22-24)
- mil ochociento le doy por los dos ya está yo ya estoy ofreciendo pues
(mercado 2: 50-52.)

12. Todos los ejemplos están tomados de grabaciones en el mercado de Ixmiquilpan, Hidalgo, entre los años 1981-1985. Las transcripciones completas de las grabaciones (mercado 1 a 10) se encuentran en Zimmermann 1992: 481-488. El primer número se refiere a la sigla de cada transcripción, y el segundo, a la línea de la transcripción. Los puntos o puntos suspensivos en las transcripciones no son puntos ortográficos sino que marcan pausas en el habla.

Esta oferta, que no corresponde a las exigencias, constituye un rechazo de las mismas)

- *ya le dije no* (mercado 3: 1)
- *órale ya le doy mil ... nueve* (mercado 3: 14-15)
- *ya le ofrecí (y no quiere)* (mercado 4: 9)
- *conste yo le estoy pagando bien* (mercado 4: 29)
- *yo digo que ya está bien* (mercado 4: 33)
- *yo ya le estoy pagando* (mercado 4: 37)
- *Estamos tratando* (mercado 9: 8)

Por el contrario, las presentaciones de sí mismo que hace el vendedor otomí pueden ser interpretadas como tácticas del regateo (según se indica a continuación bajo "a"), o como revelación de su condición social de pobre y carente de recursos (bajo "b"):

- a) - *no me conviene* (mercado 3: 6, 16)
- *no me convence* (mercado 4: 8)
- *Pues si no me dan me lo llevo . no hay problema . yo también me lo sé guisar* (mercado 4: 14-16)
- *no soy de esos que se arrepienta uno* (mercado 4: 26-27)
- *se le damos le damos bien* (mercado 8: 12)

- b) - *orita pues de dónde vamos a sacar para comer ... pues a fuerza* (mercado 2: 17-20)
- *también el dinero eso se me lo voy a acabar en un día* (mercado 1: 3-4)
- *ento(n)(e)s qué voy a comer* (mercado 1: 6)
- *le cuesta para juntar y nosotros también* (mercado 1: 60)

En ambas listas de turnos, tanto los compradores como los vendedores hacen afirmaciones sobre sí mismos. Y si las comparamos desde el punto de vista de la teoría de la argumentación y de los actos de habla, veremos que las auto-tematizaciones del comprador se encuentran en aseveraciones muy repetidas que, por su contenido, no van más allá de expresar que la oferta es buena; en cambio, las auto-tematizaciones del vendedor pueden subdividirse en: a)

afirmaciones del tipo de las del comprador y b) las que intentan, además, justificar la exigencia de determinado precio o rechazar la oferta.

Nos hemos restringido aquí a un solo aspecto de la tematización del interlocutor. Podría profundizarse este análisis, entrando al nivel semántico de las tematizaciones, es decir, interpretando los conceptos utilizados y sus significados (denotativos y connotativos). Pero más allá de los contenidos que conllevaría la consustanciación de dicha identidad, la significativa distribución de este procedimiento que se lleva a cabo en el uso concreto desglosado aquí es ya una práctica discursiva de relevancia étnica para estas situaciones interétnicas. Se puede resumir que la tematización del interlocutor también es un procedimiento ligado a la identidad y que revela diferencias significativas entre las etnias hñahñu y mexicana.

3. Interrupciones de turnos

3.1 Aspectos teóricos y metodológicos

A continuación vamos a presentar un análisis de lo que llamamos interrupciones de turnos. Como es característico de la lengua oral espontánea, en las interacciones de compra-venta se encuentran también como estrategias discursivas interrupciones de turnos. Hay que distinguir interrupciones provocadas por el interlocutor de auto-interrupciones. Intentaremos demostrar que las interrupciones en los turnos de los vendedores hñahñu y las de los compradores mexicanos se realizan de modos diferentes, y que en esos "modos" diferentes se observan, por un lado, rasgos de autodefinición étnicos distintos y, por el otro, diferencias étnicas en las reglas interactivas, cuya aplicación tiene consecuencias en el plano de las interrelaciones personales y de la identidad. Esto puede verse sobre todo en los casos de auto-interrupciones que no están seguidas inmediatamente de correcciones, es decir, aquellas que no son continuadas ni sintácticamente ni en su contenido. Al contrario, las auto-interrupciones con correcciones subsiguientes se consideran como "continuadas en su contenido".

Primeramente, queremos diferenciar con Rath (1979: 221s.) los términos "anacoluto" y "elipsis". Para definir ambos fenómenos, Rath usa el criterio de la "posibilidad de reconstruir el enunciado, por deficiente que sea, en una unidad enunciativa completa", lo que nos servirá también concretamente en el análisis

de nuestros ejemplos. La reconstrucción tiene lugar sobre la base del contexto. El contexto al que se tiene derecho de recurrir para la "reconstrucción" es el contexto dado por el discurso. Entre "anacoluto" y "elipsis" se establece la siguiente diferencia: "Cuando no es posible una reconstrucción sobre esta base (del contexto), hay anacoluto. En el otro caso, calificamos tal parte del enunciado como elipsis." Y continúa, señalando también la problemática en el análisis de casos concretos:

"El caso normal está en el centro: frecuentemente, son posibles ciertas reconstrucciones generales; se puede reconocer una dirección determinada de la parte del texto que está en el discurso, pero nada más. Incluso en tales casos, hablamos de anacoluto. Con esta definición aún provisoria, dejamos sentado que bajo elipsis se entiende generalmente un hecho lingüístico gramaticalmente incompleto, pero que a través del contexto lingüístico y/o material en el cual se presenta, permite una reconstrucción de la respectiva unidad lingüística completa" (Rath 1979: 221 s.)

Por tanto, solamente se puede hablar de elipsis cuando es posible una reconstrucción de la unidad lingüística. Incluso son considerados anacolutos aquellos casos en que se reconoce una dirección determinada de la parte del texto que está en el discurso. Se puede perfilar esta "dirección" más exactamente como "dirección del sentido" reconstruible por el analista. Un caso frecuente de este tipo sería, por ejemplo, la fórmula:

x, pero/ (interrupción)

donde el significado de "pero" nos da a entender que en la parte omitida del discurso debería aparecer algo contrario.

Lo que nos proponemos examinar en estos encuentros interétnicos es precisamente qué parte del enunciado es eliminada por quién; si hay diferencias concretas relevantes en el anacoluto; y si se pueden extraer conclusiones también sobre la razón de la interrupción del turno según el tipo de la parte omitida del enunciado. Claro está que inferir partes omitidas de los enunciados es una forma de análisis muy precaria. Tal procedimiento sólo debe llevarse a cabo con gran cuidado, especialmente porque se basa en la interpretación y no en todos los casos es posible apelar a indicios en el contexto.

No obstante, aquí lo intentaremos, pues el análisis de las auto-interrupciones, tomadas como un reflejo de las "anticipaciones de reacciones posibles por el interlocutor"¹³, permite hallar las razones que ocasionan dicha interrupción, tales como miedo y autocensura al hablar de determinadas cosas; y analizando la omisión de partes de enunciados tendríamos información sobre lo que el hablante (y, posiblemente, el grupo al que pertenece) siente como problemático a nivel social o interpersonal. Esto brindaría información acerca de tabúes y reglas interactivas.

3.2 Auto-interrupciones de los turnos del comprador

- 1) *no la vas a vender así que* (mercado 1: 9)
- 2) *pues sí eso sí se puede para* (mercado 2: 19)
- 3) lo más lo pide pero ..no es. . como le digo cuando
ella no las // ella no las compra (mercado 2: 33)
- 4) apenas que apenas que. ya está bien
(mercado 4: 17-19)
- 5) *Si no te convie .. (Es) péerate.* (mercado 9: 19)

Los efectos de cada una de las auto-interrupciones se pueden analizar de la siguiente manera:

En (1) se predice una acción futura y con las palabras finales "así que" se supone una acción consecutiva que queda omitida. Esta consecuencia sería inequívocamente negativa para el interlocutor: tiene un carácter de amenaza.

En (2) se niega, en forma de réplica, la posibilidad de consecuencias negativas si se aceptan precios muy bajos; y con la conjunción final "para" se alude a la "justificación" de dicha réplica. No podemos deducir qué razón concreta estaba planeada aquí, especialmente debido al "para" final, que, en este contexto, no permitiría introducir una fundamentación; pero, si vamos más lejos, cabría preguntarse si la razón que se deja traslucir con la preposición inadecuada "para" y la interrupción que sigue se puede interpretar como clave formal para crear una apariencia de racionalidad o, más precisamente, de habilidad para argumentar.

13. Véase para ese concepto de "anticipación de las reacciones posibles por el interlocutor" Zimmermann 1984.

En (3) se encuentra una auto-interrupción después de la conjunción "pero" y otra después de "no es". Las repeticiones de "le digo" y "ella no las" no interesan como tales, en este caso; así, la repetición "ella no las" se justifica muy claramente por la interrupción de V, señalada con "//". Sin embargo, estas interrupciones son características de las dificultades de expresión. La segunda parte "cuando ella no las compra..." se puede ver, en nuestra opinión, como rectificación (introducida por el indicador "como le digo") de las palabras ya corregidas "lo más lo pide pero no es".

En (4) hay una interrupción después de la construcción adverbial "apenas que" (cuyo valor semántico no puede asegurarse debido al anacoluto). El contexto no da informaciones suficientes como para interpretar el tipo de estructura interrumpida que hubiera podido ser, así como tampoco podemos saber si "apenas que" estaba concebido en sentido figurado o no.

En (5) la interrupción se produce en medio de una palabra. El marco de la situación y la expresión siguiente "(es)péerate" demuestran claramente que la interrupción fue ocasionada porque surgió de una nueva situación que exigía una reacción verbal rápida.

3.3 Interrupciones de los turnos del vendedor

- 1) *a órale no te* (mercado 1: 16)
- 2) con dos mil pesos con ese todavía te pones
(mercado 1: 30)
- 3) *veinticuatro porque* (mercado 1: 44)
- 4) a ver como usted no es.. le cuesta para
juntar... (mercado 1: 59-60)
- 5) *sí pero* (mercado 2: 3)
- 6) usted se le figura pero .. la mera verdad ..
pues no . es que orita (mercado 2: 26)
- 7) *pero pues (C: ahí está) ya le digo* (mercado 2: 49)
- 8) ni modo que me lo va quedar. de ver(as). pero
(mercado 3: 3)
- 9) *es dinero pero.. no me convence* (mercado 4: 8)
- 10) yo también me lo sé guisar marchantita. no más
que orita pues (mercado 4: 15-16)
- 11) *oye mire usted* (mercado 4: 32)
- 12) si fuera el precio real yo pa(ra) qué lo ando
cargando (...) pero pues (mercado 4: 35)

3.3.1 Interrupciones provocadas por el interlocutor

En (1), evidentemente un interlocutor le quita el turno al otro. Se produce una superposición al mismo tiempo que la interrupción, es decir, el turno de C comienza antes de que V haya terminado el suyo, lo que hace suponer que ése es el motivo de la interrupción. Aquí son varias las continuaciones posibles.

En (2) hay también una interrupción antes de que el turno/frase se haya terminado. A pesar de que aquí no se produce ninguna superposición, sigue una emisión sucesiva de C. Es relativamente fácil imaginarse la continuación: "te pones bien". El mensaje es reconstruible también para C, ya que el turno siguiente presupone "ponerse bien". Probablemente se trate aquí de una elipsis.

En (3) la interrupción se produce en medio de un cambio de palabras sobre oferta y demanda de una y otra parte. En este punto, V renuncia por primera vez a sus pretensiones y baja el precio a "veinticuatro"; el "porque" introduce una explicación, evidentemente, acerca de los motivos que tiene V para desistir de sus primeras exigencias. Este es un procedimiento muy frecuente en interacciones de compra-venta, a través del cual se fundamentan aproximaciones a las expectativas del otro, aun cuando se trate de justificaciones aparentes.

porque tengo prisa
para que no te enojas
porque eres tú, etc.

La función de tales justificaciones consiste en impedir que las ofertas y/o demandas iniciales queden desacreditadas posteriormente y en alegar que se trata de un hecho extraordinario, de una excepción, o de una deferencia especial por razones de amistad. "Porque", como indicador de razones, puede entenderse aquí como un sustituto de justificaciones verdaderas.

En (6) hay toda una cadena de interrupciones del turno. A pesar de que V, en "mercado 2", da una impresión general de relativa seguridad, hay que diagnosticar aquí una gran inseguridad. El argumento de C, de que su oferta es muy buena, es replicado primero con un argumento relativo a los roles de cada uno: la oferta de precio es buena para C pero no para V. Este argumento es seguido de un "pero" e interrumpido después. Otros intentos de formulación, como "la mera verdad" (que podría introducir una justificación o también un contra-argumento, que parece ser la oposición al sintagma anterior), tampoco son concluidos. Lo mismo sucede con la reformulación de rechazo "pues no",

con el intento de dar explicaciones a través de "es que" y con el elemento de duda "orita". En este punto el solapamiento es significativo: C no deja terminar a V su turno y lo interrumpe. El hecho de que C le quite el turno a V y la forma de la propia intervención constituyen, por lo demás, una impaciente manera de pasar por alto los argumentos y los derechos interactivos del otro. Podemos afirmar que al final de la emisión de V hay una clara usurpación del derecho de hablar del vendedor hñahñu por parte del comprador mexicano. En (6) hay también auto-interrupciones (véase abajo).

3.3.2 Auto-interrupciones de los vendedores

En (4), V intenta una pregunta que parece referirse a una característica o manera de comportarse de C. La pregunta se interrumpe y se introduce con "no es" un enunciado interrumpido que expresa tal vez una suposición, para continuar con una táctica más bien amistosa, la alusión a la pobreza común: "le cuesta para juntar y nosotros también".

Consideramos que, con la debida precaución, este fenómeno puede interpretarse de la siguiente manera: "V" tenía la intención de afirmar algo sobre C; esta intención fue sometida a una especie de autocensura, es decir que un juicio negativo de V sobre C (pertenecientes a diferentes grupos étnico-culturales), sea cual fuere el motivo de la crítica, correspondería por cierto a una necesidad de expresión, cuya realización, sin embargo, no parece aconsejable.

En (5), la réplica interrumpida de V, "sí pero", se deriva evidentemente del turno precedente de C. Con la conjunción "pero" se da comienzo a un contraargumento o a una adversación que no se continúa. No se sabe con certeza si esta interrupción de V se debe al hecho de que C le quita el turno, o si sucede por propia iniciativa. En el primer caso, habría que diagnosticar una relación de dominio de C sobre V; en el segundo, habría varias explicaciones posibles, por ejemplo, vergüenza ante la mención de circunstancias referentes al mismo V o al interlocutor C.

El caso de (6) ya lo habíamos tratado antes, porque al final se encuentra una interrupción provocada por el comprador mexicano. En cambio, las primeras interrupciones son iniciadas por el vendedor mismo y denotan autocensura: la pura verdad ("mera verdad") no debe nombrarse, ya sea para no ponerse al descubierto o para no acusar a C.

En (7); lo que sigue a la oferta de C es una aprobación "buen dinero marchandita" que, sin embargo, a través de "pero", hubiera llevado, evidentemente,

a una restricción o a un rechazo. En lugar de la continuación sintácticamente necesaria que concretaría la restricción o el rechazo, hay un "pues"¹⁴, que podría interpretarse como indicador de duda. Sin embargo, en este caso, "pues" ocupa el lugar de aquello que no se dice: sintácticamente reemplaza una frase. Este fenómeno se da a menudo justamente en puntos en que se puede deducir el sentido de lo que se quiere decir, pero sin realizarlo concretamente y es conocido como un recurso del español coloquial mexicano, especialmente en grupos con poca instrucción.

En (8), se da una interrupción nuevamente después de una conjunción introductoria, precisamente con la conjunción adversativa "pero". No es fácil decir cómo hubiera continuado esta frase. Quizás con un comentario que hiciera ver que V no tiene necesidad de vender ("*ni modo que me lo va quedar*"), lo que daría a entender a C que podría quedarse sin el objeto de compra. Como aquí se supone que C no es un comerciante profesional sino una consumidora, esta especie de amenaza potencial podría funcionar como argumento eficaz. El hecho de que este peligro de perder el objeto en cuestión no se mencione se puede interpretar como respeto a las reglas de cortesía. Evidentemente, los vendedores hñahñus no se sienten a gusto respondiendo a indirectas con observaciones sobre los defectos del interlocutor o sobre las posibles consecuencias negativas del regateo.

En (9), aparece otra vez una auto-interrupción del turno cuando el vendedor reconoce que la oferta es buena ("*es dinero*"), admisión a la que se renunciará después con la frase introducida por el "pero" adversativo. Desde el punto de vista sintáctico, se produce en realidad sólo una interrupción, ya que "*no me conviene*" puede considerarse como continuación de "pero". Sin embargo, la pausa y el tipo de entonación de "*no me conviene*" (exclamación textualmente independiente), permiten concluir que estamos ante una forma especial de reformulación. Lo que quería decirse fue reprimido y en su lugar, después de una pausa para reflexionar, se seleccionó otra formulación.

En (10), V contesta a las profecías de C, quien pretende que V no obtendrá mejor precio en ninguna parte. El vendedor se defiende diciendo que esto no le importa, es decir que no tiene necesidad de vender y que, en todo caso, él mismo consumiría la mercancía. Inmediatamente después se introduce, con "*no más que orita pues*", una aclaración compleja, que interpretamos en este caso

14. La función de *pues*, señalada por Kany (1951: 392s.) y por Gili Gaya (1976: 198) como conjunción consecutiva, no se aplica de ninguna manera a este caso; *pues* es aquí un marcador discursivo.

como la razón por la cual, pese a todos los inconvenientes, quiere vender. "No más" significa con gran frecuencia "solamente" en el español de América (Kany 1951: 313) y, seguido de "que", debe interpretarse como adversativo. La adversación se inicia por sí misma, es sometida por el mismo V (aún sin intervención de C) a un posible contraargumento, es decir, V mismo nota una inconsistencia que C podría señalar: la razón por la cual se niega a aceptar el precio ofrecido por C es que no necesita vender. Sin embargo, esta adversación no es continuada porque, según presumimos, no resulta convincente: V sólo juega el papel del vendedor tranquilo, no puede alegar otras razones para vender, a no ser la necesidad de dinero. Por ello, el "pues" final puede estar nuevamente en reemplazo de algo no dicho.

En (11), la emisión iniciada con el sintagma exhortativo "oye mire usted" constituye una llamada de atención y sólo con mucha cautela se podrá deducir cómo estaba planeado su desarrollo; el acudir a estas formas para llamar la atención es quizás el comienzo de un intento de terminar el regateo, o una forma de clarificación final de la situación que, sin embargo, al final se calla. En esta interrupción se puede ver una renuncia al derecho de organizar activamente la conversación y, con ello, una renuncia a ejercer influencia sobre C.

En (12) parece producirse una interrupción del turno después de "si fuera el precio real", ya que la continuación de la construcción hipotética exigiría una forma del modo potencial (o futuro hipotético según Gilr Gaya 1976). Sin embargo, no consideramos este caso como interrupción del turno sino como una forma no estandar del español coloquial de uso no nativo, que si bien se basa en una ruptura sintáctica, tiene que ver con fenómenos de la adquisición de L₂ y no con cuestiones de interacción. Pero sí hay que señalar una interrupción al final de la emisión: "pero pues". Después de haber nombrado algunas condiciones para negociar, V continúa con el adversativo "pero", que debería introducir una frase que expresara que las condiciones mencionadas están dadas. "Pues" ocupa el lugar de una expresión de resignación que se omite.

3.4 Comparación

En síntesis, contrastando los resultados de cada uno de los análisis, obtenemos un cuadro interesante. En primer lugar, notamos que frente a cinco interrupciones por parte del comprador, en los turnos del vendedor otorní se dan doce. Por consiguiente, el fenómeno se produce con una frecuencia significativamente más alta en los vendedores hispanos que en los compradores.

Para llegar a esta conclusión se han tomado sólo los números absolutos. Si sumáramos los casos en relación a la cantidad de emisiones de C y V, el contraste sería aún mayor.

En segundo lugar, hay una diferencia cualitativa en la realización de las interrupciones de turno. En las interrupciones del comprador encontramos en las razones, en los motivos y en el contexto, señales de amenaza, intentos de aparentar racionalidad, dificultades de formulación e interrupciones condicionadas por la situación. En el caso del vendedor, las interrupciones son de otra naturaleza, con razones, motivos y contextos de la siguiente índole:

- C le quita el turno a V,
- autocensura de V por deferencia hacia C: el vendedor evita mencionar aspectos negativos de C por respeto a las reglas de cortesía,
- elección de formas de rechazo poco directas,
- se evita mostrar la necesidad material,
- la renuncia a ejercer influencia sobre la organización de la interacción y con ello también sobre la persona C,
- la resignación se insinúa, no se manifiesta explícitamente.

De tal manera, los rasgos que, superficialmente, aparentan ser iguales se llevan a cabo bajo condiciones completamente diferentes desde el punto de vista del discurso, e indican estilos discursivos diferentes que, tal vez, corresponden a estilos étnicos también diferentes.

4. Volumen de la voz

Un rasgo constante que diferencia los discursos de ambas partes es el volumen de la voz.

En la interacción del vendedor y las compradoras de "mercado 2, 3 y 4" no se puede comprobar ninguna diferencia perceptible por el oído humano en el volumen de la voz. En los demás casos, en cambio, los discursos del vendedor se realizan en volumen más bajo que los del comprador. Los vendedores bajan tanto el volumen de la voz que buena parte de sus discursos grabados sólo puede oírse apelando a recursos técnicos especiales, pese a lo cual algunos pasajes continúan siendo totalmente incomprensibles. En las transcripciones se advierte también que las partes incomprensibles acústicamente predominan más en los vendedores, sin que esto haya sido motivado por ruidos del ambiente u otros

factores como la posición de la grabadora. Lo mismo sucede, evidentemente, también en el "mercado 9", del cual sólo contamos con la transcripción.

Tal vez se podría intentar explicar esta diferencia de volumen por el carácter profesional del comprador mayorista y su técnica de "tapar" los ruidos con la propia voz; pero nos parece (basándonos, además, en los gestos y movimientos que no podemos documentar aquí) que el volumen más alto de la voz manifiesta una conducta dominante y el más bajo, una actitud más bien tímida, insegura o sumisa.

5. Diferencias de índole étnica en las estrategias verbales

Hemos comparado aquí diferentes prácticas discursivas de vendedores hñahñus y compradores mexicanos. Queda demostrado así que, además de la distribución complementaria de papeles en la situación de compra-venta y además de las formas de actuar ligadas específicamente a cada uno de los papeles en diferentes niveles, se agregan otras diferencias discursivas. Los compradores mexicanos se caracterizan por determinadas estrategias discursivas: tematización del interlocutor, control de la situación, "tácticas" de amenaza, de desvalorización del producto y de insistencia. Los vendedores hñahñus usan otras estrategias como, por ejemplo, auto-interrupciones de su turno por cortesía hacia el comprador. La distribución de las estrategias discursivas por etnias nos lleva a denominarlas, siguiendo a Tannen (1979), estrategias discursivas étnicas.

Los fenómenos paralingüísticos (volumen de la voz) que no se pueden considerar estrategias, también están distribuidos étnicamente; por eso llamamos a estas prácticas discursivas no estratégicas "estilo étnico" (véase asimismo Tannen 1979), aunque con dicha denominación no estamos suponiendo que estas características sean exclusiva y específicamente hñahñus o mexicanas. Se trata de características que valen para formaciones culturales más amplias, que trascienden la etnia, pero que, en las interacciones presentadas, manifiestan una distribución significativa. En este sentido se pueden considerar específicas del rol interactivo y de la etnia de los participantes; por lo menos así se presenta la distribución para los participantes.

Si bien la división entre estrategias discursivas étnicas y estilos étnicos es clara teóricamente, las prácticas discursivas individuales a veces resultan ambiguas: las interrupciones de turno podrían clasificarse en parte como no-estratégicas y así se incluirían dentro del estilo étnico.

Los casos analizados son muy heterogéneos en cuanto a la dimensión interactiva que constituye la identidad de los interlocutores. Según la teoría de la cortesía verbal, existen reglas fundamentales de interacción que prescriben no amenazar la identidad del interlocutor, y son consideradas como subsidiarias del acto de habla (Brown/Levinson 1978, Leech 1983). Algunas tácticas del comprador (alusión a la necesidad de vender de V como forma de amenazarlo indirectamente con consecuencias negativas), desvalorización del producto, intimidaciones, interrupciones fingidas de la interacción de compra-venta, intentos de tomar posesión de la mercancía sin haber llegado a un acuerdo sobre el precio) son actos que están destinadas a agredir la identidad del interlocutor (*face threatening acts*) y significan, por ello, una violación de estas reglas fundamentales; estas "violaciones" son apropiadas para dañar la identidad del vendedor hñahñu. Pero aquí nos interesa, en primer lugar, diferenciar, de entre todas las "tácticas" empleadas por los interactuantes, aquellas que posean un cuño étnico de los interactuantes.¹⁵

Se pueden distinguir dos tipos de ilocuciones en los actos de habla del vendedor hñahñu. Un tipo se refiere a sí mismo, a su propio producto y así indirectamente a la propia identidad (elogiándolo). El segundo tipo consiste en la "táctica" de explicar el porqué del precio requerido. Este es un elemento que constituye una identidad ajena, ya que de esta manera, al someterse a las estructuras de cooperación (formuladas por Grice), el vendedor responde al deseo de la "identidad positiva" (en el sentido de Brown/Levinson 1978) del comprador. El hecho de estar dispuesto a justificar sus actos o motivos indica que uno está dispuesto a incluir al interlocutor y sus deseos en los procesos mentales y sus estrategias interactivas y, con ello, a dejarlo participar en la búsqueda de una decisión. La identidad positiva del interlocutor se preserva también al mencionar la disposición a hacer concesiones, con lo cual se manifiesta la voluntad de llegar a un acuerdo y se evitan discrepancias fundamentales. Así, mientras para los hñahñus las máximas de preservación de la identidad del otro (vigentes en ambas culturas o etnias) rigen también en las interacciones de compra-venta interétnicas, para los compradores mexicanos estas normas tienen una vigencia relativa: son respetadas o ignoradas según los objetivos de la interacción y según la calidad del interlocutor.

15. Los procedimientos que dañan la identidad están analizados en Zimmermann 1992: 377-416.

Las prácticas discursivas arriba mencionadas son elementos que constituyen la identidad y son étnicamente relevantes en situaciones de encuentros interétnicos; es evidente que la diversidad étnica puede expresarse no sólo a través de las ya descritas que están íntimamente vinculadas con la constitución de la identidad, sino también a través de otras prácticas discursivas¹⁶ y de todos los rasgos lingüísticos (que en contextos determinados pueden "cargarse" de un valor de símbolo étnico).*

16 En otra ocasión (véase Zimmermann 1992: 348ss.) hemos puesto de manifiesto otros rasgos diferenciadores, por ejemplo, valores culturales diferentes (como el hecho de recurrir los hñahñus a las normas del "trueque justo" y los compradores mexicanos al "máximo autobeneficio").

* Agradezco a Norma Díaz su ayuda para la traducción y a Avelina Christmann por la corrección de estilo.

Bibliografía

- Brown, Penelope/ Levinson, Stephen (1978): "Universals in Language Usage: Politeness Phenomena", en: Goody, Esther (ed.): *Questions and Politeness. Strategies in Social Interaction*, Cambridge: Cambridge University Press, 56-289.
- Cassady, Ralph (1968): "Negotiated Price-making in Mexican Traditional Markets: A Conceptual Analysis", en: *América Indígena* 28, 51-79.
- Flores Farfán, José Antonio (1984): *La interacción verbal de compra-venta en mercados otomíes*, México D.F.: CIESAS.
- Gili Gaya, Samuel (1976^a): *Curso superior de sintaxis española*, Barcelona: VOX
- Gumperz, John J. (1978): "The Conversational Analysis of Inter-Ethnic Communication", en: Lamar-Ross, E. (ed.): *Interethnic Communication. Proceedings of the Southern Anthropological Society*, Athens: University of Georgia Press, 13-31.
- Gumperz, John J. (ed.) (1982): *Language and Social Identity*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Hamel, Rainer (1988): *Sprachenkonflikt und Sprachverdrängung in der verbalen Interaktion. Die zweisprachige Kommunikationsprozeß der Otomí-Indianer in Mexico*, Bern et al.: Lang.
- Kany, Charles E. (1951): *American-Spanish Syntax*, Chicago: University of Chicago Press.
- Leech, Geoffrey (1983): *Principles of Pragmatics*, Londres: Longman.
- Rath, Rainer (1979): *Kommunikationsprozeß. Analysen zur Textbildung und Textgliederung im gesprochenen Deutsch*, Götting: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Tannen, Deborah (1979): *Processes and Consequences of Conversational Style*, Ph. D. Diss. University of California Berkeley.

- Zimmermann, Klaus (1984): "Die Antizipation möglicher Rezipientenreaktionen als Prinzip der Kommunikation", en: Rosengren, Inger (ed.): *Sprache und Pragmatik. Lunder Symposium 1984*, Estocolmo: Almqvist & Wiksell, 131-158.
- Zimmermann, Klaus (1986): "El español de los otomíes del Valle del Mezquital (México), un dialecto étnico", en: *Actas del 2º Congreso Internacional Sobre El Español De América (Ciudad de México, 27 al 31 de enero de 1986)*, México D.F.: UNAM, 234-240.
- Zimmermann, Klaus (1992): *Sprachkontakt, ethnische Identität und Identitätsbeschädigung. Aspekte der Assimilation der Otomí-Indianer an die hispanophone mexikanische Kultur*, Francfort del Meno: Vervuert.

ANEXO

Interacciones de compra-venta

Mercado 1

.Ixmiquillpan, 2 de agosto de 1985 (Vmez 68): Chivos

C: comprador

V: vendedor

N: niña

- | | | |
|----|---|--|
| 1 | C | (Ruido de camiones) (...) luego y lo |
| 2 | C | maté y ya se terminó |
| 3 | V | también el dinero eso se me lo |
| 4 | C | voy a acabar en un día (ruido) |
| 5 | C | no pueden guardar |
| 6 | V | ay sí, entos qué voy a comer no, |
| 7 | C | órale a veintitrés |
| 8 | V | veinticinco ya el último |
| 9 | C | no la vas a vender así que |
| 10 | V | ay, ¿porqué no? pero ya que usted lo |
| 11 | C | eso si te lo aseguro |
| 12 | V | nos compra así sí es que |
| 13 | C | hijo como son, órale (risa) |
| 14 | V | está muy grande el chivo y le estamos dando barato |
| 15 | C | conste que no quisistes no te lo van a pagar |
| 16 | V | a órale no te |
| 17 | C | mecay |
| 18 | V | áy pero usted nos va a pagar los veinticinco |
| 19 | V | ya de los veinticinco ya los veinticinco ya (no se entiende) |
| 20 | C | no ya en serio ya ya no le |
| 21 | C | puedo subir más |
| 22 | V | (no se entiende) desde que ahora los veinticinco ya los |
| 23 | V | hubiera llevado (ruido de camiones) (...) ... |
| 24 | V | pues ya los veinticinco ya que tanto le falta para |
| 25 | C | (voz baja) nó hombre |
| 26 | V | otro dos mil (risa) pues órale |
| 27 | C | si pero ... órale veintitrés |
| 28 | V | (los veinticinco) no no los veinticinco ya |
| 29 | C | ¿no? ¿no? |
| 30 | V | ay con dos mil pesos con ese todavía te pones |

31	C		todo está caro
32	V		todo está caro por eso comprende que
33	V		está caro las cosas
34	C		bueno te lo aseguro que no lo vas a
35	C		vender así
36	V		por-eso te lo vendemos a usted. qué tanto
37	V		le falta los veinticinco
38	C		ahá verdad no (prolongado) no (corto)
39	V		veinticinco, órale
40	C		(con énfasis) veintitrés, veintitrés, veintitrés orale
41	C ₂		agárala
42	V ₂		veinticinco
43	C		veintitrés
44	V		veinticuatro porque ...
45	C		(empieza contar billetes:) quince, quince, quince,
46	V		ya le bajamos
47	C		diez y siete veintitrés veintitrés nada, diez y siete,
48	V		no
49	C		diez y ocho diez y nueve veinte
50	V		veinticuatro y le bajamos mil pesos ya
51	C		veintiuno veintidós veintitrés
52	V		veinticuatro no
53	V ₂		los veinticuatro ya
54	V		no ya le bajamos
55	C		(ya de una vez) déjala (hombre)
56	V ₂		tres mil quinientos no no no
57	V ₂		o pregunte si es que
58	C		órale
59	V		no, a ver como usted
60	V		no es ... le cuesta para juntar y nosotros también
61	C		pues suéltamela si está ni modo órale, sí o no
62	V ₂		no dónde creas
63	V		no ya le dijo ya le digo mil otros mil pesos
64	C		ya nada
65	V ₂		pues ya le bajamos mil pesos ya
66	C		(ruido) (...) yo no le puedo
67	C		pagar más
68	V		de poder si se puede nada más que no quiere
69	C		sí o no
70	V		órale los mil pesos ya no pues ya
71	C ₂		ya déjala de una vez
72	V ₁		no me entiende que ya le dije los veinticuatro mil, ya
73	V ₁		le bajamos mil
74	V ₂		(no se entiende) ni siquiera para pasaje (ruido de un tractor)

75	V ₁	sale quinientos pesos de pasaje de aquí adonde vivo
76	V ₂	ya se imagina cuánto sacrificio para elevar
77	C	ni modo, sabemos
78	C	ya también (no se entiende)
79	V ₁	ya por eso ya de una vez otro mil pesos
80	V ₁	ya le bajamos mil pesos a entonces ni-
81	C	ya nada ya nada
82	V ₁	modo
83	V ₂	nub _u hingui ne pos d _a mengui ya que va fuerza pa (si no quiere pues que se regrese apoco a la fuerza para)
84	C	ya suéltale
85	V ₂	da zi ts-i m _u daza da gut-i ha nu mina da mengui (llevar si se puede que pague y si no que se regrese)
86	V ₂	yague to d _a ncue (ruido) (apoco a quién va a enojar.)
87	V ₁	ya le bajamos mil pesos ya
88	N	(ruido) ahí le va (ruido)
89	V ₃	pe be g _a pede (ruido) (pero hay que contar)
90		(Entrega del dinero)
91	C	no vaya decir que falta otro
92	V ₁	no sé faltó faltó seis
93	V ₂	claro que falta
94	V ₄	algo así
95	C	pero este ... déme el lazito no,
96	V ₃	m _{et} -o h _{fi} (primero)
97	V ₃	ca ra nth _{hi} (quite el lazo)
98	V ₁	no el lazo no es que lo necesitamos
99	V ₁	para llevar más (...)
100	V ₃	mina ma dra cinturo da dat-i (entonces aunque sea su cinturón con)
101	V ₃	nde si para éso debe ser que prepararse
102	V ₃	lo que lo amarre

Mercado 2

Ixmiquilpan, 11 de marzo de 1984 (Vmez 50), pp. 28 - 33:Guaajolotes

La grabación no está completa. Falta el inicio de la compra-venta.

V - vendedor, masculino;

C₁ und C₂ - compradores, femenino.

- 1 C₁ Si usted mismo sabe que no hay ventas si usted
 2 C₁ mismo sabe que no hay ventas muy apoco
 3 V sí pero
 4 C₁ ya creció rápido, lo que les vendí ... ¿son otros?
 5 V₁ no estos son otros
 6 C₂ a poco los recién nacidos vale cien o no, ¿cual es
 7 V₂ pues
 8 C₂ lo menos?
 9 C₁ Estoy sacando a los que están más
 10 C₃ a los que están
 11 C₃ más macizos si están macizos
 12 V₁ lo meno
 13 V₂ lo menos mil cien órale
 14 C₁ Ay dónde crees usted. ¿así? ¿no?
 15 V₂ ¿A cómo está el maíz marchantita?
 16 C₁ Si pero es guajolota
 17 V₂ como están las cosas orita pues de dónde vamos a
 18 V₂ a sacar para comer, del mismo trabajo de uno
 19 C₁ pues sí eso sí se puede para
 20 V₂ pues a fuerza marchantita pues
 21 V₂ que es como ustedes usted tiene ganar algo
 (entonación que indica desesperanza)
 22 C₁ ya los ocho para que vea ya no le
 23 C₂ no marchantita
 24 C₁ doy más pues ya está ben pagado
 25 V₂ pues para
 26 V₂ usted se le figura pero ... la mera verdad ... pues
 27 V₃ no, es que orita
 28 C₁ entos a cómo lo va a dejar lo menos
 (rápido, con impaciencia, como si quisiera terminar la
 interacción
 y esperando una baja de la demanda)
 29 C₁ entonces
 30 V₂ a ver cuánto le estaba pidiendo a la
 31 V₂ marchantita, a ve verdad o pues
 32 C₁ áy pues la señora lo

33	C ₁	más lo pide pero no es como le digo yo ya le
34	C ₁	digo le digo cuando ella no las ella
35	V ₂	yo para que le
36	V ₂	digo cuál yo para que le digo
37	C ₁	no las compra se le dejamos más barato
38	V ₂	cuál para que le digo cuatro mil pesos de una
39	V ₂	vez le pidó el precio y nos arreglamos y ya ...
40	C ₃	este sí está bueno para mí
41	C ₁	pueden pedir pero
42	C ₃	mil pesos todavía se vale
43	V ₂	no (...)
44	C ₁	no dale más
45	C ₁	de veras está pa(ra) este este
46	C ₃	y ocho está yo le
47	C ₃	doy mil ocho cientos
48	V ₂	buen dinero marchantita
49	V ₂	pero pues ya le digo
50	C ₃	ahí está mil ocho ciento
51	C ₃	le doy por los dos, ya está yo ya estoy
52	C ₃	ofrendiendo pues también
53	V ₂	pues sí pero ese precio no
54	V ₂	da
55	C ₃	usted quiere mire también usted quiere un
56	C ₃	precio mire ni está muy bueno. ya así
57	C ₃	mil ocho cientos
58	V ₂	por eso te digo así de
59	V ₂	bueno (sí) quieren pues puede ver pero ya
60	V ₂	sabe que así es el precio no
61	C ₃	ora ya de una vez

Comentario:

Cabe destacar que V₁ se muestra muy seguro de sí mismo y no ceda a las presiones.

Rasgo particular:

Dos compradores compiten a partir de la línea 40.

Mercado 3

Ixmiquilpan, 11 de marzo de 1984 (Vmez 50), pp. 256 - 266:
Gujolote

C: femenino

V: masculino

1	C	[ya le dije no	
2	V	[ni modos que me lo va quedar, de ver(as),
3	V	[pero	
4	C	[bueno mil nueve ya solamente que lo quiere ...	
5	C	[¿sí o no?	
6	V	[no me conviene marchanta. Comprende las cosas
7	V	[que están orita y	
8	C	[p(ue)s también (d)ónde (d)ónde has visto
9	C		que una guajolota que valga mil ocho siempre vale	
10	C		dos cincuenta de trescientos ora ya porque	
11	C	[subió el maíz	por eso
12	V	[valfan valfan hace como
13	V	[cinco seis años pero orita (...)	
14	C	[órale ya le doy
15	C	[mil ... nueve ... ¿sí o no?	
16	V	[no marchanta no me conviene
17	V		sí no para eso lo traigo no lo traigo para	
18	V		pasearlo	

Mercado 4

Ixmiquilpan, 11 de marzo de 1984 (Vmez 50), pp. 272 - 301:
Gujolote

V: masculino

C: femenino

1	V	[no no, dame dos y media, órale	
2	C	[¿no?	a no, dos y ya
3	C	[de una vez hombre (...)	
4	V	[ya que traen dinero por eso
5	V		vienen a comprar más que vienen pedir fiados pero	
6	C	[mire. agárralo (ruido, no se entiende) ... órale	
7	V	[es
8	V	[dinero pero ... no me convence	
9	C	[bueno ya le ofrecí y no

10	C	[quiero ni modo ...
11	V	[todavía no me convence ese precio
12	C		bueno si no le convence ni modo (voz muy baja) (...) pausa)
13	C	[nadie le va a dar más
14	V	[pues si no me dan me lo
15	V		llevo no hay problema, yo también me lo sé
16	V		guisar marchantita. no más que orita pues
17	C	[Ya así está bien
18	V ₂	[apenas que
19	C	[(otra conversación) los dos
20	V	[apenas que ya está bien
21	C	[úhule pero para mí no
22	V	[Ya está bien esta sta chica
23	V	[cuál chico marchan-
24	C	[tita. cuál chico solamente
25	C	[después después se
26	V	[va usted se arrepentir, va ver
27	V	[no no yo no soy
28	V	[de esos que se arrepienta uno ya si no lo
29	C	[vendo
30	V	[no todavía
31	C	[conste yo le estoy pagando bien
32	V	[no llega el precio
33	C	[yo digo que ya está bien
34	V	[oye mire usted
35	V	[yo digo que ya está bien
36	V	[no llega el precio todavía como le digo si fuera el
37	V	[precio real yo pa(ra) qué lo ando cargando, como
38	C	[quién dice lo vendo y voy por más. pero pues
			(a otras personas) yo ya le estoy pagando pero se
			niego la paga ...

Mercado 7

Ixmiquilpan, 11 de marzo de 1984 (Vmez 50): Pollos

Sin regateo, puesto de venta de pollitos

- 1 V mire lo vamos a poner mejor a lo largo a lo largo
 2 y todos cabemos, eh ... agárrele agárrele señoras
 3 a sesenta eh, sí, pero no así, se me ahoga todo el
 4 pollo y luego. pues que van dos agárrele agárrele
 5 de sesenta de tres para arriba le vale sesenta (no se entiende)
 6 no mamacita ya se acabó ese tiempo
 7 C₁ cincuenta
 8 V cuál no mamacita sesenta sesenta y cinco de
 9 dos sesenta y cinco le vale es que por media
 10 docena le vale sesenta patrona y de dos le
 11 vale sesenta y cinco de dos
 12 C₂ cuánto por los dos
 13 V son ciento treinta ciento treinta mami
 14 C₂ (no se entiende)
 15 V mira sácame esta máquina (no se entiende)
 16 C₂ una
 17 C₂ bolsita para echarlos
 18 V pero solamente que
 19 V llevas de tres pa(ra) que te de yo bolsa
 20 C₂ voy a llevar dos

Mercado 8

Ixmiquilpan, 14 de marzo de 1983 (Vmez 45): Chivos

C: comprador, femenino

V: vendedor, femenino

C₂: comprador, masculino, colega de C

- 1 C (no se entiende) de los más baratos (no se entiende) avisar
 que se le
 2 C van a pagar bien baratos hay unos que pagan bien baratos
 3 V mhm
 4 C se los dejan, y en cambio uno (no se entiende)
 (... ruido, interrupción de la interacción)
 5 C ¿entonces no? está bien así (ofrece el dinero ofrecido) (no se
 entiende) (ruido) (interrupción de la interacción).
 7 V (rechaza)
 8 C está bien así, no (no se entiende, ruido de chivos)

9	C	(ruido de camiones) p(ue)s, pa(ra) que seamos (no se entiende)
10	C	[ora yo, cuatro tres, ándale (con voz muy baja) a veinte a quince
11	V	
12	V	mil (no se entiende) se le damos, le damos bien (ruido de camiones)
13	C	¿entonces no? así está bien ¿entonces no?
14	C	[¿entonces no? (Entonación muy intensa, tira la cuerda la (No se entiende, solicita un precio
15	V	
16	V	más alto)
17	C	que V tiene en la mano) no así está bien ... lléveselos le
18	C	dan lo que quieren y los pagan más baratito ni
19	C	o se lo dejan, que no estará uno bien
20	C	[¿entonces no? así está bien órale (voz muy baja) quiero quince
21	V	
22	C	está bien así (ruido. C, logra que V le deja los chivos al precio ofrecido)
24	C ₂	[lograste ventas sí o no sí
25	C	

Mercado 9

Ixmiquilpan, 21 de enero de 1981

(tomado de Flores Farfán 1984: 172 - 175): Pielés

1	C ₁	Cuánto quiere usted por los cueros. vale cien pesitos
2		seño no vale más. bueno. cuánto es lo menos con
3		ganas de vender ec
4	V	ciento peso (apenas se oye)
5	C ₁	¿cuanto? (voz fuerte)
6	V	ciento peso
7	C ₁	no marchantita mire pecerme (la señora parece
8	C ₁	como si se fuera) estamos tratando señoito
9	C ₂	(Pregunta que desvía la atención, no se entiende)
10	C ₁	Orita que vengas (responde) ceste no quiere usted
11	C ₁	lo que le doy
12	V	nnn
13	C ₁	bueno, cuánto lo menos
14	V	quiere doscientos (leise)
15	C ₁	quiere sesenta pesos caduno. es caro no. ciento
16		veinte el par. (La señora aparenta
17		irse). bueno setenta. ciento cuarenta. Especrame,
18		Si no te convie ... (Es)Pecerate (arrebata las pieles,
19		las pisa y saca el dinero)

20		Sí, no
21	V	sube
22	C ₁	si no te conviene to los llevas al fin que ya los
23		cueros no van a correr. órale (pisando los cueros
24		y dándole el dinero) no quieres discutir.
25		Si no te conviene. llévate los (suenas los cueros)
26		bueno nadie te da más. ya no más para que no digas
27		(Persuade a V ₁ a tomar el dinero burlándose y mostrándosele.
		Ofrece un turno pero reitera el suyo; se
		vale de una situación de hecho para
		cerrar la operación de compra-venta.
32		Impone el precio;
33		orilla a V ₁ a aceptarlo
34		C ₁ paga 70 Pesos cada cuero)
35	V	quipa ri ndgahi
36		(tu vendes tu lazo)
37	C ₁	estos cueros (recoge los cueros) no se pierden ya
38		(se regocija hablando sólo)



Martina Schrader-Kniffki

*Formas de tratamiento de
los zapotecas bilingües
(México) y su sincretismo:
aspectos del español
de América*

Universidad de Bremen. / CIESAS - Oaxaca

1. Un enfoque pragmático-sistemático del contacto de lenguas

La visión *latinoamericanística*, forma nueva y prometedora de investigación del español de América¹, abre enfoques que hasta ahora se han tenido poco en cuenta para América Latina.

El concepto de *espacio comunicativo*² dentro del cual se forma, entre otros, el sistema comunicativo del español de América como consecuencia de un proceso de contacto de lenguas, sugiere la integración de factores a menudo omitidos pero imprescindibles para un análisis de la realidad lingüística de estas comunidades de hablantes que forman el espacio cultural y comunicativo de América Latina.

Sobre la base de estos presupuestos es posible estudiar la formación de la situación lingüística como un *proceso global*³ incluyendo todas las partes participantes en el contacto. Las lenguas en contacto y las consecuencias del mismo se deben entonces estudiar y analizar de manera *integral*, es decir tomando en cuenta toda la complejidad de un sistema comunicativo. Eso lleva a un análisis de los diferentes niveles lingüísticos que también incluya los de la semántica y la pragmática.

Ahora bien, el siguiente estudio enfocará de manera especial el aspecto pragmático. Bajo este enfoque se describe y analiza el uso de sistemas de tratamiento en una situación de contacto lingüístico como uno de los aspectos que componen el fenómeno de la cortesía.

1. Véase Rivarola (1990); Zimmermann (1995:27).

2. Véase Rivarola (1990).

3. Zimmermann (1995:30).

Para caracterizar la situación del contacto lingüístico dentro de un concepto específico, se presupone la formación de un número de variedades lingüísticas: podemos constatar que en el *espacio comunicativo* creado por la situación de contacto lingüístico entre el *zapoteco* y el *español*, se ha formado un *continuo* de variedades lingüísticas que se caracteriza por diferentes grados de bilingüismo a nivel psicolingüístico, por transferencia de elementos, por alternancia de códigos, grados de interferencia y préstamos lingüísticos en la lengua misma. Dentro de este continuo se pueden definir, a manera de tipo ideal, dos sistemas lingüísticos sincréticos:

- 1 El zapoteco de la comunicación diaria
- 2 El español de la comunicación diaria.

La cortesía como fenómeno social se deja describir bajo las consideraciones teóricas precedentes como uno de los subsistemas del sistema social de la *interacción*, caracterizado por un campo pragma-semántico específico, del cual forma parte entre otros, el sistema del uso de las formas de tratamiento en una comunidad de hablantes.

La mirada pragmática presupone, más allá de una teoría del lenguaje, un concepto específico de hablante, que se distingue, por ejemplo, de la visión sociolingüística, la cual sin embargo sirve como importante punto de partida para la investigación. El concepto pragmático de hablante no se reduce a su supuesto papel de reflejar y reproducir las reglas y normas sociales en la interacción verbal, sino más bien se le considera como elemento activo que al actuar de manera sistemática y creativa *constituye* las reglas y relaciones sociales dentro de la interacción verbal.

Eso nos lleva a un concepto de cortesía estratégico⁴, según el cual se determinan los actos verbales para la expresión de cortesía dentro de sistemas de cortesía que varían entre las culturas en contacto. La *reorganización* del sistema verbal para la expresión de cortesía forma parte del proceso de formación de

4. La cortesía es un fenómeno bastante difícil de captar, como muestran los numerosos estudios que se ocupan de ello. Para un panorama de diferentes enfoques que tratan especialmente el fenómeno de la expresión verbal de cortesía véase Bachleitner-Feld (1995). Para el concepto de cortesía aquí relevante véase Brown/ Levinson (1987); Schrader-Kniffki (1994) y Schrader-Kniffki (1995). Según este concepto, las estrategias de cortesía se dividen entre cortesía positiva y cortesía negativa, cada cual formando un sistema para crear relaciones interpersonales de cercanía mutua y de distancia y respeto respectivamente.

los *sistemas comunicativos sincréticos*⁵ del zapoteco y español, respectivamente, en la comunidad de hablantes. Suponemos entonces, que del contacto lingüístico surgen dos sistemas para la expresión de cortesía, que corresponden a la formación de los dos sistemas lingüísticos sincréticos. Cada uno de los dos sistemas se forma bajo la influencia del otro. Estos dos sistemas de cortesía se refieren a la comunicación verbal en zapoteco y español respectivamente.

2. Ubicación local y cultural de la comunidad de hablantes

Los habitantes de la comunidad estudiada, San Juan Yaée, pertenecen al grupo étnico zapoteco.

De los 15 grupos étnicos que hay en Oaxaca, el de los zapotecas es uno de los más grandes, mostrando dentro del grupo gran diversificación, no sólo en términos lingüísticos. Se dividen en los zapotecas del Istmo, del Valle de Oaxaca, de la Sierra Sur y de la Sierra Norte⁶. Los pobladores de San Juan Yaée pertenecen a estos últimos; sin embargo, ellos mismos frecuentemente no reclaman su identidad nacional o étnica, sino se inscriben en un concepto propio de una identidad más bien local.

La comunidad está situada en el sur de México, en la región montañosa de la Sierra Juárez, que a su vez forma parte de la Sierra Madre Occidental. Esta región pertenece al estado federal de Oaxaca. San Juan Yaée se encuentra aproximadamente a 150 km de la capital estatal, la ciudad de Oaxaca. La zona, que rodea al pueblo, se conoce como el «Rincón».

Desde 1984 el pueblo dispone de una carretera y un servicio de autotransporte hacia la ciudad. Ultimamente se ha mejorado bastante esta carretera, por lo cual la frecuencia de contactos con el mundo urbano sigue creciendo. Sin embargo, el pueblo vive tiempos de relativo aislamiento en épocas de lluvia cuando el mal tiempo interrumpe a veces durante varias semanas la comunicación con la zona urbana.

Económicamente la población de San Juan Yaée se dedica sobre todo al

5. Acerca del concepto originalmente religioso del sincretismo, válido para datos lingüísticos véase Hill/ Hill (1986).

6. Acerca del grupo étnico de los zapotecas véase p.e. Alcina Franch (1993); Chance (1989), Fuente (1960) y (1977), Nader (1964), Whitecotton (1977). Todos los trabajos citados ofrecen bibliografías extensas sobre publicaciones acerca de la cultura zapoteca.

cultivo de maíz, frijol y caña de azúcar (sistema de subsistencia) y al cultivo de café. El café como producto de exportación significa la integración de la comunidad en las estructuras de la economía mundial y cierta dependencia de ella.

3. Lengua y caracterización de la situación de contacto lingüístico

Con muy pocas excepciones, el zapoteco es la lengua materna de la población. Es uno de los 56 idiomas indígenas de México. El zapoteco pertenece a la familia lingüística del oto-mangue y se divide según los subgrupos étnicos⁷. De hecho hay diferencias lingüísticas entre comunidad y comunidad que quizá no sean muy significativas para la lingüística, pero que son perfectamente percibidas y valoradas por los hablantes. El zapoteco de San Juan Yaée se llama «zapoteco del Rincón» y se adscribe al grupo del «zapoteco de la Sierra Norte.

Hoy en día el aprendizaje del castellano empieza, para la mayoría de los miembros de la comunidad, al entrar a la escuela. La mayoría de los habitantes es bilingüe; solamente una pequeña parte de la comunidad de hablantes son aún monolingües en zapoteco. El grado de dominio, tanto del zapoteco como del español, se determina por criterios sociales⁸.

Bajo el aspecto psicolingüístico, las consecuencias del contacto de lenguas se dejan describir dentro del espacio comunicativo, como *continuo de variedades sociales* que se limita por los dos polos externos del monolingüismo zapoteco y español respectivamente⁹. Las variedades lingüísticas que se integran a este continuo representan *interlenguas*, las cuales al 'fossilizarse'¹⁰ pueden adquirir un valor funcional: hay un número de hablantes que tienen una competencia

7. Acerca de la descripción y el análisis de la lengua zapoteca véase Butler (1980), Briggs (1961), Córdova (1886, 1987). El Instituto Lingüístico de Verano ha editado diversos estudios lingüísticos acerca de aspectos particulares del zapoteco; véase la bibliografía en Butler (1980).

8. Entre las categorías sociales cuentan también las variables biológicas del género y la edad, que para este grupo de hablantes son decisivas para diferenciaciones relevantes en todas las áreas de la vida social del pueblo.

9. Para el continuo de variedades sociales véase Schrader-Kniffki (1994) y (1995: 78).

10. Para el concepto de fossilización véase Selinker (1972), Klein (1992: 61-62). A partir de la observación de este fenómeno en el proceso de la adquisición de la segunda lengua se han desarrollado conceptos para describir las variedades lingüísticas que representan cada una un estado e el proceso de la adquisición de la respectiva segunda lengua. Véase Klein (1992: 40s.) y también las recomendaciones bibliográficas allí mismo.

comunicativa en el sentido de que dominan un gran número de las variedades del conjunto continuo. Una determinada variedad, al limitar su uso a una situación comunicativa específica, recibe un valor funcional. De esa manera se forma un *continuo de variedades funcionales*.

El *continuo de variedades funcionales* distingue cuatro subsistemas delimitados con bastante claridad, los que a su vez pueden ser aún más diferenciados. Si se dividen las variedades grosso modo, resulta un continuo con los siguientes campos-modelo:

- 1 *zapoteco*
- 2 *zapoteco de la comunicación diaria* con influencia del castellano
- 3 *castellano de la comunicación diaria* con influencias culturales del zapoteco
- 4 *español oficial*

4. *El análisis*

4.1 Fundamentos empíricos y metodológicos del análisis

El siguiente análisis se basa en un estudio del sistema completo de las formas de tratamiento de la comunidad de hablantes de San Juan Yaée¹¹. Este estudio consiste de un análisis de las formas de tratamiento tanto pronominales como nominales y la descripción de su uso. Para determinar su función e interdependencia, las formas se describen dentro de sus respectivos sistemas. La reconstrucción del sistema de tratamiento autóctono del zapoteco, como también la descripción del sistema de tratamiento del español de la ciudad de Oaxaca, sirven de base para determinar las influencias mutuas que se manifiestan en los dos sistemas sincréticos de San Juan Yaée. Partiendo de la suposición de que el valor pragmático de la forma de tratamiento se puede definir independientemente de su contexto, ya que se dirige directamente hacia el interlocutor verbal y establece una relación social entre éste y el hablante, este estudio se limita al análisis de las formas mismas¹².

11. Véase Schrader-Kniffki (1994).

12. Los datos que forman la base para este trabajo han sido recopilados por observación participante a lo largo de cinco años y mediante grabaciones de interacciones lingüísticas.

Ahora bien, para mostrar tanto el uso de las formas pronominales, como su interdependencia con la *elección de lengua* y además dilucidar el papel de la actitud de los hablantes hacia tal uso, nos servirán de base cinco entrevistas narrativas¹³, que se han llevado a cabo con el propósito de elicitare enunciados sobre el tema «respeto».

El entrevistador es hablante bilingüe nativo de San Juan Yaée, que tiene una competencia cultural y comunicativa amplia. Domina todas las variantes lingüísticas relevantes tanto del sistema comunicativo de San Juan Yaée como de la ciudad de Oaxaca.

Las entrevistas se guían por el tema general del *respeto y sus manifestaciones verbales y no verbales* en San Juan Yaée. La elección de la lengua (español) fue decisión del entrevistador, al igual que él decidió sobre el modo de preguntar y la elección de las personas que se iban a entrevistar¹⁴.

El método de las *entrevistas narrativas*, que se estableció originalmente para la investigación sociológica¹⁵, ofrece para el lingüista, además de un análisis en cuanto al contenido de los testimonios, perspectivas de análisis en diferentes niveles¹⁶. Schütze (1977) distingue para el análisis de entrevistas narrativas entre un aspecto formal y otro de contenido¹⁷. Tal afirmación adquiere todavía más

13. Las transcripciones de las entrevistas se encuentran en el anexo de este artículo.

14. La elección de las personas entrevistadas merecería atención especial, que excede el marco de este artículo. Para subrayar la importancia de este aspecto, que en las entrevistas se presenta de manera tan obvia, véase Luhmann (1976:22/ traducción nuestra): "Puesto el caso de que dos o más personas llegan a encontrarse en un campo de mutua perceptibilidad, se sigue que este sólo hecho lleva forzosamente a la formación de un sistema. Esta hipótesis no se basa en la facticidad sino en la selectividad de la relación establecida. Es decir, constitutiva para la formación de un sistema no es la constatabilidad en sí de "relaciones sociales", las cuales a manera de una red de relaciones interpersonales representan el sistema social. Es más bien el proceso de selección que se inicia necesariamente bajo la condición de la presencia mutua, el que constituye el sistema social como selección entre otras posibilidades, como por su misma selectividad.

15. Véase p.e. Schütze (1977).

16. Para los datos que se obtienen mediante la entrevista véase también Bechert/ Wildgen (1991:43), que se refiere al tipo de la entrevista sociolingüística en general".

17. "La aplicación de tales aspectos de evaluación formales se realiza sin embargo bajo dos condiciones, las cuales normalmente no se cumplen en la práctica de la investigación social. Estas son la disponibilidad de transcripciones de alta calidad por una parte y la disposición de interpretar los textos desde una perspectiva más bien formal y casi lingüística por la otra parte. ... En vez de esto se le advierte al investigador social evaluar sus entrevistas en primer lugar en cuanto a los aspectos del contenido que le interesen". (Schütze 1977: 53/ traducción nuestra)

validez en el caso de la *entrevista narrativa* en una situación de contacto de lenguas. El nivel formal de análisis, o sea el aspecto lingüístico de la entrevista, aquí requiere de una distinción adicional. La consideramos sumamente importante por su significado pragmático. En este sentido se puede distinguir entre la elección de la lengua de la entrevista y el aspecto lingüístico mismo, que se manifiesta en el transcurso de la entrevista. Entonces, para el análisis del uso de las formas de tratamiento pronominales reflejado en las entrevistas, se tomarán en cuenta los aspectos siguientes:

- 1 Elección de la lengua
- 2 Aspectos lingüísticos
- 3 Aspectos extralingüísticos.

El análisis de aspectos lingüísticos se refiere tanto al uso de las formas de tratamiento pronominales, tal como se manifiesta en la interacción verbal entre entrevistador y entrevistado, como a la interdependencia entre uso y elección de la lengua.

El análisis de aspectos extralingüísticos se refiere a los enunciados *sobre* el uso de las formas de tratamiento pronominales¹⁸.

4.2 El nivel lingüístico

4.2.1 La elección de la lengua

Se considera que la *elección de la lengua* tiene un carácter funcional. En ella influyen varios factores. Según aquellos se distinguen diferentes enfoques para el análisis de la elección de lengua en la interacción verbal¹⁹.

18. Para no exceder el marco de este trabajo dejamos de lado una perspectiva interesante e imprescindible para completar un estudio de este tipo: se trata de un estudio detallado y sistemático de la relación entre la realidad lingüística y la evaluación de la misma por parte de los hablantes. Hill (1991) ha mostrado la significancia de este aspecto. Aquí nos limitaremos a indicar brevemente los momentos en los cuales se da este caso de la manera más obvia.

19. Véase Bechert/ Wildgen (1991: 60ss)

El uso de una de las dos lenguas, que en este caso son el zapoteco y el español, depende de factores situativos. Para describirlo desde la perspectiva del hablante bajo aspectos sociolingüísticos, nos servirá el diagrama siguiente²⁰:



La elección de la lengua se rige en primer lugar por criterios de bilingüismo de los hablantes, en segundo lugar está determinada por aspectos funcionales. Según aquellos, el proceso de contacto de lenguas de San Juan Yaée se deja caracterizar gruesamente por cuatro tipos de elección de lengua:

20. Se trata de un diagrama que refleja de manera muy general los factores generales que pueden guiar las preferencias lingüísticas en un situación dada. De hecho, enfocando este aspecto a partir de análisis del discurso, se observa una multitud de posibilidades y posibles factores que influyen en la elección por el uso del zapoteco o del español respectivamente. De la misma manera no se tomó en cuenta la posibilidad de la alternación de código (code-switching).

21. Z = zapoteco; E = español; 0 = no hay interacción.

- 1 Uso de la lengua zapoteco autóctono de San Juan Yaée
- 2 Uso de la lengua zapoteco de la comunicación diaria
- 3 Uso de la lengua español de la comunicación diaria
- 4 Uso de la lengua español oficial

El uso de las lenguas *zapoteco autóctono* y *español oficial* se realiza bajo la condición del monolingüismo de por lo menos uno de los interactuantes.

La elección de lengua por parte de los interactuantes bilingües tiene una función específica en la que influyen factores de poder y prestigio según lo muestran los criterios válidos para el esquema general de la elección de la lengua.

La perspectiva pragmática que caracteriza a esta investigación, permite destacar el significado que tiene la elección de la lengua en cuanto a la constitución de la situación comunicativa específica, en la que se reproducen y establecen relaciones interpersonales e identidades sociales. Así aparece la elección de la lengua como proceso interactivo en el cual participan los (dos) interactuantes.

Todos los interactuantes de las entrevistas realizadas en español son hablantes bilingües. Las dos personas *entrevistadas* usan en sus interacciones verbales diarias el zapoteco. El hecho de que el entrevistador se dirige a ellos en español es sumamente decisivo para la constitución de la relación interpersonal entre ellos: con esta elección y su aceptación por parte del entrevistado se establece una relación social específica, que se caracteriza por una mutua *distancia personal y social*. Los dos evitan el código interno de la comunidad de hablantes, el cual como tal es expresión de relaciones interpersonales de cercanía y confianza²². Tanto el zapoteco como el español adquieren una nueva función comunicativa e interactiva en la situación de contacto de lenguas. La decisión en favor de uno de los dos sistemas sirve aquí como estrategia para crear un tipo de relación social, que surge del contacto. Por el hecho de crear un tipo de relación interpersonal diferente, *los mismos sistemas comunicativos adquieren una función pragmática distinta* a la que se les adscribe en una situación interactiva en la que no influye el aspecto del contacto.

22. En situaciones oficiales de comunicación interétnica, p.e. reuniones con interactuantes hispanohablantes, se observa muy bien la función del zapoteco como código interno: Las discusiones que frecuentemente siguen a un planteamiento de la persona hispanohablante, se llevan a cabo en lengua zapoteca. A veces desvían del asunto y tratan problemas, que se consideran de mayor importancia; en otros casos giran alrededor de cuestiones estratégicas relacionadas con el trato de las propuestas, en algunos casos problemáticos del interactuante. Este tipo de elección de lengua no solamente se realiza no obstante la ininteligibilidad de la persona hispanohablante, sino más bien con el mismo propósito de no dejarlo invadir el espacio comunicativo íntimo, que ofrece el uso del zapoteco en la situación comunicativa de este tipo.

Sin embargo, cabe destacar que la función pragmática de la elección del español como sistema de comunicación en los dos casos ejemplares aquí relevantes se distingue de manera decisiva. Este hecho se debe al contacto entre dos sistemas personales diferentes.

En adelante se verá que el uso de la forma de tratamiento pronominal y su interdependencia con la elección de la lengua también determina la no elección del zapoteco como estrategia.

4.2.2 El sistema de tratamiento pronominal de San Juan Yaée²³

a) Formas de tratamiento pronominales del zapoteco autóctono

1° La totalidad de las formas de tratamiento a disposición de una comunidad de hablantes constituye su sistema de tratamiento²⁴. Este sistema incluye formas pronominales de tratamiento cuyo uso se refleja también en las terminaciones del verbo, así como formas nominales de tratamiento. El siguiente análisis se limita a las formas del sistema pronominal²⁵.

Las entrevistas que se realizaron en lengua zapoteca reflejan el uso *normal* de las formas de tratamiento pronominales en San Juan Yaée²⁶:

- 1 e buenu ca' modu lui' na'a zo-u ni' la' respetu na' runu' neda'
rine-u
bueno por tí ahora que vienes aquí es respeto el que me haces al hablarme
- 2 ...
- 3 E ati' ati' cati' un rui' lenu' didza' shtila' nu nu nu rui' lenu' didza'
shtila' guinaru' zhon
y cuando alguien habla contigo español, alguien habla contigo español digamos
- 4 bunachi òn ti' raca' didza' shidza' guinaru' zhon
personas que no hablan zapoteco digamos pues

23. Véase esquema I.

24. Véase Braun/ Kohz/ Schubert (1986:XVI).

25. La descripción tanto del *sistema* de tratamiento pronominal como también del *uso* de las formas de guía por los conceptos básicos bien conocidos que se introdujeron por Brown/ Gilman (1960) para la diferenciación del uso de las formas de tratamiento pronominales. Según ellos, se puede diferenciar el uso de los pronombres según los criterios de *asimetría* y de *reciprocidad*.

26. Véase también esquema I.

- 5 nazhi' runi' lui' cati' nacatsa' lui' re' ulegaqui usted
cómo te sientes cuando supongamos tú les hablas de usted
- 8 ati' bunachi' te lui' tú
y la gente te contestan de tú

La forma de tratamiento zapoteca *lui'*, que aquí tanto entrevistada (e) como entrevistador (E) usan recíprocamente, representa la alocución normal entre los hablantes de San Juan Yaée y constituye una relación simétrica que reproduce las reglas sociales internas de la comunidad.

2° Las formas zapotecas de tratamiento respetuoso *cuinu'* y *cuinli'* se aplican de manera no recíproca exclusivamente a los ancianos. Con ello se constituye una relación social asimétrica y de distancia, que refleja la valoración de la edad y de la sabiduría, válida en el sistema social del pueblo. La forma zapoteca *cuinu'* es la forma de tratamiento pronominal zapoteca de respeto que se usa exclusivamente y siempre para las personas ancianas. Ellas disfrutaban de un alto prestigio en el pueblo. La edad avanzada significa en la cultura zapoteca, entre otras cosas, experiencia y conocimiento. Las personas que cumplen con estos requisitos merecen un tratamiento que eleve y distancie.

Más allá de su función como forma de tratamiento, esta forma es un pronombre reflexivo y significa en castellano *tú* - y *ustedes mismo(s)*; se la usa como expresión de énfasis. Con eso adquiere un significado de afirmación y atención especial.

En la entrevista II mostramos un ejemplo del uso no recíproco de la forma *cuinu'*.

- 7 E ca' neda' ani'na' rala' guinábi'da' cuinu' öö öö
a diferencia de mí entonces debo de preguntarle a usted
- 8 bíxhina' bíxhina' rui'ru' le' respetu
a qué a qué es que le llamamos respeto
- ...
- 17 e nachi'i luza'aru' òn runru' respetu bunachi cle'
tal vez a nuestros semejantes si respetamos a las personas verdad
- 18 para lexi camodi camodu lui' nachi'xi ruza'aru'na' zhon
para también por ejemplo tú tal vez a nuestros semejantes...

Podemos constatar entonces que el sistema de tratamiento zapoteco ofrece cuatro formas de tratamiento pronominales con su respectivo significado pragmático:

1° *Lui'* y *lubi'ili'* como formas de uso normal constitutivas para relaciones de igualdad y cercanía. Todos los miembros sienten esta cercanía hacia todos los miembros de la comunidad. La designamos cercanía zapoteca (*cercanía*).

2° Las formas *cuinu'* y *cuinli'* son formas de uso excepcional que constituyen relaciones de desigualdad, es decir de enaltecimiento y distancia social. Es una distancia particular de la cultura zapoteca o más bien refleja las reglas sociales internas de la comunidad. Por eso se designa distancia zapoteca (*distancia*).

b) Formas de tratamiento pronominales del español de la ciudad de Oaxaca

El español de la ciudad de Oaxaca distingue al igual que en la mayoría de las regiones mexicanas las formas pronominales:

1 *tú*

2 *usted*

3 *ustedes* como forma pronominal plural para *tú* y *usted*

Los hablantes los usan según criterios de igual o diferente edad, confianza o distancia, igual o diferente rango o posición y el nivel de educación. El uso de las formas no se rige en primer lugar por reglas mas bien fijas, tal como sucede en zapoteco, sino depende en muchos casos de decisiones individuales. Aquí el uso recíproco de la forma *tú* corresponde a una relación simétrica amistosa.

El uso de *tú* o *usted* expresa cercanía (*cercanías*) o distancia (*distancias*) respectivamente en el sistema de cortesía español.

c) Formas de tratamiento pronominales y su uso en el sistema sincrético del español de San Juan Yaée

El uso del español de San Juan Yaée se caracteriza por el uso exclusivo de las formas de tratamiento pronominal *usted* o *ustedes*. Significativamente la forma española *tú* no se usa por los miembros de la comunidad de hablantes. Esto es un aspecto decisivo, porque también el hecho de que no se haya aceptado esta forma de tratamiento presenta un fenómeno que merece consideración teórica en la observación del contacto lingüístico entre sistemas de cortesía.

Dos entrevistas, realizadas en el sistema comunicativo del español de San Juan Yaée, aquí llamado *español de la comunicación diaria*, nos sirven de modo ejemplar para las siguientes observaciones²⁷:

1° La elección y el uso del *español* junto con el *uso no recíproco* de la forma *usted* crea una relación asimétrica y distanciante²⁸.

- 168 E aha
169 bueno tú que has ido a la ciudad
170 y que sabe hablar español y dialecto
171 cómo sientes cuando
172 cuando tú le hablas a alguien
173 cuando a alguien le hablas de usted y esta persona te
habla de tú
175 ...
185 e cómo le diré...²⁹

Aquí, la elección del español ofrece la posibilidad de constituir una relación interpersonal diferente de la que se establecería con el uso del zapoteco. La igual edad de los interactuantes, que se da en este caso, normalmente sería el criterio según el cual estos deberían usar la forma zapoteca de tratamiento *lui'*, considerada como expresión del uso *no marcado* y de *reciprocidad* en las interacciones del grupo de hablantes.

Al usar la forma española *tú*, el entrevistador marca una relación interpersonal entre iguales y de amistad, típica para el sistema de cortesía

27. Véanse también los esquemas II y III.

28. Véase también esquema II.

29. Véase la entrevista III en el anexo de este trabajo.

de la ciudad de Oaxaca. Esta hipótesis se reconfirma en (169/170), cuando él alude a una experiencia ciudadina de su interactuante compartida por él, que está radicado en la ciudad. Aquí, a la vez, el entrevistador adscribe a la persona entrevistada la misma identidad que reclama para sí mismo. La inscribe en la experiencia de ir a la ciudad y saber hablar tanto español como zapoteco.

En Yaée no se establece este tipo de relación. Aquí la forma pronominal española *tú* normalmente no se usa³⁰. La entrevistada a su vez acepta el uso del español para esta situación interactiva, sin embargo asume la identidad de un miembro de la comunidad de hablantes de San Juan Yaée y lo expresa en el uso de la forma *usted*, mientras que el entrevistador sigue usando la forma *tú*. Ellos, en el transcurso de toda la interacción verbal, constituyen una relación social de desigualdad y distancia mutua. Esta situación se genera por el enfrentamiento de dos sistemas de cortesía diferentes: el uso verbal de la entrevistada sigue las reglas del *sistema sincrético del español de San Juan Yaée*, según las cuales la forma *usted* expresa el respeto y la distancia que merecen todas las personas ajenas al grupo. El uso de la forma *tú* proviene del sistema del español de la ciudad de Oaxaca.

De esta manera se interpreta el uso de la forma *usted* por parte de la entrevistada como *lexema* español con un *significado pragmático* generado por el sistema de cortesía zapoteco.

2° El uso recíproco de la forma de tratamiento pronominal *usted* crea una relación simétrica de distancia mutua³¹:

- | | | |
|-----|---|--|
| 96 | E | en caso de <u>usted</u> no |
| 97 | | qué siente cuando <u>usted</u> le habla a una persona de usted |
| 98 | | y esta persona a <u>usted</u> le contesta o le habla de tú |
| ... | | |
| 203 | e | gracias gracias |
| 204 | | gracias a <u>usted</u> |

30. Véase esquema I.

31. Véanse esquema III y la entrevista IV en el anexo.

Como en la entrevista anterior, aquí también se da el caso de una relación interpersonal distinta, establecida con el uso del sistema comunicativo del español. El encuentro entre 'joven' y anciano, tal como sucede aquí, representa una situación interactiva que requiere el uso no recíproco y marcado por respeto del las formas *cuinu' / lui'* del sistema comunicativo y de cortesía del zapoteco. El entrevistado no solamente es una persona anciana, sino también merece honor especial en el pueblo por el hecho de ser la persona clave en el consejo de ancianos. A él se le dirige exclusivamente con el uso no recíproco de la forma pronominal de *cuinu'*.

El uso del español amplía la gama de posibilidades de establecer relaciones interpersonales marcadas por respeto: el uso de la forma pronominal española *usted* por parte del entrevistador en esta situación comunicativa adquiere un significado pragmático que corresponde al significado de la forma *cuinu'* del sistema de cortesía del zapoteco, constituyendo de esta manera una relación asimétrica de distancia personal tal como es válida dentro del grupo de hablantes. La determinamos como distancia zapoteca (*distancia*).

Ahora bien: para la constitución de la relación interpersonal entre los dos interactuantes, el uso *recíproco* de la forma *usted* es muy significativo. Con ello se establece una *relación social simétrica de distancia mutua*. De hecho se trata de una relación social que no existe dentro del sistema de cortesía zapoteco y que es semejante a las relaciones sociales establecidas por el uso recíproco de la forma *usted* en el ambiente urbano.

4.3 Nivel metalingüístico

Se observa en general que las personas entrevistadas muestran un alto grado de conciencia sobre la posibilidad de matizar relaciones

32. Esta conciencia lleva hasta conflictos personales, como muestra el ejemplo de un habitante del pueblo, que estableció una relación de amistad y cariño con una persona ajena que vivía en el pueblo al notar la cercana relación interpersonal que se había creado entre ellos, empezó a vacilar entre el deseo de tutearse con ella y la imposibilidad de hacerlo, dada por las reglas sociales del pueblo. Su decisión resultó en favor de estas últimas, siempre explícitas y fijas; en este caso referentes al uso de formas pronominales constitutivas para diferentes relaciones interpersonales.

interpersonales con el uso de diferentes formas de tratamiento³². El hecho de que los miembros de la comunidad de hablantes distingan entre diferentes maneras de usar formas de tratamiento e incluso expresen opiniones acerca de la calidad de relaciones interpersonales que se crean con ello, coincide con observaciones hechas antes y aparte de las entrevistas. A base de tales observaciones surgió el proyecto de las entrevistas narrativas³³.

Para los habitantes del pueblo, "respeto" representa un concepto clave y útil para designar diferentes actividades sociales y delimitar la propia identidad como pueblo. El término se aplica, por ejemplo, para describir el significado de la participación de cada miembro de la comunidad en los numerosos y diferentes rituales del pueblo³⁴ o para distinguir entre ajenos y «gente de nosotros»³⁵, de manera que se ofreció como idea principal para elicitación de enunciados sobre el concepto de cortesía válido en la vida cotidiana de este pueblo.

En las entrevistas se distinguen dos testimonios diferentes, que se refieren al uso de la forma *usted*, según los cuales podemos distinguir entre dos diferentes significados pragmáticos para esta forma:

a) > *El español sirve mejor para expresar respeto porque ofrece la forma pronominal usted (III/ 188-204, esquema II). > El uso de usted expresa respeto (IV/ 100/101, esquema III):*

- | | | |
|-----|---|---------------------------|
| 188 | E | y y qué idioma es más |
| 189 | | tiene más respeto |
| 190 | | el español o el dialecto |
| 191 | | el zapoteco |
| 192 | | cual se expresa con mayor |

33. Las partes de las entrevistas que aquí estudiamos son las que en menor grado reflejan pasajes meramente narrativos. Sin embargo nos sirven para un análisis ejemplar delimitado al aspecto del tratamiento pronominal.

34. Los rituales que se celebran en el pueblo son p.e. las fiestas, los tequios, las asambleas etc. Se trata de eventos que se repiten continuamente y que se consideran como factores estabilizantes para la unidad del pueblo, que tiene un valor esencial para la existencia del mismo. La participación obligatoria en estos rituales se define como *respeto al pueblo*.

35. Véase la distinción entre *bōni' shidza'* y *bōni' shtila'*: *hombre de nosotros* y *hombre de castilla*. En general se describe el comportamiento ajeno, diferente a las costumbres del pueblo, con las palabras "no tienen respeto". Así se caracterizan p.e. los habitantes de los pueblos vecinos.

- 193 se puede uno
194 expresar el respeto mejor
195 e seguro el español
....
203 porque siempre pues al
204 siempre pues la gente luego nos habla de usted

La entrevistada se refiere a la forma pronominal *usted* del español, a la cual adscribe el significado pragmático que posee en el sistema de cortesía español.

- Esta forma para ella expresa de la mejor manera respeto³⁶.
100 cuando le hablan a uno de usted
101 es que respetan a uno

El entrevistado se refiere al uso de la forma de tratamiento *cuinu'* hacia él mismo como anciano y persona de honor especial en la comunidad de hablantes. Con eso adscribe un significado pragmático zapoteco a una forma de tratamiento española³⁷.

b) > *El uso de la forma usted, en cuanto se usa de manera no recíproca estableciendo de esta manera una relación interpersonal asimétrica que se basa en la diferencia de la edad, se considera como algo negativo (III/ 173-180, esquema II).*

- 173 E cuando a alguien le hablas de usted
174 y esta persona te habla de tú
175 e pues si es gente mayor
176 y yo soy menor

36. Es interesante que este testimonio representa una inversión de la realidad lingüística: los interactuantes hispanohablantes nunca se dirigen a los hablantes bilingües de la comunidad con la forma pronominal *usted*, mientras que estos últimos *siempre* usan esta forma en el trato interpersonal con personas hispanohablantes. Esto es un hecho que se refleja en la entrevista misma y que abre perspectivas a un cuestionamiento sistemático acerca de la discrepancia entre realidad lingüística y su evaluación por los hablantes. Para esto véase también Hill (1991).

37. También en el caso de los ancianos podemos afirmar que no se les aplica la forma de trato respetuoso por parte de personas hispanohablantes.

- 177 y me habla de tú pues
 178 como no siente uno bien no
 179 porque es mayor la persona
 180 y nos habla de tú

Este enunciado se refiere a la *forma* española de tratamiento respetuoso, mientras que se describe su *uso* según las reglas de cortesía del zapoteco. La posibilidad de evaluar este uso según propios sentimientos puede resultar de una distancia creada por hablar de ello en español.

De la misma manera se clasifican significados diferentes para el uso de la forma *tú*:

c) > *Con el uso de la forma pronominal se expresa amistad (III/ 186-187, esquema II):*

- 186 e si tiene una amistad con la gente
 187 pues ya se habla de tú no

El enunciado se refiere a la forma de tratamiento pronominal tal como se usa en el sistema de cortesía español de la ciudad de Oaxaca. La función de la forma pronominal *tú* de crear relaciones amistosas ya se ha descrito. Como se mencionó, se trata de un tipo de relación interpersonal que en San Juan Yaée no se establece.

d) > *El uso de tú representa el uso normal, no marcado. Eso se siente negativo (III/ 192-208, esquema II).*

- 192 F cual se expresa con mayor
 193 se puede uno
 194 expresar el respeto mejor
 195 G seguro el español

 203 porque siempre pues al
 204 siempre pues la gente luego nos habla de usted
 205 en cambio aquí en el pueblo
 206 siempre se habla de tú no.
 207 en dialecto pues
 208 siempre se habla de tú

La forma pronominal *tú* funciona en este caso como lexema español con un significado pragmático procedente del sistema de cortesía zapoteco.

e) > *El uso de tú inferioriza al interlocutor (IV/ 104-105, esquema III)*

104 y cuando hablan de tú

105 entonces ya es hm comparación

El uso de la forma *tú* aparece aquí en la función pragmática de asignar un estatus inferior. Se refiere al uso no recíproco de la forma pronominal *tú* por los hablantes que vienen de afuera y que en su mayoría tutean a los miembros de la comunidad. El uso no recíproco de la forma *tú* en este contexto implicaría el uso no recíproco de la forma pronominal *usted* respectivamente y por lo tanto tiene un significado pragmático de distancia.

5. Conclusión

5.1. Aspectos teóricos

Antes de resumir los resultados arrojados por el análisis que llevamos a cabo en el transcurso de este trabajo, queremos destacar los aspectos teóricos que forman la base del mismo.

1. El contacto de lenguas y sus consecuencias se analizan dentro de un *espacio comunicativo*. En éste se ponen en contacto dos sistemas culturales y comunicativos que se influyen mutuamente. Es decir, para analizar las consecuencias de este contacto hay que tomar en cuenta no solamente los cambios que surgen del contacto lingüístico para una lengua sino para las dos lenguas en contacto.

2. A fin de analizar las consecuencias del contacto lingüístico, nos parece conveniente tomar en cuenta tanto el significante como el significado del signo lingüístico y separar estos dos aspectos para los fines del análisis. Eso nos permite diferenciar en mayor grado la procedencia de elementos adaptados de un sistema al otro.

3. El concepto de lenguaje que presuponemos es el de un sistema abierto, dinámico y variable, formado por un número de variedades lingüísticas. El uso de tales variedades por parte de los hablantes se realiza en un contexto pragmático-sistemático y funcional.

El enfoque del aspecto sistemático de todo uso lingüístico, tal como se manifiesta en la interacción verbal, conlleva las siguientes consecuencias metodológicas e hipótesis para la investigación:

a) Cualquier fenómeno lingüístico-pragmático se analiza dentro de su contexto sistemático.

b) Cualquier fenómeno lingüístico-pragmático se considera como resultado de un proceso de selección. El concepto de selección parte de la idea de un campo de posibilidades, de las cuales los interactuantes eligen y/o no eligen ciertos elementos³⁸. Así, para el sistema de la interacción, tanto las elecciones como también las no elecciones reciben un valor teórico³⁹.

c) El carácter abierto, que suponemos para todo tipo de sistema, propicia su capacidad de generar *reorganizaciones* de los respectivos subsistemas. Estas reorganizaciones, consecuencias del contacto de sistemas, que se lleva a cabo en cada interacción, se dejan describir como *sistemas sincréticos* que reúnen elementos de sus subsistemas, refuncionalizándolos dentro del nuevo sistema.

38. La noción de selección alude a una diferencia entre el concepto de interacción que propone la etnometodología y el concepto de interacción como *sistema social*, que aquí se considera relevante: el punto clave donde divergen los conceptos consiste en el papel que se adscribe al medio ambiente. Según el análisis de la conversación de corte etnometodológico, el contexto se reproduce en la interacción misma, lo que lleva como paso metodológico a la exclusión de cualquier dato contextual (Véase Levinson 1983, 1990: 285ss) para concentrarse exclusivamente en el dato lingüístico presente en la interacción misma. La teoría de los sistemas sociales, tal como la formuló Luhmann, determina la relación entre interacción y contexto como selectivo: "Respecto al medio ambiente complejo, el sistema establece una relación selectiva; respecto al contexto relevante (y como tal ya producto de selección) establece una relación de complejidad respectiva". (Luhmann 1976: 28/ traducción nuestra)

39 Véase en el análisis p.e. el hecho de la *no-elección* del uso del zapoteco como sistema comunicativo, al igual la *no adopción* de la forma pronominal *tú* como forma de tratamiento.

5.2 Aspectos empíricos

El análisis de *entrevistas narrativas* nos sirvió de ejemplo para describir algunos aspectos de una de las variedades del *español de América*.

A base de un enfoque pragmático-sistemático del contacto de lenguas, mostramos que las *influencias mutuas de los dos idiomas participantes en el contacto tienen un carácter sistemático y funcional*. Esto se muestra con el ejemplo del uso de formas de tratamiento como uno de los aspectos de cortesía.

Para ello partimos de la hipótesis de que la situación de contacto lingüístico entre zapoteco y español genera dos sistemas lingüísticos sincréticos, de los cuales forman parte los dos sistemas pragmáticos de formas de tratamiento y su uso.

Para este trabajo nos limitamos al sistema sincrético del español de la comunicación cotidiana que se habla en la comunidad de hablantes de San Juan Yaée. Entre los resultados del análisis se destacan los aspectos siguientes.

1° Tanto la reconstrucción del sistema de tratamiento pronominal zapoteco como la descripción del sistema de tratamiento pronominal español arrojan formas de tratamiento pronominales *no marcadas* y *marcadas*. El uso de las formas tiene la función de constituir relaciones interpersonales de *cercanía* y de *distancia* respectivamente. Es importante que las categorías de cercanía y distancia tienen un significado distinto según el sistema de cortesía al que pertenecen.

Cercanía en el sistema pragmático zapoteco expresa la pertenencia al grupo. Por lo tanto se establecen relaciones interpersonales de este tipo exclusivamente con personas que pertenecen a la comunidad de hablantes. Ligado a eso está la *elección de la lengua*, en tanto se trate de relaciones entre personas que se comunican en zapoteco.

Las relaciones interpersonales de *distancia* se distinguen según la elección de la lengua.

Distancia en el sistema del zapoteco de la comunicación cotidiana se establece de manera categórica hacia ancianos. Si se elige el *sistema del español de la comunicación cotidiana*, esta relación se establece hacia ajenos. Las relaciones de distancia se caracterizan normalmente por su asimetría,

que se expresa en el uso no recíproco de la forma de tratamiento pronominal.

En el sistema pragmático del español se constituyen las relaciones interpersonales de cercanía y de distancia según decisiones individuales que expresan, entre otras cosas, amistad y respeto respectivamente.

2° El significado pragmático de las formas de tratamiento y su sincretismo se muestra con toda su complejidad al tomar en cuenta los diferentes niveles de análisis y su interdependencia, que ofrece la *entrevista narrativa*. Para el sistema del *español de la comunicación cotidiana* observamos:

a) La *elección de la lengua* que se refleja en las entrevistas, se caracteriza por la *no-elección del zapoteco de la comunicación cotidiana* y la *elección del español de la comunicación diaria*. Este solo hecho implica la posibilidad de expresar nuevas figuras sociales, diferentes de las que se establecen en el sistema del zapoteco. Lo importante es que no solamente la elección de la lengua sino también los sistemas comunicativos mismos adquieren un significado pragmático que antes no tenían; así, en este caso, el español que se encuentra en contacto con el zapoteco adquiere la función de un sistema comunicativo creador de relaciones interpersonales de distancia.

b) La elección de la lengua española junto con el uso de las formas de tratamiento en las entrevistas muestran que los hablantes han adoptado elementos del sistema del español para ampliar la posibilidad de establecer y diferenciar en mayor grado relaciones interpersonales de *distancia*. Este aspecto se refleja en el sistema del *español de la comunicación cotidiana* por la *no adopción* de la forma *tú* y la *adopción* de la forma *usted*. Eso se refleja en las entrevistas:

- 1° en el uso no recíproco de la forma *usted* (entrevista III) y
- 2° en el uso recíproco de la forma *usted* (entrevista IV)

El uso de la forma *usted* en los dos casos se determina como sincrético. Se trata en los dos casos de un lexema del español. Lo que fundamentalmente importa es su significado pragmático diferente: el uso no recíproco de la forma *usted* en la entrevista III refleja un significado pragmático que proviene del zapoteco, mientras que el uso de la forma

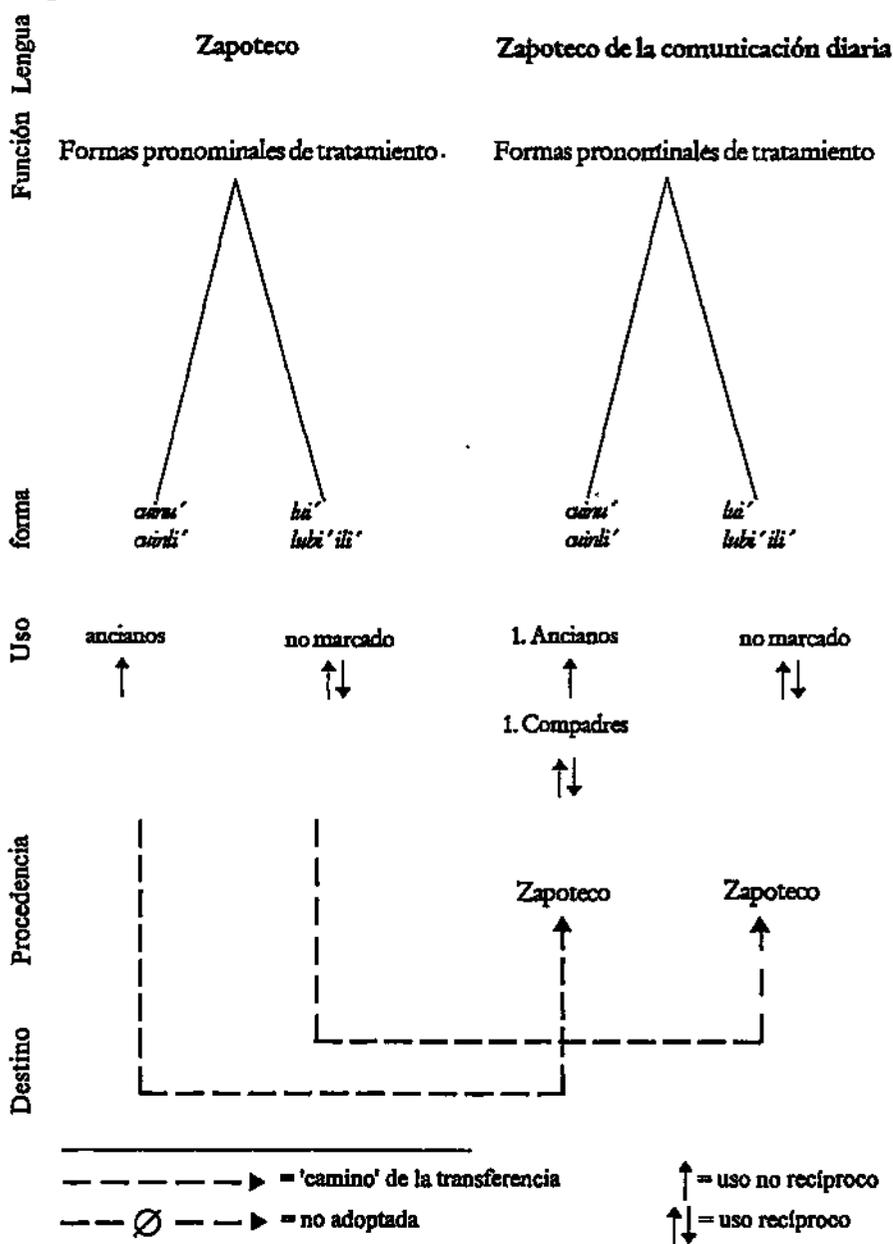
tú por parte del entrevistador en la misma entrevista proviene tanto como lexema, como también en su significado pragmático, del español.

El uso recíproco de la forma *usted* en la entrevista IV se determina por su significado pragmático que proviene tanto en el caso del entrevistador como en el caso del entrevistado, del zapoteco. Sin embargo hay una diferencia: el entrevistado usa la forma *usted* tal como se usa con ajenos mientras que el entrevistador la emplea tal como se usa entre los miembros de la comunidad de hablantes para con los ancianos.

c) Al adscribir al uso de las formas pronominales diferentes funciones, los hablantes se refieren al sistema de cortesía zapoteco y español respectivamente. De esta manera constatan diferentes significados pragmáticos para un significante:

- usted:*
- 1° expresión de respeto,
apreciación: positiva,
procedencia: sistema de cortesía español.
 - 2° expresión de respeto
apreciación: ninguna
procedencia: sistema de cortesía zapoteco
 - 3° expresión de la diferencia de edad,
apreciación: negativa,
procedencia: sistema de cortesía zapoteco.
- tú:*
- 1° expresión de amistad
procedencia: sistema de cortesía español
 - 2° uso normal
apreciación: negativa
procedencia: sistema de cortesía zapoteco
 - 3° expresión de inferioridad
procedencia: sistema de cortesía español

esquema I



Español de la comunicación diaria

Español oficial

Formas pronominales de tratamiento

Formas pronominales de tratamiento

usted
ustedes

tú
ustedes

usted
ustedes

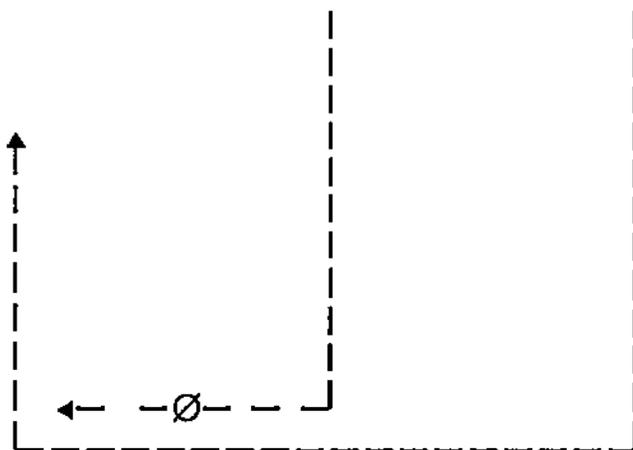
forma única



marcado por los criterios:
igual edad
confianza
igual rango o posición
nivel de educación



marcado por los criterios:
diferente edad
distancia
diferente rango o posición
nivel de educación



Esquema II: Elección de la lengua, uso de formas pronominales y su apreciación (E III):

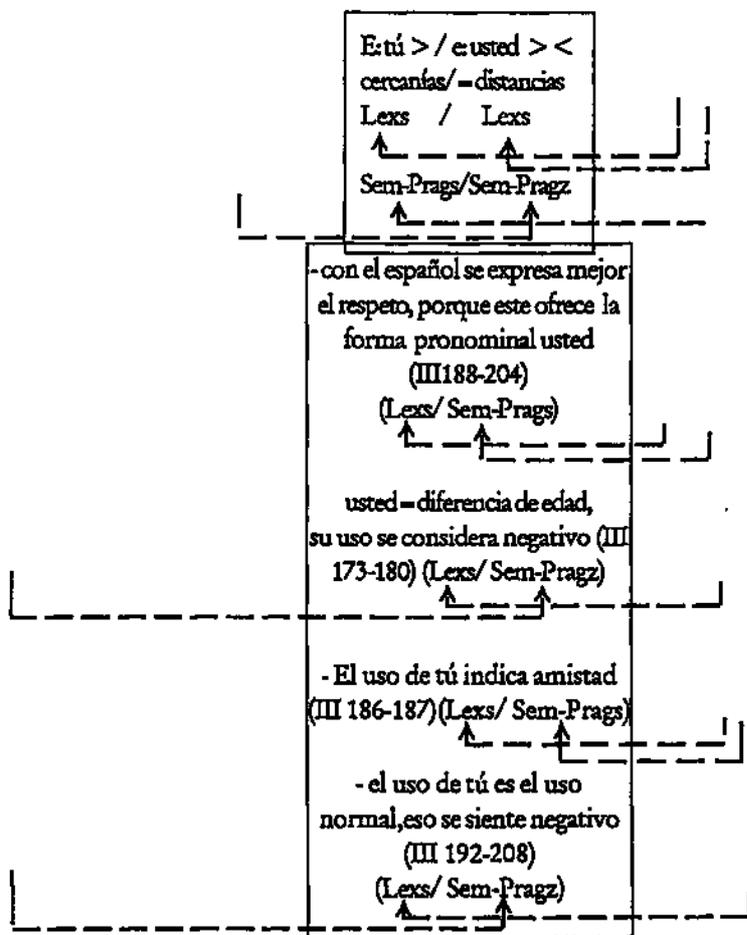
Elección categórica de la lengua: hablantes monolingües Zapoteco	Elección de la lengua: hablantes bilingües Zapoteco de la comunicación diaria	Elección de la lengua: hablantes bilingües Español de la comunicación diaria	Elección categórica de la lengua hablantes monolingües Español
---	---	--	---

(ejemplo entrevista I y II)

0

(ejemplo entrevista III)

(ejemplo entrevista V)



Formas de tratamiento de los zapotecos bilingües

> = uso no-recíproco

× = uso recíproco

Sem-Pragz = significado pragmático del zapoteco

Sem-Prags = significado pragmático del español

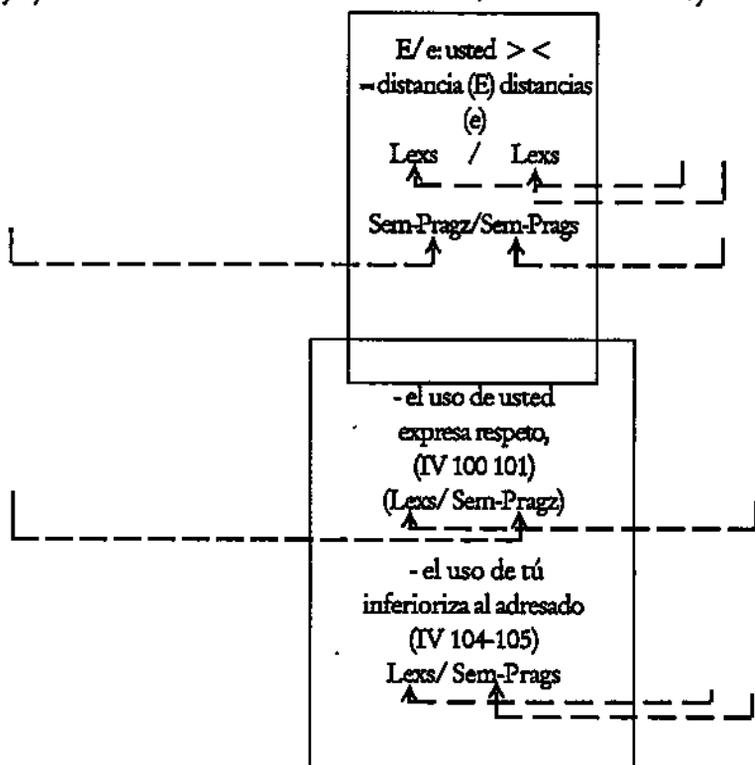
Lexz = lexema del zapoteco E = entrevistador

Lexs = lexema del e = entrevistado/a español

- - -> = camino de transferencia

Esquema III: Elección de la lengua, uso de formas pronominales y su apreciación (e IV)

Elección categórica de la lengua: hablantes monolingües. Zapoteco (ejemplo entrevista I y II)	Elección de la lengua: hablantes bilingües Zapoteco de la comunicación diaria 0	Elección de la lengua: hablantes bilingües Español de la comunicación diaria (ejemplo entrevista IV)	Elección categórica de la lengua: hablantes monolingües Español (ejemplo entrevista V)
--	--	---	---



> = uso recíproco
 > < = uso no recíproco

Lexz = préstamo léxico del zapoteco
 Lexs = préstamo léxico del español

E = entrevistador
 e = entrevistado/a

Bibliografía

- Alcina Franch, José (1993): *Calendario y Religión entre los Zapotecos*. México D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México
- Bachleitner-Held, Gudrun (1995): *Verbale Höflichkeit. Studien zur linguistischen Theoriebildung und empirische Untersuchung zum Sprachverhalten französischer und italienischer Jugendlicher in Bitt- und Dankessituationen*. Tübinga: Narr.
- Bechert, Johannes/ Wildgen, Wolfgang (1991): *Einführung in die Sprachkontaktforschung*. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- Braun, Friederike/ Kohz, Arnim/ Schubert, Klaus (1986): *Anrededorschung. Kommentierte Bibliographie zur Soziolinguistik der Anrede*. Tübinga: Narr.
- Briggs, Elinor (1961): *Mitla Zapotec Grammar*. México: Instituto Lingüístico de Verano.
- Brown, Roger/ Gilman, Albert (1960): «The Pronouns of Power and Solidarity», en: Sebeok, T.A. (ed.): *Style in Language*. Cambridge, Mass.: MIT-Press, 253 - 276.
- Brown, Penelope/ Levinson, Stephen (1987): *Politeness. Some Universals in Language Usage*. Cambridge et al.: Cambridge University Press. (Primera Edición 1978 en: Goody, E.N. (ed.): *Questions and Politeness. Strategies in Social Interaction*, Cambridge et al.: Cambridge University Press, 56 - 289)
- Butler, Ines (1980): *Gramática Zapoteca. Zapoteco de Yatzaehi El Bajo*. México: Instituto Lingüístico de Verano.
- Chance, John (1989): *Conquest of the Sierra. Spaniards and Indians in Colonial Oaxaca*. University of Oklahoma Press: Norman and London.
- Córdova, P. Fray Juan de (1886, 1987): *Arte del Idioma Zapoteco*. México: Ediciones Toledo, INAH.

Martina Schrader-Kniffki

- Fuente, Julio de la (1960): «La cultura zapoteca», en: *Revista Mexicana de Estudios Antropológicos* 16, 233 - 246.
- Fuente, Julio de la (1977): *Yalalag. Una villa zapoteca serrana*. México: Instituto Nacional Indigenista.
- Hill, Jane H. / Hill, Kenneth C. (1986): *Speaking Mexicano. Dynamics of Sincretic Language in Central Mexico*, Tucson: The University of Arizona Press.
- Hill, Jane (1991): «Today there is no respect»: Nostalgia, «respect» and oppositional discourse in Mexicano (Nahuatl) Language Ideology, en: *Pragmatics* 2:3, 263-280.
- Klein, Wolfgang (1992): *Zweitspracherwerb* Francfort del Meno: Arhenäum.
- Luhmann, Niklas (1976): «Einfache Sozialsysteme», en: Auwärter, Manfred/ Kirsch, Edith/ Klaus Schröter (eds.): *Seminar: Kommunikation, Interaktion, Identität*. Frankfort del Meno: Suhrkamp, 3 - 34.
- Luhmann, Niklas (1981): «Schematismen der Interaktion», en: Luhmann, Niklas, *Soziologische Aufklärung*, Band 3. Opladen: Westdeutscher Verlag, 81 - 100.
- Luhmann, Niklas (1984): «*Soziale Systeme*». Francfort del Meno: Suhrkamp
- Nader, Laura (1964): *Talea and Juquila: A Comparison of Zapotec Social Organisation*. Berkeley, Los Angeles: University of California Press.
- Levinson, Stephen C. (1983,1990): *Pragmatik*. Tubinga: Niemeyer.
- Ravicz, Robert (1967): «Compadrinazgo», en: Wauchope, Robert (ed.): *Handbook of Middle American Indians*. Vol. 6: Social Anthropology, Austin, Tx.: University of Texas Press, 238 - 252.
- Rivarola, José Luis (1990): *La formación lingüística de Hispanoamérica*, Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.

Selinker, Larry (1972): «Interlanguage», en: *IRAL* 10, 209 - 231.

Schrader-Kniffki, Martina (1994): *Der Synkretismus der Anredesysteme hispanisierter Zapoteken (Mexiko)*. Tesis de Maestría. Instituto de Filología Románica de la Universidad libre de Berlín.

Schrader-Kniffki, Martina (1995): «Pragmática y contacto lingüístico. Sistemas de tratamiento zapoteco y español y su uso por zapotecos bilingües (México)», en: Zimmermann, Klaus (ed.): *Lenguas en contacto en Hispanoamérica: Nuevos enfoques*, Francfort del Meno: Vervuert, 73-99.

Whitecotton, Joseph (1977): *Los Zapotecos. Príncipes, sacerdotes y campesinos*. México: Fondo de Cultura Económica.

Wood, Elena (1982): *Compadrazgo en Arpas*. México: Instituto Nacional Indigenista.

Zimmermann, Klaus (1995): «Aspectos teóricos y metodológicos de la investigación sobre el contacto de lenguas en Hispanoamérica», en: Zimmermann, Klaus (ed.): *Lenguas en contacto en Hispanoamérica. Nuevos enfoques*. Francfort del Meno: Vervuert, 9-35

Anexo: Entrevistas I - IV

El anexo no contiene las entrevistas completas, sino las partes relevantes para el análisis en este trabajo dentro de su contexto inmediato. No se tomaron en cuenta aspectos fonéticos; los textos se transcribieron según las convenciones normales de escritura. Algunos fenómenos se marcaron de la siguiente manera:

E	entrevistador
e	entrevistado
...	ininteligible
(risa)	fenómenos extralingüísticos
	línea donde aparece la forma de tratamiento que se aplica
usted	forma de tratamiento que se aplica o su reflejo en la forma del verbo, respectivamente
pues si	enunciado cuyo contenido se tomó en cuenta en el análisis
usted	traducción del zapoteco al español

Entrevista I : 24/01/93 San Juan Yaée

- 1 e buenu camodu lui' na'a zo-u ni' la' respetu na' runu'
bueno por ejemplo tú ahora que vienes aquí es respeto el que
me
haces
- 2 neda' rine-u'
al hablarme
- 3
- 4 E ati' ati' cati' un rui' lena' didza' shtila'
5 nu nu nu rui' lenu' didza' shtila' guinaru' zhon
y cuando platicas en español digamos
- 6 bunachi òn chi raca didza' shidza' guinaru' zhon
Con personas que no hablan zapoteco
- 7 nazhi runi' lui' cati' nacatsa' lui' re-u leguequi usted
cómo te sientes cuando tú les hablas de usted
- 8 ati' bunachina' te lui' tú
y ellas te contestan de tú
- 9 e ah zhon

- pues
- 10
 11 buenu cun basta ratu' cun ca' runi'zi leguequi
 bueno mejor *decimos cómo les parezca a ellos*
 12 ca' runi'zi leguequi
 cómo les parezca
 13 usted na' zhon la' nache' camodu respetu' na'
 porque usted debe de encerrar sentido de respeto
 14 E a nache' camodu respetu zhon
 ah sí encierra sentido de respeto pues
 15 e como tú na' na' a la' ti' nache' respetu
 porque ese tú no contiene respeto

Entrevista II : 23/01/93 San Juan Yaée

- 1 E ati' yu' u le le nōzi'li' nu' cuinu' ööö
 y hay cosas que que usted sabe mucho
 2 ca' naca' yugu' ca' yōla' ribōza' que lādzaru' zhon
 como lo es el comportamiento de nuestro pueblo
 3 e esu esu
 eso eso
 4 E ca' neda' ati' na' rala' guinábi'da' cuinu' öö öö
 a diferencia de mí entonces debo de preguntarle
 5 bízixina' bízixina' rui'ru' le' respetu
 a qué a qué es que le llamamos respeto
 6 e öööö
 mb
 7 E bízixina' rui'ru' le' respetu
 a qué es que le llamamos respeto
 8 e runru' respetu para guinaru' eh lexi camodu guinaru'
 respetamos para digamos también es como digamos
 9 nachi' i luza' aru' ön runru' respetu bunachi chle'
 tal vez a nuestros semejantes si respetamos a las personas
 verdad
 10 para lexi camodi camodu lui' nachi' xi ruza' aru' na' zhon

- 11 E *para también por ejemplo tú talvez a nuestros semejantes*
 öhö
 hm
- 12 e runru' respetu
respetamos
- 13 E lena' rui' ru' le respetu
a eso es que le llamamos respeto
- 14 e öñ respetu nachi' i luza' aru'
si respeto talvez a nuestros semejantes
- 15 (...)
- 16 E ati' ati' cati' ru-u cuinu' zhon didza' öñ
y cuando usted platica pues en
- 17 cati' ru-u didza' shtila' öñ gaja le rajni' inu zhon
cuando habla español el tanto que entiende
- 18 na nazhi runi' cuinu' cati' öö
que le parece cuando eh
- 19 nacatsa' lu' re-u bunachi yubla usted ati' le-i bunachina' re
- 20 lui' tú
a su interlocutor le habla de usted y él te responde de tú
-
- 22 e ööö nachi lezi lexi como ruc runa tsu' ulja' lati' cani'
bueno debiera adecuarse un poco a lo establecido aquí supongo
- 23 raquibe-iru' ni' ca' cbi racaru' chi' a zhia' didza' shtila'
- 24 tsahuezi raquibe-iru'
lo que pasa es que el obstáculo principal es que muy poco es lo que entendemos al español
- 25 E öñ
 sí

Entrevista III: 23/01/93 San Juan Yacé

- 163 e porque en la ciudad pues ya ve que allí puros,
 164 rebeldes no (risa)
 165 en cambio en el pueblo no tanto no
 166 claro que lo hay también pero
 167 no mucho pues
- 168 E aha
 169 bueno tú que has ido a la ciudad
 170 y que sabe hablar español y el dialecto
 171 cómo sientes cuando
 172 cuando tú le hablas a alguien,
 173 *cuando a alguien le hablas de usted*
 174 *y esta persona te habla de tú*
- 175 e *pues si es gente mayor*
 176 *y yo soy menor*
 177 *y me habla de tú pues,*
 178 *como que no siente uno bien no*
 179 *porque es mayor la persona.*
 180 *y nos habla de tú*
- 181 E y si es mas chico y te habla de tú
 182 e no pues no porque
 183 como es chica la persona.
 184 siempre si es este.
 185 cómo le diré.
 186 *si tiene una amistad con la gente*
 187 *pues ya se habla de tú no*
- 188 E y y qué idioma es más
 189 tiene mas respeto
 190 el español o el dialecto
 191 el zapoteco
 192 *cual se expresa con mayor*
 193 *se puede uno*
 194 *expresar el respeto mejor*
- 195 e *seguro el español*
 196 E ah si
 197 e si

- 198 yo creo pues (risa)
199 E ah crees
200 e hm
201 E porqué
202 e (risa)
203 *porque siempre pues al*
204 *siempre pues la gente luego nos habla de usted*
205 *en cambio aquí en el pueblo*
206 *siempre se habla de tú no*
207 *en dialecto pues*
208 *siempre se habla de tú*
209 bueno por eso digo yo

Entrevista IV: 24/01/93, San Juan Yaée

- 82 e bueno aquí en el pueblo talvez dado por la hm
83 cómo puedo decir
84 que no hay mucha transeunte
85 mucha gente en la calle no
86 y si se presta a saludar
87 a la persona que uno encuentre si
88 ya sean del lugar o persona extraña
89 que encuentre uno saluda uno
90 en cambio en la ciudad allí ya no se saluda
91 se pasan así este
92 no hay un saludo allí si
93 aquí si
94 si encuentra uno en la calle o en el camino una persona
95 saluda uno a esta persona si
96 E en caso de usted no
97 qué siente cuando usted le habla a una persona de usted
98 y esta persona a usted le contesta o le habla de tú
99 e pues allí este
100 *cuando le hablan a uno de usted*
101 *es que respetan a uno*
102 *respetan a uno*

- 103 *no hacen una comparación no*
 104 *y cuando le hablan de tú*
 105 *entonces ya es una comparación*
 106. *así semejante igual*
 107 *no así considero yo no si*
 108 E *entre dialectos nuestros*
 190 e *si llega a vétes gente de otro otro pueblo*
 191 *trae mala educación*
 192 *y la pone en práctica en el pueblo*
 193 *pues contagia a los demás si*
 194 *y si el pueblo o la autoridad no se da cuenta*
 195 *pues eso se extiende*
 196 *si y después ya es difícil para combatir eso*
 197 *---*
 198 E *muchas gracias eh*
 199 *vamos a despedirnos*
 200 *---*
 201 *tenga una larga y saludable vida*
 201 e *gracias gracias*
 202 *gracias a usted*
 204 *lo que podemos ayudar*

Entrevista V: 20/01/93; San Juan Yáée

- 1 E *por ejemplo cómo se siente esto*
 2 *he visto que los de Yáée*
 3 *a nosotros la gente de afuera*
 4 *nos dicen usted no*
 5 *y mucha gente les dicen tú*
 6 *y cómo lo siente la gente*
 7 *---*
 8 e *---*
 9 *somos conscientes de las categorías*
 10 *por ejemplo el anciano o*
 11 *el doctor o el extranjero*
 12 *merecen todos el respeto*

- 13 y nosotros estamos ligeramente
14 abajo abajo si si
15 en eso si
16 los antiguos zapotecas enseñaron muy bien de las categorías
17 E hm
18 e nunca este
19 nunca educaron la igualdad entre ancianos y jóvenes
20 ...
21 o sea si contestas de tú está bien dicho
22 E pero por ejemplo
23 e a no ser
24 a no ser con personas de respeto
25 allí este ha de ser usted
26 E también los extranjeros
27 los ajenos
28 e ah si
29 debería ser por ejemplo
30 ...
31 E aha
32 y cuando no lo hacen
33 se siente feo
34 e no porque
35 no saben
36 no entienden muy bien el contenido del español
37 no no
38 ...
39 no lo asimilan bien pues
40 no es como el zapoteco
41 que lo tienen aquí exactamente en el corazón
42 E o sea tú crees que no se dan cuenta
43 e no no son
44 o su concepto no está bien claro no
45 porque el español
46 hay que vivir en el mundo español para entender eso
47 en el mundo ciudadano
48 (pausa)
49 si entre los zapotecas.

50 y creo entre algunas indígenas es así
51 que haya este enseñado la igualdad
52 siempre es por categoría
53 E pero no sientes que son categorías muy diferentes
54 por ejemplo en el sistema de respeto del zapoteco
55 por ejemplo a mí me dicen suted
56 pero soy mujer y no soy anciano
57 entonces en el sistema zapoteco no quepo en la categoría de
58 las personas de respeto
59 pero me dicen usted
60 e ah bueno
61 pero cabe en el estado de respeto porque
62 porque eres mujer de escuela pues



Diana Bravo

*Risas y contrastes en los
estilos comunicativos de
negociadores españoles y
mexicanos*

Departamento de Español y Portugués
Universidad de Estocolmo

1. Introducción

Según Burgoon (1985:348-349) para que, en conversación, un determinado comportamiento reciba el calificativo de comunicativo, no es necesario que su ocurrencia se vea justificada en la apreciación de un determinado grado de conciencia e intencionalidad previa por parte de su emisor. Basta, en este sentido, con que ese comportamiento se integre a un sistema socialmente codificado y que su ocurrencia despierte ciertas interpretaciones que le otorgan el significado que le es propio. Así, por ejemplo, el fruncir el ceño es típicamente codificado y decodificado como una señal de disgusto (cf. Burgoon, 1985:349). Mediante las señales no verbales se cumple, entre otras funciones, con dar expresión a mensajes interpersonales, proveer de información psicológica y emocional, contribuir a definir la naturaleza de las situaciones sociales, dar información sintáctica y aun reemplazar redundancias semánticas (cf. Lampi 1986:119; Burgoon 1985 y Arndt & Janney, 1987).

En lo que atañe a cómo son percibidos los significados de este tipo de señales, Arndt & Janney (1987) reconocen una interdependencia sistemática entre los comportamientos verbales, vocales y kinésicos en el habla. Las señales en interacción comunicativa son interpretadas unas en relación con las otras y no en forma aislada. Para Goodwin & Goodwin (1992), los significados y la relevancia de los elementos comunicativos son, en el momento y en el lugar donde ocurren, un emergente de la colaboración de los participantes en la interacción. En conversación, cada elemento del contexto lingüístico verbal y no verbal contribuye a recrear la situación comunicativa donde va a ocurrir el resultado de la elección comunicativa siguiente (cf. Duranti & Goodwin, 1992).

El propósito de este trabajo¹ es el de dar cuenta de las diferencias y similitudes presentes en el estilo comunicativo de dos grupos de hablantes de español: españoles y mexicanos.

Vamos a estudiar las ocurrencias del fenómeno vocal y kinésico de la risa en el marco de negociaciones de compra-venta, considerando ese fenómeno como una parte integrante del estilo comunicativo. Esta elección se justifica en la suposición de que sus significados contribuyen a la comprensión de cómo los hablantes establecen niveles satisfactorios en las relaciones interpersonales. En esta medida, el estudio de sus efectos sociales en la interacción revelará aspectos de la competencia socio-lingüística de los participantes. Estos serán de especial importancia en la elaboración de programas de enseñanza del español, cuya mira sea preparar a quienes deseen estudiar o trabajar en países de habla hispana.

El estilo comunicativo constituye un modelo aprendido de acuerdo a las pautas culturales vigentes en la comunidad en la que se vive (cf. Tannen, 1981). Teniendo esto en consideración, mediante un análisis contrastivo de las inferencias a las que dé lugar la ocurrencia de las risas, intentaremos dar cuenta de resultados que permitan elaborar hipótesis acerca de los modos de comunicar que identifican a cada grupo. Se espera que estas conclusiones, en estudios posteriores, sirvan de base para establecer la relación que se supone existente entre tales comportamientos y la pertenencia cultural de los participantes.

Las risas se integran a aquellas actividades no verbales de orígenes innatos que han evolucionado hasta convertirse en expresiones socializadas de estados emocionales (cf. Burgoon, 1985: 364-365 y Arndt & Janney, 1987:295). La lista de teorías acerca de la fenomenología de la risa es tan extensa en su número como incompleta y contradictoria en sus contenidos (cf. Boston, 1974:28). Sin embargo, se hace necesario establecer algunos supuestos acerca de la naturaleza del fenómeno en estudio. Una versión interesante, que procura aproximarse a esta problemática, es la de Porteus (1988). Según esta autora, la risa es parte del sistema de tensión-relajación del ser humano. Este sistema permite mantener los comportamientos organizados ante estímulos nuevos y contradictorios. De esta manera, la risa tendría un valor hedónico como resultado del proceso de incorporación de los estímulos. Este proceso culmina con el alivio de las tensiones que se generan durante el mismo.

1. Una versión reducida de este mismo estudio se halla en prensa en *Corriente del Golfo*, Revista Noruega de Estudios Latinoamericanos.

La capacidad de aliviar tensiones tendría efectos sociales, cognitivos y emocionales positivos. Estos efectos son los que permiten modular las expresiones en la conversación cara a cara, al generar grados de contacto y de atención mutua (cf. Porteus, 1988:67).

Por otra parte, cuando los hablantes formulan sus contribuciones comunicativas, tienen presente la necesidad de mantener el propio equilibrio emocional y psicológico (cf. Arndt & Janney, 1987:71-80). En las conversaciones orientadas a la realización de tareas, las risas cooperan controlando la tensión a crear un clima socio-emocional favorable al cumplimiento de éstas (cf. Bales; 1950).

El tono hedónico positivo de la risa hace que se le atribuya el expresar estados psicológicos de placer y alegría. Debido a este último rasgo, las risas, en los ambientes laborales, generan solidaridad entre los individuos y colaboran para que se compartan sentimientos placenteros (cf. Wilson, 1979:179).

Con apoyo en estas reflexiones acerca de las características intrínsecas de las risas, vamos a entender que su ocurrencia en la interacción hablada merece una interpretación positiva en cuanto a su efecto social. Esta interpretación es la que suponemos habitual² para la señal de risa en la conversación.

Esas características psicofisiológicas y sociales se harían manifiestas en la conversación, justificando la interpretación de estas señales como expresión de las actitudes de los hablantes hacia las causas y las consecuencias de los enunciados propios y de los del interlocutor (cf. Arndt & Janney, 1987:74)³. Las risas, entonces, también cumplirían, como es el caso que estos autores describen para

2. En otras palabras, una interpretación social positiva sería la codificación y decodificación típica y esperable para una ocurrencia de risa en conversación, del mismo modo que el fruncir el ceño es típicamente asociado con un estado emocional de disgusto o preocupación y, en ese caso el efecto social esperable sería de signo negativo. De esta manera entendemos que la inferencia habitual a que da lugar una señal en conversación es la resultante del consenso derivado de la experiencia de su uso en el encuentro social. En consecuencia, es razonable pensar que tales significados estén estrechamente unidos al concepto de estilo comunicativo como un resultado de los valores imperantes en una cultura determinada. Las señales de origen innato, entre las que se incluye la risa, provocan frecuentemente reclamos acerca de sus significaciones panculturales. Con respecto a este tema, Arndt & Janney (1987) atribuyen alternativas sociales, tanto positivas como negativas, a las ocurrencias de sonrisas y de fruncimientos del ceño en la conversación. De todas formas admiten que ciertas expresiones faciales tienen sentidos básicos, que es esperable se mantengan por sobre las fronteras establecidas entre culturas, mientras que sus usos e interpretaciones dependerían de variaciones culturales.

3. Arndt & Janney, al hacer esta observación, refieren a las señales actitudinales, entre otras, las kinésicas como las faciales, el contacto ocular y la postura corporal.

las señales faciales, con una función de reestablecer el equilibrio socio-emocional de los hablantes y restituirlos a la situación de la conversación.

En este trabajo, la ocurrencia de risas es vista como un recurso comunicativo en el marco de los objetivos propios de la actividad social donde se produce. Esta señal es considerada un recurso que, en interdependencia con una amplia gama de otras actividades, contribuye a configurar un estilo comunicativo propio.

La perspectiva con la que enmarcamos la observación de los significados que son atribuibles a la risa, en el marco de estas negociaciones, es la de considerarla una señal identificable gracias a las propiedades que le son intrínsecas. Mediante el reconocimiento de estas peculiaridades por parte de los participantes, las risas tendrían el efecto de contextualizar las actividades comunicativas que se realizan mediante las expresiones verbales. Finalmente, tales significados de las risas, en estas circunstancias, serían a su vez un resultado emergente de su interdependencia con las actividades comunicativas que ocurren en forma concomitante.

2. *El corpus*

Los materiales forman parte de un curso de entrenamiento profesional para ejecutivos de empresa. La muestra, parte de un corpus mayor, consta aproximadamente de una hora y media de negociaciones simuladas⁴, grabadas en video en España, en la que participan negociadores españoles, y de la misma duración de negociaciones, grabadas en México, en las que los integrantes son mexicanos. En estos encuentros se negocia la compra-venta de un barco de pesca⁵. Los participantes se distribuyen en un equipo de vendedores frente a

4. Con respecto al carácter de representaciones que tienen estos materiales, dice Donohue (1984) que en la negociación de regateo natural hay mayor complejidad de tácticas que en la simulada, lo cual no estaría, por su parte, tan sujeta a normas y convenciones como la primera. Por otra parte la negociación, al ser una actividad planificada y con fines propios, se diferencia, en este sentido, de la conversación cotidiana (cf. Lampi 1986:83).

5. Esta negociación es caracterizada como de regateo. En su transcurso se discute el precio del barco y las condiciones de pago. La puja por los precios hace prominente el conflicto. Los integrantes tratan intensamente de influenciarse unos a otros y, en consecuencia, los comportamientos no-verbales, aptos para la expresión de actitudes interpersonales, adquieren especial importancia (cf. Arndt & Janney, 1987 y Burgoon, 1985).

uno de compradores. La negociación está integrada por negociaciones menores, de entre 20 y 30 minutos de duración. En los encuentros participan doce negociadores por cada grupo nacional. Entre los participantes mexicanos hay, en dos de los grupos; una mujer y entre los españoles, en uno de los grupos, una mujer:

Lo clásico, en estos materiales, es que los grupos se compongan de cuatro negociadores. Sin embargo, en los encuentros españoles, en todo el corpus, esta composición varía de cuatro a tres y a cinco participantes. La presencia predominante es, como vemos, masculina. La edad de los integrantes está entre los 25 y los 45 años, son habitantes urbanos y de posición social acomodada.

En estos encuentros, se discuten el precio y las condiciones de pago del barco, los negociadores defienden sus intereses y refutan los de sus oponentes en busca de una solución común procurando, al mismo tiempo, mantener niveles satisfactorios en la relación interpersonal.

3. El análisis de los materiales

Con la perspectiva que nos dan nuestros supuestos, por una parte, acerca del tipo de inferencias a que dan lugar en forma habitual las risas y, por otra, a la interdependencia que mantienen con el resto del contexto lingüístico⁶, nuestro estudio se encamina a establecer relaciones significativas entre las risas y las actividades comunicativas que se actualizan mediante las expresiones verbales. A partir de ahí, procuramos deducir los efectos sociales de las inferencias a las que da lugar la ocurrencia de este fenómeno, en el contexto lingüístico concomitante. Por efecto social entendemos las consecuencias positivas o negativas que una determinada actividad comunicativa pueda tener sobre el clima social imperante en la negociación.

Del material se extraen Episodios en los que se producen risas. Estos episodios se aíslan según el criterio de que por lo menos una risa es emitida por el hablante. Se considera que estas risas tienen la propiedad de Iniciativas frente a risas subsiguientes que son Respuestas a las primeras (cf. Linell, 1987).

6. Schenkein (1972) dice que las risas no tienen referente, sino que sus significados están relacionados con las acciones que se realizan en el mismo contexto.

En el nivel verbal del enunciado (cf. Escandell Vidal 1993:33) al cual se sigue o en el que se incluye una risa lo reconocemos como Contexto Verbal de esa ocurrencia particular de risa. A estos contextos, los distinguimos en (1) Temáticos: aquellos que tienen que ver con la progresión de los temas en la negociación y (2) No-temáticos: los que no observan este comportamiento, por ejemplo actividades preparatorias o propias de la conversación más general, dentro de cuyos marcos se realiza la actividad específica de la negociación.

Mediante los siguientes ejemplos se ilustra la diferencia entre estos dos tipos de situaciones que enmarcan las ocurrencias de risas en estudio. En el primer caso, se discute la oferta de precio por el barco que hace uno de los participantes. La expresión verbal que se subraya es la que nos interesa analizar junto con la ocurrencia de la risa. Este contexto verbal de la risa se clasifica como temático y su relevancia es producto de la interacción actual que procura reflejarse con el ejemplo.

(1)^s

España: Los compradores, Daniel y Ernesto, Los vendedores, Bernardo, Antonio y Carlos. Se discute el precio del barco.

7. Según Scott & Jackson (1983) la coherencia del diálogo depende de cómo cada contribución contribuye u. obstruye el despliegue del plan del receptor y los objetivos consecuentes con el mismo, produciendo cambios en las creencias y deseos de los receptores. Para nosotros, mediante la realización de los enunciados se comunican objetivos a los oyentes. Los enunciados pueden ser realizados tanto con actividades verbales como no verbales o mediante una combinación de ambas. Un enunciado puede constar de más de una intervención producida por el mismo emisor, el criterio es el de que un objetivo haya sido hecho explícito, es decir que un punto ilocutivo haya tenido como mínimo el efecto ilocutivo de haber sido captado por su destinatario.

8. Convenciones:

< ...texto > Risa superpuesta a la expresión verbal

[...] Omitida parte de la transcripción

< > Señal intercalada a la expresión verbal

((: Glosas de los comportamientos no-verbales y comentarios

(1): El número que sigue al nombre del participante indica el orden en la secuencia de enunciados.

(1)1: El número fuera del paréntesis indica el orden en la secuencia de ocurrencia de actividades comunicativas.

Ernesto ofrece pagar una suma por el barco:

ERNESTO(1)1: Nuestros cálculos son seis millones de pesetas
hacer ofertas: Iniciativa

BERNARDO(2)2: ¡sois unos usureros!

X Ra

((Risa, orientación del tronco hacia Antonio, alternativamente,
hacia Ernesto, sacudir la cabeza, las palmas de las manos hacia
arriba, levantar un poco los hombros : 'es así que le vamos
a hacer'))

respuesta: rechazar ofertas: iniciativa

ERNESTO(2)3: Sí sí, no no((Risa))

Todos. 4 ((Risas))

[...]

ERNESTO(2)5: ¡no, no somos usureros, somos realistas!

respuesta: retomar oferta

Si bien lo que dice Bernardo produce risas, no se desvirtúa ni se interrumpe la discusión acerca del precio del barco. Se entiende de su expresión verbal que la oferta le parece reducida. Por otra parte, la respuesta de Ernesto en (2)3 no nos deja dudas acerca de que la discusión continúa, siguiendo el pie que da el rechazo de Bernardo en (2)2, (cf. Linell, 1987: 15-17 y Donohue, 1981: 274)*

En el próximo ejemplo, ya no se están discutiendo los temas centrales de la negociación, a saber, los precios del barco y las condiciones de pago, sino que en esta etapa se trata de confirmar los acuerdos a los que se ha arribado con anterioridad.

9. Para Donohue cada expresión cumple, en la negociación, con dos tipos de técnica y, en consecuencia, debe ser codificada dos veces. Una, como respuesta a la contribución que le precede, y otra, como entrada, señal que da el 'pie' y que además constriñe la intervención subsiguiente. Este modelo es aplicado por Donohue (1981) y Donohue et al. (1984) en materiales que incluyen tanto negociaciones simuladas como naturales.

(2)

México: Los compradores Marta y Marcos, los vendedores Juan y Carmelo. Están en el momento de confirmación de los acuerdos.

MARCOS(1)1: Ya veo que este: estás muy avezado en los negocios
< Carmelo: si > siempre..., te consideramos peligroso en ese sentido...

CARMELO(1)2: Bueno: pero ahora que vamos a ser compadres, las peligrosas van a ser las señoras((Risa))

CARMELO(2)2: ¡Muy bien!

MARTA(1)2: ¿Y para cuándo va a ser el bebé?

CARMELO(3)3: bueno pues ahorita lo vamos a hacer en la noche((Risa))

TODOS.4:((Risas))

Las expresiones verbales subrayadas en Carmelo(1) y (3) son representativas del tipo de contexto que clasificamos como no-temático. El hablante emite risas que comentan un enunciado que no introduce modificación alguna en el estado actual del tratamiento de los temas en la negociación.

Asumimos que mediante la risa kinésica y vocal, que acompaña a una determinada expresión verbal iniciativa, el hablante expresa una actitud acerca de esta última y que en la manifestación de esta actitud tiene en cuenta la relación que mantiene con el destinatario.

En el caso de una risa con propiedades de Respuesta, entonces se expresa la actitud del destinatario con respecto no sólo a la expresión verbal del hablante sino también a su risa.

De acuerdo con esto vamos a representar el modelo de interacción que es objeto de nuestra observación de la manera siguiente:

H: E: X+Ra

D: (Rb)

10. Usamos hablante en vez de emisor para el responsable del enunciado, con la finalidad de marcar que quien produce la expresión verbal, emite la Ra (cf. Escandell Vidal;1993:31-52).

H y D son los interactuantes, H es el hablante,¹⁰ emisor del enunciado-E compuesto de un nivel verbal X y de un nivel no verbal Ra. D es el destinatario de E y el posible emisor de Rb que, entre paréntesis, indica la posibilidad de ocurrencia de una risa que comparta la Ra de parte de D, X es el nivel verbal del enunciado, en relación al cual suponemos que la Ra adquiere significados y tiene la función de comentar. Como hay, habitualmente, cuatro participantes, en nuestras negociaciones, no tenemos que olvidar la presencia del auditorio, es decir de los negociadores que no tienen una intervención directa en esta interacción mínima pero cuyos comportamientos participan en el análisis en la categoría de dato contextual.

Haremos uso de este esquema ideal, para observar lo que sucede en los materiales.

4. La interpretación

Arndt & Janney (1987:293-296) dicen que señales como la sonrisa o el fruncir el ceño son pasibles de ser interpretadas en dos niveles: (1) el Nivel psicológico o Personal que tiene que ver con el signo del estado emocional que se infiere que está experimentando el emisor de la risa; el experimentar disgusto tendría signo negativo y el experimentar alegría, positivo; y (2) el Interpersonal es decir, por ejemplo, cuando de una sonrisa complaciente se interpreta una intención amable dirigida hacia el interlocutor.

De acuerdo con las consideraciones hechas en la introducción, la interpretación habitual para una señal es la que, típicamente, le es atribuida en conversación. Dadas las características que son intrínsecas a la risa como fenómeno de orígenes innatos, por un lado, y como un resultado de la experiencia derivada de su uso en conversación, por el otro, la expectativa de uso habitual estaría asociada a un efecto interactivo de signo positivo.

Para las señales kinésicas, Arndt & Janney (1987:296-299) refieren a una dimensión de interpretación de la presencia de las mismas que pivotea sobre una expresión facial normal. Esto quiere decir que es necesario que se produzca una modificación en el estado 'normal' del rostro para que ese cambio sea interpretado como 'sonrisa' o 'fruncimiento del ceño'. Una vez identificada la presencia de estas señales, se adoptará una posición neutral con respecto al signo, de la interpretación que éstas puedan merecer en un contexto dado. Se parte de la posibilidad de alternativas tanto positivas como negativas en ambos niveles de la interpretación. Así, una sonrisa puede ser interpretada como

complaciente en lo personal y amable en lo interpersonal, o como de disgusto en lo personal e hiriente en lo interpersonal.

Relacionando esto con la atribución de habitual, suponemos que para el fruncir el ceño la interpretación habitual sería la negativa en ambos niveles, tanto en el personal como en el interpersonal. Para la sonrisa, lo habitual sería ser interpretada, a su vez, como positiva en ambos niveles.

La interpretación habitual, que hemos delimitado para la risa; es decir la positiva, es considerada por nosotros como *no marcada*. Esto quiere decir que esta interpretación será reconocida como válida siempre y cuando el contexto¹¹ no nos indique que hay otra posibilidad. Es decir, suponemos que para mostrar disgusto (nivel personal) y desaprobación (nivel interpersonal) mediante una risa, es necesario que se den circunstancias especiales, ya que para dar lugar a estas inferencias, parecería más adecuado, por ejemplo, el fruncir el ceño.

Lo que nos preocupa con respecto a la interpretación de la Ra en las negociaciones, es el efecto social, y suponemos que el nivel más apto para realizar inferencias que den cuenta del carácter del mismo será el interpersonal. Con respecto a este último nivel, las inferencias que se realicen en el nivel personal se considerarán datos. Mientras que las inferencias en el nivel interpersonal, serán vistas como el resultado al que se pretende arribar.

En este sentido, entonces la interpretación habitual para una ocurrencia de Ra en la negociación será la positiva en lo interpersonal.

Siguiendo el mismo razonamiento de apoyarnos en las inferencias típicas a las que da lugar una ocurrencia de risa en la conversación, podemos decir que una risa de disgusto en el nivel personal será apta para expresar rechazo en el nivel interpersonal. Mientras que una risa de placer-positiva en lo personal- será también positiva en lo interpersonal.

Interpretación habitual de la risa positiva en lo interpersonal

Los negociadores mexicanos producen 19 episodios con risas por hora de conversación y los españoles 23 y medio. En las negociaciones españolas las risas son positivas, en lo interpersonal, en el 100% de los episodios y en las

11. La noción de contexto abarca con respecto al análisis de la Ra, mínimamente, la consideración de cuatro aspectos: 1) los comportamientos del hablante; 2) los comportamientos del destinatario; 3) los comportamientos del auditorio; 4) la relación de estos comportamientos con la situación en cuyo marco se desenvuelve la interacción.

españolas en el 92 %. Esto muestra que el signo de la inferencia que tiene que hacer con el efecto social de la risa en estas negociaciones, coincide con la interpretación *no marcada* o *habitual* tanto para los negociadores mexicanos como para los españoles. Por su lado, es posible que la diferencia entre estos dos grupos, en cuanto a número de episodios en los que ocurren risas del hablante, se deba a que los españoles hablan más que los mexicanos en el mismo tiempo (Fant, 1995).

Contextos temáticos para España versus contextos no-temáticos para México

Habíamos hecho una distinción entre los contextos temáticos y los no-temáticos. En los primeros se ponen de manifiesto los intereses de los equipos y, por lo tanto, se obstruyen los planes de sus oponentes. Estos contextos son confrontativos y, con frecuencia, frustran las expectativas de los hablantes de que los interlocutores cooperen con los deseos que expresan mediante sus enunciados. En este sentido, se puede estar arriesgando el mantenimiento de una relación interpersonal satisfactoria. Los hablantes, puestos en esta situación, procuran otorgar a sus producciones comunicativas una apariencia cooperativa (Scott & Jacksson, 1983).

A causa de las propiedades que se le atribuyen a la risa, suponemos que cuando ésta dé lugar a una interpretación positiva en lo interpersonal; tendrá el efecto de reducir el impacto social de los contextos verbales negativos (cf. Bravo; 1993)¹²

Para explicar este fenómeno podemos valernos del concepto de *face* definido por Goffman (1967) como la imagen que cada uno tiene de sí mismo y que es aprobada socialmente. Los actos no cooperativos en la negociación amenazan la imagen de los negociadores, obstruyendo los planes de acción que representan los intereses del propio equipo en el nivel de la negociación (cf. Bravo, 1993). Mientras tanto, en el nivel personal, de un modo general, podemos suponer la presencia de amenazas al deseo de reconocimiento y aprecio de los

12. En el estudio 'La atenuación de las divergencias mediante la risa en negociaciones españolas y suecas' (Bravo, 1993), se demuestra que tanto los españoles como los suecos usan las risas para atenuar el efecto de las discrepancias sobre el clima socio-emocional de la negociación pero que, al mismo tiempo, estos grupos, en un nivel más específico del análisis, difieren marcadamente en cuanto al tipo de actividades comunicativas que se cumplen con estas risas.

miembros del grupo social entre los que se desarrolla la conversación (cf. Brown & Levinson, 1989). En consecuencia, suponemos que los hablantes se esforzarán por atenuar dichas amenazas para evitar el conflicto interpersonal. A la actualización de las amenazas en nuestras negociaciones la suponemos relacionada con el conflicto que es propio de la negociación, es decir, la disidencia de intereses. Por otro lado, creemos que una decisión acerca de si las amenazas, que supuestamente se infieren de las actividades en análisis, pueden o no adquirir en algún contexto este valor y acerca de si se puede predecir qué tipo de comportamientos son adecuados para mitigarlas, dependerá en gran parte del conocimiento de los contratos sociales vigentes entre los miembros de un mismo grupo social (Fraser, 1990). Con esto se entiende que culturas diferentes no tengan por qué compartir dichos contratos en todos sus puntos (cf. Wierzbicka 1991:25-65).

A causa de estas consideraciones que discuten en lo esencial la validez de utilizar los mismos parámetros para analizar, desde una perspectiva contrastiva, los comportamientos producidos por hablantes que pertenecen a distintas culturas, el carácter de este estudio es meramente exploratorio, como lo señalamos en la introducción. Sus resultados sólo pretenden sentar las bases para que, en estudios posteriores, sea posible establecer las relaciones entre estos comportamientos y los valores culturales que se supone que subyacen a sus significados.¹³

A los efectos del análisis, la atenuación es considerada por nosotros como un fenómeno que surge en la conversación de la necesidad de reducir el efecto social negativo de amenazas que pueden ser identificadas como tales dentro del contexto lingüístico.

Los mexicanos producen 5 episodios con risa por hora en contextos temáticos. En todos ellos las risas tienen el efecto de atenuar las amenazas. Los españoles producen 14 por hora de este tipo de episodios. En un poco más de

13. En Bravo (1993) se justifican las diferencias encontradas, en la manera de usar de la señal de la risa, de los negociadores españoles con respecto a los suecos, en que los primeros orientan sus comportamientos hacia la obtención de confianza interpersonal, mientras que estos últimos persiguen el objetivo de obtener consenso en cuanto al tratamiento de los temas. Esta preferencia en cuanto a qué objetivos comunicativos es prioritario obtener en el encuentro de la negociación, que constituye la hipótesis que guía el trabajo, se apoya en consideraciones que envuelven las características que en distintos estudios antropológicos han sido reclamadas como asociadas a unos valores culturales distintivos para cada grupo nacional. En el estudio mencionado se muestra esta significación del recurso de la risa como congruente con un estilo comunicativo que contribuye, creando un clima socio emocional adecuado, a la consecución de los objetivos propios de la negociación.

12 de éstos, el efecto es de atenuación; en un poco menos de 2, las risas, en cambio, refuerzan amenazas presentes en el nivel verbal del enunciado.

El ejemplo que sigue ilustra el efecto de las risas en la interpretación de las expresiones verbales. Nos encontramos con la misma situación que ya presentamos mediante el ejemplo (1).

(3)

España: Los compradores Daniel y Ernesto. Los vendedores Bernardo, Antonio y Carlos. Se discute el precio del barco.

ERNESTO(1)1: Nuestros cálculos son seis millones de pesetas
hacer ofertas: iniciativa

BERNARDO(1)2: ¡sois unos usureros! <Risa>

X Ra

((Risa, orientación del tronco hacia Antonio, alternativamente, hacia Ernesto, sacudir la cabeza, las palmas de las manos hacia arriba, levantar un poco los hombros: 'es así que le vamos a hacer'))

respuesta: rechazar oferta: hacer evaluación negativa
personal: iniciativa

ERNESTO(3)3: Sí sí, no no ((Risa))

Rb

Todos(4): ((Risas))

[...]

ERNESTO(3)4: ¡no, no somos usureros, somos realistas!

respuesta: retomar oferta: rechazar evaluación negativa
personal

Bernardo en 2 rechaza la oferta de Ernesto en 1 y agrega una evaluación negativa personal al llamar a los integrantes del equipo contrario 'usureros'. Sin embargo, vemos que el destinatario del enunciado subrayado, Ernesto, responde con una risa que puede ser contada como Rb. La Ra leída con los gestos concomitantes que se describen otorga un carácter de broma al enunciado, supuestamente amenazador: el rechazo de la oferta obstruye los planes del destinatario en el nivel de la negociación y mediante la evaluación negativa

personal se manifiesta desaprobación. La interpretación positiva de la Ra se ve confirmada por la risa que se 'enganchan' a la de Ernesto y que hemos transcrita como 'Todos:((Risas))'. Esto quiere decir que los participantes se ríen al unísono.¹⁴ Esta risa es interpretada en el nivel personal como positiva ya que el emisor parece divertirse con lo que él mismo dice. Por otra parte, también el efecto interpersonal, por lo que parece, es positivo: las risas compartidas en conversación generan grados de atracción personal entre los interactuantes, como se desprende de los comentarios hechos en la introducción acerca de la naturaleza de sus funciones sociales. Sin embargo, no consideramos que debamos tratar el enunciado en Bernardo(1)2 sólo como una broma. Si así fuera escasamente podríamos haberlo catalogado como contexto temático. Trayendo, entonces, a la memoria, nuestros comentarios al ejemplo(1), en este mismo enunciado que estamos analizando, el nivel verbal se clasificaba como temático, a causa de que el aspecto humorístico no entorpecía el tratamiento de los temas (pp.10-11). Esto nos hace apreciar que el efecto que la risa tiene sobre la expresión verbal, en este episodio, es el de compensar al interlocutor por las amenazas implicadas, a saber el rechazo a la oferta y la evaluación negativa interpersonal. Estamos, entonces, en condiciones de concluir que mediante esta Ra se cumple con una función de atenuación.

Podemos decir que el rechazar una oferta es una amenaza que surge de la propia actividad de la negociación: amenaza inherente. Por el contrario, la evaluación negativa personal podría haberse obviado sin afectar el progreso de la discusión. A este último tipo de amenazas las reconocemos como agregadas. En el ejemplo arriba comentado, el punto ilocutivo de hacer evaluación negativa personal tiene, además, un efecto agravante sobre el impacto social del rechazo. Esta última función la pueden tener otras expresiones verbales de signo interpersonal negativo que constituyen partes aislables del nivel verbal del enunciado. Por otro lado, también; es posible encontrar actividades que, dentro del nivel verbal, actúen atenuando el efecto de las amenazas propias de la negociación: atenuantes.

14. En un trabajo precedente de la autora de este artículo: 'La función de la risa en negociaciones españolas y suecas: un estudio contrastivo' (1991: 63-66), se hace referencia a emisiones de risas en cadena a las que se denomina series de risa. En realidad habría que hacer una distinción entre risas que se escuchan como simultáneas, es decir al unísono, y series. Las series ocurrirían cuando puede distinguirse que las risas de un emisor se encadenan o 'enganchan' con las del siguiente. En la transcripción de este ejemplo se escucharon risas simultáneas, lo que fue indicado ocupando un sólo espacio en la secuencia temporal de ocurrencias de actividades comunicativas, el '4', después de 'Todos' en el lugar del emisor.

El análisis de las relaciones existentes entre las distintas actividades comunicativas del enunciado en Bernardo (1)2 en el ejemplo (2): sois unos usureiros <Risa>, puede resumirse como sigue:

Nivel verbal del enunciado: X:

Actividad amenazante inherente:

Rechazar oferta

Actividad amenazante agregada y agravante:

Hacer evaluación negativa personal

Efecto social de estas actividades en el clima socio-emocional de la negociación: **negativo**

Nivel no verbal del enunciado: Ra:

1. Posición: final

2. Recepción: Compartida: + Rb

3. Interpretación de los gestos: **desconcierto, impotencia, sinceridad**

4. Postura corporal: **próxima/relajada**

5. Otros datos: Ocurrencia de risas simultáneas

Interpretación personal/interpersonal:

diversión: **positiva**/atracción: **positiva**

El punto '1' refiere a la posición de la risa: una risa que es escuchada al final de la expresión verbal e independiente de esta última puede, con facilidad, constituir un indicio para el destinatario de que es apropiado compartirla (cf. Jefferson, 1979). El punto '2' refiere a la relación de la Ra frente a la presencia de la Rb: Ra compartida, o a la ausencia de la Rb: Ra aislada. En el punto '3' interpretamos gestos y movimientos que se prestan a ello: sacudir la cabeza puede indicar desconcierto según, Giovanni Meo-Zilio & Silvia Mejía (1980). En combinación con los gestos que se describen en el ejemplo agregamos al desconcierto las inferencias de indicar impotencia y sinceridad. En el '4' la postura es observada, a partir de una posición que se supone normal, como cambios que indican proximidad o distancia del hablante hacia el destinatario o como fluctuaciones desde un estado corporal más relajado a uno más tenso o viceversa. Por ejemplo, la orientación del tronco ha sido tomada aquí como proximidad y la impresión de relajación corporal se debe a que se ha observado un pasaje desde una posición inicial más tensa a una de mayor relajación muscular.

Cuando se percibí un estado de 'congelamiento' muscular desde el punto de vista de un estado normal de relajación, esto puede ser indicio de tensión corporal (cf. Arndt & Janney, 1987:305). La propia emisión de risa se caracteriza por estar acompañada de tensión-relajación muscular variable (cf. Poyatos 1993:294).

La confluencia de estos datos parece suficiente para arribar a la conclusión de que la interpretación de esta Ra es positiva tanto en el nivel personal como en el interpersonal. Resuelta esta etapa, pasamos a resumir el resultado de la discusión acerca de cuál es su comportamiento con respecto al nivel verbal del enunciado:

1. Acto comentado (1):

hacer evaluación negativa personal

1.1. Contextualización:

otorgar el carácter de broma a la evaluación negativa personal

2. Acto comentado (2):

Rechazar oferta + hacer evaluación negativa personal

2.1. Contextualización:

Atenuar la amenaza inherente y la agregada.

Efecto social: positivo

En '1' damos cuenta del punto ilocutivo que resulta comentado, en primer término, por la Ra. La risa contextualiza este acto de tal manera que le da un sentido cómico. Este efecto ocasiona una variación al introducir la inferencia de un nuevo propósito: el hacer reír. Aquí confluyen un contexto verbal negativo con una risa positiva en lo interpersonal. Estas dos actividades así asociadas contribuyen, a su vez, a crear una impresión que mitiga el efecto negativo del rechazo de la oferta, es decir de la amenaza inherente. En otras palabras tanto la amenaza inherente como la agregada resultan atenuadas por la presencia de esta Ra. El dato en '5' (p.23): Otros datos: ocurrencias de risas simultáneas nos es útil para confirmar estas conclusiones y muestra cómo la actividad interaccional de los participantes en el encuentro social contribuye a la determinación de las significaciones.

15. HE: X+Ra
D: (Rb)

Utilizando, finalmente, el modelo de interacción que hemos descrito¹⁵, lo que ocurre en el ejemplo (3) puede formularse como sigue:

H: E: [X = Amenaza inherente + Agravante] + Ra (+ / +)¹⁶
D: Rb¹⁷

Mencionaremos ahora las Estrategias atenuadoras pasivas y activas para hacer referencia a cierto modelo específico de comportamiento en función de cómo es empleado por los hablantes.

Las Estrategias pasivas son aquellas que sirven para eludir la realización de las actividades amenazantes. Las Estrategias activas son las que procuran compensar afectivamente al destinatario de las amenazas.

La risa en el ejemplo (3), en Bernardo(1)2, constituye una estrategia activa de atenuación ya que hace algo más: agrega el punto ilocutivo de la broma para compensar el efecto social negativo de la expresión verbal.

Mediante el ejemplo que sigue mostramos la presencia de una estrategia pasiva en un contexto temático en el campo mexicano:

(4)

México: Juan y Salvador son los vendedores, Glória y Eulalio los compradores.

EULALIO (1)1: Pero, su oferta ¿la oferta inicial de ustedes es de setenta mil dólares?

pedido de confirmación de oferta: iniciativa

JUAN(1)2: de setenta mil dolares sí; en las condiciones en que se encuentra la nave es... óptimas totalmente

respuesta: confirmación de oferta: iniciativa

GLORIA (1)3: Se están yendo al precio máximo de mercado

respuesta: rechazo de oferta: iniciativa

16. Los corchetes nos sirven para aislar elementos cuando se requiere, el signo '+' para la adición y entre paréntesis '(+ / +)' indica positivo en lo personal/positivo en lo interpersonal.

17. Hemos quitado el paréntesis que indicaba posibilidad de aparición de la Rb porque aquí esta presencia se actualiza.

JUAN (2)4: es el que está...en las mejores condiciones, les hemos dado mantenimiento constante, se ha usado muy poco, realmente...entonces...

SALVADOR(1)4: y lo respalda un avalúo profesional, es decir, la firma LLarrison y compañía..

respuesta: sustentar la oferta: iniciativa

GLORIA (2): Sin embargo, pues no...ustedes dicen que no lo utilizan para pesca, y no hay mucha gente que en estos momentos requiera un barco, que si no lo va a utilizar <para para lo que fue hecho> <Risa>, entonces este ...yo creo... sí... vale pena que se pongan <Juan: bueno> más en precio para nosotros <Juan: digo>, a nosotros nos interesa comprarles este barco, pero pues también tengan en cuenta que que deben ponerse razonables en el precio.
sustentar el rechazo de oferta: hacer advertencia: iniciativa

Recordemos, antes de analizar los puntos ilocutivos del nivel verbal del enunciado en 'Gloria(2)', que los vendedores son comerciantes que han comprado el barco en un remate para hacer ganancia con la diferencia. Esto quiere decir que el barco no les es de ninguna otra utilidad ya que no son pescadores. En 'Gloria(2)' se sustenta el rechazo a la oferta ya presente en 'Gloria(1)'. Para realizar este propósito se hace una advertencia en la que se 'aconseja' a los vendedores la modificación de la oferta a favor de los compradores, a fin de evitar una consecuencia desagradable para los primeros; a saber: que se queden con el barco y pierdan toda posibilidad de obtener beneficios. Mediante la advertencia se realiza una directiva: se anuncia un acto futuro del destinatario que no se sabe si éste tiene la voluntad de realizar (cf. Brown & Levinson, 1987:132-134). Por otra parte, se ejerce coerción sobre la voluntad del comprador al amenazarlo con consecuencias negativas en el caso en que no haga como se le indica: Al mismo tiempo, el pedido de modificación de la oferta está presentado como una sustentación que al dar razones aparece justificando el desacuerdo y, en esta medida, puede interpretarse que el punto ilocutivo de sustentar aporta un matiz mitigador en el contexto. Este punto ilocutivo agrega la posibilidad de nuevas amenazas en el nivel de la negociación si añade otro punto de conflicto. Sin embargo, no podemos decir que constituya agravante de las amenazas que hemos aislado como inherentes, por el contrario, resulta, en muchos contextos, una alternativa más atenuada que la formulación

de una divergencia como un rechazo o como una negativa a colaborar con las expectativas del destinatario (cf pp.20-22).

A la ocurrencia de la risa, que aparece superpuesta y en posición media con respecto a la expresión hablada, le sigue una conclusión donde la propia opinión se encuentra mitigada por las expresiones indicadas en el ejemplo mediante negrita. De esto inferimos que, en lo interpersonal, esta risa opera con otros comportamientos verbales que tienen el mismo sentido; para atenuar el desacuerdo y que, por lo tanto, será positiva en dicho nivel. En lo personal, no puede ser interpretada como positiva sin mayores datos que los presentados porque no es congruente que, acompañando el nivel verbal de 'Gloria (2)', exprese alegría o complacencia. Será, entonces, interpretada como negativa en el caso en que se infiera un sentimiento de embarazo, apropiado para este contexto o, si así no ocurre, como neutra en el plano psicológico. En este episodio no contamos con datos que nos ayuden a tomar una decisión en este respecto.

Vamos a resumir el resultado de esta discusión para el enunciado que se realiza mediante 'Gloria(2)':

Nivel verbal del enunciado: X

Actividad amenazante inherente:
rechazo a una oferta

Actividad amenazante agregada y atenuante:
sustentar el rechazo a una oferta

Actividad amenazante agregada y agravante:
hacer advertencia para rechazar una oferta.

Efecto social: negativo

Actividades atenuantes:

Estrategias atenuadoras:

1. Formulación de la advertencia como: dar consejo:
y dar razones

2. Presencia de recursos expresivos que tienden a no mostrarse
afirmativo

Nivel no verbal del enunciado: Ra

1. Posición: **media y superpuesta**
2. Recepción: **aislada: -Rb**
3. Gestos: no se observaron
4. Postura: **inicial**
5. Otros datos: no se observaron

Interpretación personal/interpersonal:
neutra-negativa/positiva

Una risa aislada acompañando una expresión verbal negativa podría ser considerada negativa (interpretación marcada) si se encontraran presentes datos que apoyaran tal inferencia, como, por ejemplo, tensión corporal y gestos de fastidio. En este episodio la ocurrencia de risa precede las expresiones en negrita que disminuyen lo afirmativo de la conclusión: *'les conviene modificar la oferta en nuestro favor'*. La conclusión es que esta risa contribuye, en una relación de constelación con estas expresiones en el nivel verbal, a crear un efecto social atenuador sobre las amenazas implicadas.

Hacemos una síntesis del efecto contextualizador de esta risa sobre las actividades en el nivel verbal:

1. Actividad comentada (1): **estrategia atenuadora 2:**
Recursos expresivos usados para evitar mostrarse afirmativo
- 1.1 Contextualización: **reforzar el efecto social positivo**

2. Actividad comentada (2): **estrategia atenuadora 1. Formulación de la advertencia como: dar consejo y dar razones**
- 2.2 Contextualización: **confirmar el valor atenuador de sustentar (dar razones) y reforzar el efecto positivo de disfrazar la advertencia en un consejo.**

3. Actividad comentada (3): **rechazar oferta + hacer advertencia**
- 3.1 Contextualización: **atenuar las amenazas inherentes y agregadas**

Efecto social: **Positivo**

La risa, en constelación con otras expresiones atenuantes, actúa sobre las demás actividades reforzando el valor atenuador de las positivas y atenuando el

impacto social de las negativas. En el ejemplo (4), el episodio corresponde a un modelo de atenuación pasiva: Hacer algo menos: no mostrarse afirmativo. El ejemplo (3), es representativo del comportamiento de las risas españolas en los contextos temáticos. Por su lado, el ejemplo (4), que acabamos de ver, también ilustra los episodios de risas que caracterizan a los negociadores mexicanos en el mismo tipo de contexto. Esta diferencia puede ser representada como sigue:

México

H: E: [[X = Amenazas + Atenuantes] + Ra(-/Ø/+)]

D: Rb

España:

H: E: [X = (Amenazas + Agrávantes) + Broma] + Ra(+/+)]

D: Rb

En el ejemplo (2), en que los negociadores ya no estaban discutiendo los temas, nos encontramos frente a un contexto no-temático¹⁸. El modelo de episodio de risas es en los contextos no-temáticos el mismo, tanto entre los negociadores mexicanos como entre los españoles. Este puede representarse así:

México y España:

H: E: [X = Broma] Ra(+/+)]

D: Rb

Recordemos ahora que, entre los españoles, se producían un poco menos de dos episodios por hora de conversación en los que la ocurrencia de risa

18. *México*: Los compradores, Marta y Marcos, los vendedores, Juan y Carmelo. Están en el momento de confirmación de los acuerdos.

MARCOS(1)1: Ya veo que este: estás muy avezado en los negocios < Carmelo: si > siempre... te consideramos peligroso en ese sentido...

CARMELO(1)2: Bueno; pero ahora que vamos a ser compadres, las peligrosas van a ser las señoras((Risa)).

CARMELO(2)2: ¡Muy bien!

MARTA(1)2: ¿Y para cuándo va a ser el bebé?

CARMELO(3)3: bueno pues ahorita lo vamos a hacer en la noche((Risa))

TODOS.4: ((Risas))

daba lugar a una inferencia negativa. Esto supone aproximadamente un 8% del total de los episodios de risa de este grupo. Esta situación se ilustra mediante el siguiente ejemplo:

(5)

España: Los compradores, Daniel y Ernesto. Los vendedores, Bernardo, Antonio y Carlos. Se discute el precio del barco.

Los vendedores han hecho inicialmente una oferta por siete millones de pesetas y luego han bajado a 6 millones y medio. Ante la negativa de los compradores a aceptar este precio, los vendedores amenazan con darlo a un agente para su venta y aducen que el precio que ofrecen ya está por debajo de su base. Antonio, presumiblemente, en el enunciado que inicia este episodio, trata de pedir a Ernesto que le explique por qué no está de acuerdo con ese precio:

ANTONIO(1)1: Pero, me tienes ¡Por favor! me tienes que justificar que ese precio...

pedir justificación del rechazo a la oferta:directiva: mostrar superioridad: iniciativa

ERNESTO(2)2: ¡no qué...? ¡¿yo?! justificarte ¿eh?
respuesta:confirmación del rechazo a la oferta:negativa a cumplir con la directiva: no aceptar muestras de superioridad: iniciativa

ANTONIO(2)3: Bueno pues explicarnos
respuesta: retractar muestra de superioridad

ERNESTO(3)4: justificar ¡¿Yo?! < ¡Por favor! > si yo el barco...
((risa superpuesta a 'Por favor', señalarse con las manos el pecho, inclinación del tronco hacia Antonio, tensión muscular))
respuesta: confirmación del rechazo a la oferta:
recriminación: iniciativa

ANTONIO(2)5: ¡sí hombre! ¡sí sí! ese precio es bueno para vosotros...
respuesta: confirmación de la oferta

Veamos el resultado del análisis de Ernesto (3)4:

Nivel verbal del enunciado: X

Actividad amenazante inherente:
confirmación del rechazo a la oferta

Actividad amenazante agregada y agravante:
Recriminat

Efecto social: negativo

Nivel no verbal del enunciado: Ra

1. Posición: superpuesta
2. Recepción: aislada
3. Interpretación de los gestos y movimientos: autoafirmación y disgusto
4. Postura: próxima/tensa

Interpretación personal/interpersonal:
negativa/negativa

A juzgar por la reacción de Ernesto, Antonio(1) ha sido interpretado como imponiendo una acción a otro sin tener derecho a ello, manifestando, de esta manera, superioridad: mostrar superioridad para realizar una directiva. Mediante Ernesto(2) se reclama por lo inadecuado de la manifestación de superioridad: *'no eres nadie para pedirme justificaciones'*, Antonio, en Antonio(2), se retráctea de su actitud y reformula el pedido: *'Bueno pues explicarnos....'* En Ernesto(3), el enunciado que nos ocupa, el reclamo por el mal trato se revierte! 'justificar' pasa a adquirir el sentido de 'explicar' -lo que indica que este enunciado responde a Antonio (2) y que Ernesto(2) y (3) son dos enunciados diferentes. Ernesto(3), según nuestra interpretación, puede ser leído como: *'no hay nada que justificar: explicar desde el momento en que tengo razón al considerar esta oferta muy alta'*. Al volver a confirmar su rechazo a la oferta, recrimina al destinatario por 'atreverse' a pedir explicaciones acerca de un asunto tan obvio.

La risa actúa en constelación con el '¡por favor'!', que aquí interpretamos como una expresión emocional negativa, para reforzar lo negativo de la

recriminación. A su vez este punto ilocutivo con sus agravantes contribuye a reforzar el impacto social negativo del rechazo a la oferta.

La risa se presenta aislada y confluente en algunos datos que vienen a respaldar la interpretación negativa tanto en lo personal como en lo interpersonal: la proximidad asociada a la tensión corporal y el gesto de señalarse el pecho en actitud autoafirmativa.

Contamos entonces con los cuatro siguientes modelos de episodios de risa:

Modelo (1) M1:

H:E:[X=(Amenazas+ Agravantes) + Broma] + Ra(+/-+)]
D:Rb

Modelo (2) M2:

H: E: [[X= Amenazas + Atenuantes] + Ra (-/Ø/+)]
D:Rb

Modelo (3) M3:

H:E:[X= Amenazas + Agravantes] + Ra(-/-)]
D:Rb

Modelo (4) M4:

H:E:[X= Broma] Ra(+/-+)]
D:Rb

Es pertinente observar, aquí, que la presencia del M4, queda excluida de los contextos temáticos, debido a que la realización de bromas como único punto ilocutivo del enunciado, no puede por su propia naturaleza de no seriedad, ser considerada un contexto temático.

Para el grupo español, de un total de 23.50 episodios de risa por hora de conversación, 14 correspondieron a contextos verbales temáticos. Un 70% de estos episodios tomaron las características del M1, un 18% las del M2 y finalmente un 12% las del M3. Entre los mexicanos tenemos que, de un total de 19 episodios de risa en la hora, 5 eran clasificados dentro de los contextos temáticos. De

estos episodios, un 80% correspondió al M2, mientras que un 20% se ubicó en el M1. El M3 no ocurrió en el grupo mexicano.

Los negociadores mexicanos produjeron 14 episodios no-temáticos de risa por hora de conversación. Un 100% de estos episodios coincidieron con el M4. En el campo español de 9.50 episodios no-temáticos en la hora, el 76% correspondió al M4; mientras que el restante 24% se conformó de acuerdo al M2.

Tanto el M1 como el M4 se caracterizan por la presencia de la broma y su punto ilocutivo el hacer reír. Este punto ilocutivo fue empleado por los españoles en, aproximadamente, un 72 % del total de los episodios de risa por hora. En el caso mexicano el mismo propósito se observó en aproximadamente un 79 % del total de los episodios por hora de negociación .

Con respecto a cómo los contextos temáticos y no-temáticos se distribuyen unos en relación a los otros, podemos decir que los mexicanos, de sus 14 episodios no-temáticos por hora, producen 9 intercalados al tratamiento de los temas e interrumpiendo su progresión. Los restantes 5 ocurren cuando ya se ha arribado a acuerdos. Entre los españoles los episodios intercalados cuentan 3 por hora, y los demás no-temáticos 6.50 por hora, ocurren en forma posterior a que se hayan alcanzado los acuerdos.

Conclusiones

En los contextos temáticos la función para las ocurrencias de risas es la atenuación de amenazas, tanto para México como para España¹⁹. Los negociadores mexicanos usan las risas como estrategias pasivas, con la finalidad de eludir la realización de las amenazas y acompañando expresiones atenuadoras ya presentes en el nivel verbal del enunciado. Los españoles emplean, en cambio, estrategias activas, donde la risa otorga a las expresiones verbales, agravantes en el nivel verbal, un carácter humorístico. Como vimos, el modelo usado por los españoles para atenuar las amenazas, en los contextos temáticos es, en parte, coincidente con el usado en los contextos no-temáticos, sin ocurrencia de amenazas, es decir, cuando el punto ilocutivo es sólo el de hacer reír. En cambio, entre los mexicanos, se usa un tipo de risas cuando se trata de atenuaciones, lo que ocurre para este grupo sólo en los contextos temáticos, y otro diferente

19. Como ya hemos mencionado el uso más frecuente de las risas para ambos grupos dio lugar a una inferencia interpersonal positiva. Una risa de estas características en un contexto negativo produjo un efecto de mitigación sobre el impacto social de las amenazas.

cuando se trata de compartir expresiones humorísticas, lo que ocurre en todos los contextos no-temáticos mexicanos.

Las risas relacionadas con bromas son mayoritarias para los dos grupos y, al parecer, este es el uso que obtiene consenso en la relación interpersonal, en estas negociaciones, tanto entre los españoles como entre los mexicanos. La diferencia reside en que los españoles alivian la tensión con risas mezclando lo cómico y lo serio; mientras que los mexicanos prefieren emplear las risas sin comprometer la seriedad en el tratamiento de los temas.

Esta diferencia se aprecia no sólo en la distinta frecuencia entre episodios temáticos y no-temáticos que muestran estos dos grupos, sino también en la preferencia de los negociadores mexicanos por usar episodios no-temáticos en forma intercalada al tratamiento de los temas. Es decir que la necesidad de aliviar la tensión conversacional y de restablecer el clima socio-emocional se cumpliría mediante risas que despiertan sentimientos placenteros compartidos y establecen grados de atracción interpersonal. Esta forma de relación sería apropiada para estas negociaciones en ambos campos culturales, sin embargo, al parecer, para los españoles es cooperativa la convivencia, en el mismo enunciado, de los puntos ilocutivos propios del tratamiento de los temas en la negociación con el de hacer reír, mientras que el hecho de que los mexicanos reromen la discusión, donde la han dejado, después de un *i passe* de bromas y risas compartidas, podría estar indicando que tal combinación no resulta ni apropiada ni cooperativa entre ellos. Esta última conjetura parecería ser confirmada por el número significativamente escaso de risas que ocurren en enunciados temáticos. La risa en conversación, tal como los mexicanos la conciben -con fuertes connotaciones afiliativas y de no-seriedad-, no parece entonces ser compatible con el tratamiento de los temas de la negociación.

Referencias

- Arndt, H. & R. W. Janney (1987): *Intergrammar. Toward an integrative model of verbal, prosodic and kinesic choices in speech*. Studies in Anthropological Linguistics 2. Berlín: Mouton de Gruyter.
- Bales, R. F. (1950): *Interaction Process Analysis. A method for the study of small groups*. Cambridge, Mass.: Addison-Wesley.
- Bravo, D. (1991): *Función de la risa en negociaciones españolas y suecas: un estudio contrastivo*. Monografía. En: Archivo del Departamento de Español y Portugués de la Universidad de Estocolmo. Suecia
- (1993): *La atenuación de las divergencias mediante la risa en negociaciones españolas y suecas*. Monografía defendida como tesis de Licenciatura en la Universidad de Estocolmo: Suecia, diciembre 1993.
- Brown, P. & S. Levinson, S. (1987): *Politeness: Some universals in language usage*. Studies in Interactional Sociolinguistics 4. Cambridge: University Press.
- Burgoon J.K. (1985): Nonverbal signals. Knapp M. L. & Miller G. R. (eds.). *Handbook of Interpersonal Communication*. Beverly Hills: Sage. 344-390.
- Donohue, W. A. (1981): Analyzing Negotiation tactics: development of a negotiation interact system. En: *Human Communication Research* vol. 7. No 3. Beverly Hill: Sage. 273-287.
- (1984): Coding Naturalistic Negotiation Interaction. En: *Human Communication Research*. vol. 10 No 3. Beverly Hill: Sage. 403-425.
- Duranti, A & Ch. Goodwin (1992): Rethinking context: an introduction. Duranti, A & Ch. Goodwin (ed.) *Rethinking context: language as an interactive phenomenon*. En: *Studies in the social and cultural foundations of language* 11. Cambridge University Press. 1-42.

Diana Bravo

- Escandell Vidal, M. V. (1993): *Introducción a la pragmática*. Autores, textos y temas: Lingüística. Universidad Nacional de Educación a Distancia. Anthropos, Barcelona.
- Fant, L. (1995): Regulación conversacional en la negociación: una comparación entre pautas mexicanas y peninsulares. Comunicación presentada en el *Coloquio internacional sobre el español hablado y la cultura oral en España e Hispanoamérica, Berlín 23-25 de septiembre de 1993*.
- Fraser, B. (1990): Perspectives on Politeness. *Journal of Pragmatics* 14. North-Holland. 219-236
- Goffman, E. (1967): *Interaction ritual. Essays on face-to-face behavior*. Anchor Books, Nueva York, 1967. Ithaca, Nueva York: University Press.
- Goodwin, Ch. & M.H. Goodwin (1992) Assessments and the construction of context. Duranti, A. & Ch. Goodwin (ed.) *Rethinking context: language as an interactive phenomenon*. En: *Studies in the social and cultural foundations of language* 11. Cambridge University Press. 147-189.
- Jefferson G. (1979): A technique for inviting Laughter and its subsequent Acceptance Declination. *Everyday language: Studies in Ethnomethodology*. Psathas, G. (ed.) University of Boston. 79-95.
- Lampi, M. (1986): *Linguistics components of strategy in business negotiation*. Helsinki School of Economics. Helsinki: Studies B-85.
- Linell, P. (1987): Initiativ och Respons. Om dialogens dynamik, dominans och koherens. En: *SIC* 15. University of Linköping.
- Meo-Zilio, G. & S. Mejía (1980): *Diccionario de Gestos: España e Hispanoamérica*. Tomo 1 A-H. Imprenta patriótica del Instituto Caro y Cuervo. Bogotá.
- Porteous, J. (1988): Humor as a process of defense: the evolution of Laughter. En: Raskin (ed.) *International Journal of Humor Research*: Vol. 1-1. Berlín: Mouton de Gruyter. 63-80.

- Poyatos, F. (1993): *Paralanguage. A linguistic and interdisciplinary approach to interactive speech and sound*. Amsterdam studies in the theory and history of linguistic science: Vol.92.
- Scott J. & Jackson S. (1983), *Speech Act Structure in Conversation*, Graig R. T & Tracy K. *Conversational Coherence Form, Structure and Strategy*. Beverly Hills: Sage. 47-64.
- Schenkein, J. N.(1972): Toward an analysis of Natural Conversation and the Sense of Hehe. *Semiotica* 6. 344-377.
- Tannen, D. (1981): Indirectness on Discourse. *Ethnology as conversation stile*. *Discourse Processes* 4:3,221-238
- Wierzbicka, A. (1991): *Cross Cultural Pragmatics: The semantics of Human Interaction*. Werner W. (ed.), Berlín: Mouton de Gruyter.
- Wilson, C.P.(1979): *Jokes: form, content, use and function*. New York, Academic Press.



Sonia Norlén

*¿Me permites que te
interrumpa?*

*El fenómeno de las
interrupciones en la
conversación entre hombres y
mujeres mexicanos*

Departamento de Español y Portugués
Universidad de Estocolmo

1. Introducción

La bibliografía -en general anglosajona- existente sobre el tema indica que hay diferencias significativas entre los géneros respecto del estilo comunicativo en la interacción verbal. Se ha sugerido que el hombre habla más, interrumpe más y produce más superposiciones, además de utilizar la respuesta mínima como una forma poco activa de ocupar un turno y una manera de mostrar falta de interés en mayor grado que la mujer. Esta, por otra parte, parece hablar menos, interrumpir menos, hacer un mayor número de preguntas, recurrir a las partículas interrogativas (tag questions) en mayor proporción y utilizar las respuestas mínimas en mayor grado, como una forma de apoyar a su interlocutor. Peter Kollok *et al.*¹ afirman que en la conversación

we see, then, a division of labor in which women nurture the conversation by working to keep it going by obeying the rules implicit in polite interaction in order to make the transition and allocations of turns go smoothly, while men freely violate these rules without repercussions and further dominate the conversation by using a disproportionate amount of time. (p 36)

Este tipo de afirmaciones correspondientes a la observación de situaciones con participantes pertenecientes a la cultura anglosajona ¿son igualmente válidas para los hablantes pertenecientes a una cultura diferente de ella? ¿Cómo es la situación, pongamos por caso, entre interlocutores que

1. "Sex and power interaction: conversational privileges and duties". *American Sociological Review*. 1985 (50):34-46.)

pertenecen a la cultura hispana y que se intercomunican en español? ¿Cómo, por ejemplo, se manifiestan las interrupciones en las interacciones heterogéneas? Es bien sabido que en las investigaciones hechas en torno a la interrupción, esta se ha considerado un indicio de estilo comunicativo dominante, ya que las interrupciones disminuyen el rol comunicativo del otro. Igualmente, se ha asignado a la interrupción la función de ejercer control sobre la conversación. En síntesis, el fenómeno de la interrupción está íntimamente relacionado con el de dominación y tiene un claro matiz negativo. Al estudiar la interrupción en interacciones mixtas es muy común concluir que los hombres son más dominantes y asertivos, y que las mujeres, en cambio, manifiestan en sus estilos comunicativos una tendencia hacia la sumisión. No obstante, la interrupción es un fenómeno más complejo que depende en alto grado de la situación comunicativa y está influido por una serie de factores, entre los cuales el étnico es muy importante². Teniendo pues en mente esta complejidad, me propuse analizar el fenómeno de la interrupción entre hablantes del español de sexo diferente cuyas interacciones se llevan a cabo en una situación simétrica, eliminando así el factor de superioridad jerárquica. A continuación presentaré los resultados obtenidos en el estudio de ese fenómeno de interrupción.

2. Materiales y procedimiento

Para el presente estudio, me he valido de un corpus constituido por transcripciones de negociaciones simuladas, grabadas en video, realizadas en México, en cursos de mejoramiento profesional para negociadores experimentados. Los participantes del curso sabían que estas negociaciones simuladas serían videofilmadas para después ser analizadas por ellos mismos y los responsables del curso; desconocían, sin embargo, que esos materiales serían utilizados para análisis lingüísticos. Cada actividad a realizar en los seminarios fue minuciosamente planificada, y cada participante del curso las experimentó como muy reales.

Cada negociación constaba de dos equipos, cada uno con dos participantes que representan partes contrarias en la negociación (por ejemplo, dos personas del departamento de ventas y dos del departamento de compras).

2. Véase por ejemplo D. Tannen, "New York Jewish conversational style". *International Journal of the Sociology of Language* 1981 (30):133-149.3.

Como mi interés principal era la interacción entre hombres y mujeres, me concentré en aquellas negociaciones cuya distribución según el sexo era simétrica, para eliminar así el dominio numérico de uno u otro sexo. La duración media de las negociaciones fue de 30 minutos. Con fines comparativos, seleccioné dos negociaciones en las cuales los cuatro participantes eran del sexo masculino. Con ello quise comprobar si de alguna manera los grupos homogéneos tenían una conducta comunicativa marcadamente diferente de los grupos heterogéneos. Lamentablemente, en el corpus que tenía a mi disposición no había ninguna negociación compuesta sólo por participantes femeninas. Analicé, pues, dos grupos heterogéneos (dos mujeres y dos hombres en cada grupo) y dos grupos homogéneos (cuatro hombres), lo que hizo un total de 16 participantes. Para los análisis cuantitativos, seleccioné los primeros quince minutos de cada negociación.

3. Marco teórico

Para el análisis consideré de especial importancia establecer una clara definición de tres aspectos distintos: **intervenciones, turnos y habla simultánea**. En cuanto a la interrupción, con frecuencia se ha considerado como tal toda ocurrencia de solapamiento en la conversación. Por mi parte, estoy convencida de que ese no es el caso. Por ello, en mi análisis el criterio para establecer si hay o no interrupción está basado ante todo en criterios interactivos y no tanto en la ocurrencia de habla simultánea. Me he manejado, pues, dentro del siguiente marco teórico.

Intervenciones. Considero intervención toda emisión verbal (o no verbal que viene a suplantar una verbal) por parte de un hablante, tenga o no el turno. He incluido en este apartado los llamados "retrocanalizadores" (uhm, claro, sí).

Turnos. Sigo en parte los criterios de Fant³, quien los define como "intervenciones que son reconocidas por los interlocutores mediante su atención manifiesta y simultánea" o, en otras palabras, intervenciones que traducen una presunción evidente por parte del emisor de obtener el derecho a la palabra, derecho concedido por el auditorio.

3. L. Fant. 1994 *Regulación conversacional en la negociación: una comparación entre pautas mexicanas y peninsulares*. Comunicación presentada en el Coloquio internacional sobre el español hablado y la cultura oral en España e Hispanoamérica, Berlín 23-25 septiembre de 1993.

Habla simultánea. Superposición total o parcial de intervenciones. He distinguido tres tipos diferentes:

1. **Contribuciones suplidoras:** son intervenciones no reclamadoras de turno por medio de las cuales el emisor manifiesta colaboración, cooperación y orientación mutua. Además, tienen por objeto dar una inmediata indicación de atención al mensaje presentado por su interlocutor.

2. **Interrupciones:** las he definido como una irrupción de un hablante en el turno de otro, en el momento en que éste no ha terminado de emitir su mensaje, quedando troncada la idea a transmitir.⁴ Son, además, emisiones reclamadoras de turno.

3. **Arranques simultáneos.** Es la situación que se presenta cuando dos o más hablantes, inmediatamente después de un punto relevante de transición⁵, hablan simultáneamente. En este estudio, me he concentrado en la categoría 2 de habla simultánea, las interrupciones.

Presentación de los resultados

Dado mi interés en ver si en los materiales el hombre realmente "habla más" que la mujer, conté, para cada participante en los grupos, el número de intervenciones, el número de turnos y el número de palabras gráficas por cada turno (incluidas como "palabras" las repeticiones, muletillas, etc). Los resultados obtenidos se ilustran en el cuadro 1.

De este cuadro se desprende, de forma poco sorprendente, que las intervenciones en todos los grupos son bastante más numerosas que los turnos. Con respecto a éstos, hemos dicho que un turno implica la atención manifiesta del oyente y el derecho del hablante a tomar la palabra, y por lo tanto nos interesaba ver el porcentaje de intervenciones de mujeres que desembocaban en turnos, y así constatar si existía o no dominio de un sexo sobre el otro. En el cuadro 1 vemos que en el grupo 1 un 56% de las intervenciones de las mujeres desemboca en turno y en el grupo 2 esta proporción es de un 38%. Hay que observar que, aunque el porcentaje de turnos de las mujeres es menor que el de los hombres, en este último grupo, una de ellas (A) interviene solamente 10 veces pero logra el turno en 9 ocasiones. Esto indica que las mujeres logran el

4. L. Fant, op.cit. en nota 3.

5. Sacks, Harvey, Emanuel Schegloff y Gail Jefferson, "A simplest systematics for the organization of turn-taking for conversation" *Language*: 50:696-735.

control de la situación en gran parte de sus intervenciones. Hay que recordar que, como se trata de negociaciones, cada grupo negociador está dividido en dos equipos, con una mujer en cada equipo, que representan partes contrarias en la negociación (por ejemplo vendedor/comprador; departamento de mercadeo/departamento de producción). Es precisamente este aspecto el más interesante, pues indica que la mujer juega un papel nada sumiso en la negociación y la cantidad de turnos así lo indica. A pesar de ser una muestra muy pequeña (de lo cual estoy muy consciente), hay suficientes indicaciones para afirmar que en estas interacciones mexicanas la mujer no adopta un papel nada pasivo y que tiene oportunidad de "hacerse oír". Se la considera una profesional, con la misma posibilidad de acción que su contraparte masculina.

Las interrupciones

Veamos ahora lo que ocurre con este tipo de habla simultánea.

En este estudio he analizado las interrupciones tomando en cuenta la serie de factores. 1) El sexo de la persona que interrumpe, para ver si el hombre es quien más interrumpe; 2) el período de preinterrupción, para observar la actitud comunicativa del hablante al que se interrumpe y si ciertos contextos son más propicios que otros para que una interrupción se manifieste; 3) la interrupción misma, para analizar la actitud comunicativa de la persona que interrumpe y ver qué estrategia utiliza, y 4) el período de pos-interrupción, para analizar la reacción de la persona interrumpida. En todos estos aspectos me interesa ver si entre los hombres y las mujeres hay marcadas diferencias.

En el cuadro 2 se resumen los datos obtenidos con respecto al sexo de la persona que interrumpe. En este cuadro es interesante observar que, en los grupos heterogéneos, el hombre no interrumpe a la mujer, aunque sí se vale de este recurso en los grupos homogéneos. Esta puede ser una indicación de que la presencia de la mujer de alguna manera afecta la conducta comunicativa del hombre. Este dato es tanto más interesante cuanto que no corresponde a lo afirmado en investigaciones, por ejemplo la de Kennedy y Camden⁶, en las cuales se ha concluido que los hombres interrumpen más a las mujeres que al contrario. Con respecto al apartado preinterrupción, he tomado en cuenta las

6. Carol Kennedy and Carl T. Camden. "A new look at Interruptions" *Western Journal of Speech Communication*. 1983 (47): 45-58.

siguientes posibilidades: **baja asertividad, directivo, otro**, siguiendo muy de cerca una clasificación similar presentada por Kennedy⁷. A continuación presento algunos ejemplos para ilustrar cada uno de los contextos.

Baja asertividad:

Ejemplo

$\sigma A(1)$ *No queremos este: no queremos*
 $\sigma B(2)$ | sin embargo nunca nos han dicho la
necesidad básica. Reconocemos sí el error.....

La contribución de A tiene evidentes muestras de un estilo de baja asertividad (repeticiones y vacilación manifiesta por el alargamiento de la vocal y la muletilla este:).

Directivo:

Ejemplo 2

$\sigma A(1)$ *Y es más, por eso les digo, pues ¿por qué no nos acompañan uno de ustedes? Vamos a negociar, de no más que*
 $\sigma B(2)$ | sentimos
 $\sigma A(1)$ que el cierre de la negociación la hiciéramos nosotros.

En este caso A da "instrucciones" de lo que se debe hacer y lanza una propuesta concreta.

Es necesario destacar que no siempre fue fácil determinar en qué categoría ubicar la contribución, y por eso hay una categoría "otro" donde entran todos los casos que no corresponden a baja asertividad ni directivo, como se ilustra en el siguiente ejemplo:

Ejemplo 3

$\sigma A(1)$: *Entonces realmente estamos dando Algo, estamos pagando con una situación, que no se va a generar en equis plazo. Entonces lo que*
|
 $\sigma B(2)$ *¿Qué situación es, permítame?*
 $\sigma A(3)$ *La situación es que si*

7. Carol Kennedy and Carl T. Camden. loc. cit.

En este ejemplo, B interrumpe a A para hacer un pedido de aclaración ya que el mensaje de A es ambiguo o vago.

Si analizamos el cuadro 3 que presenta la actitud del hablante en los diferentes períodos de preinterrupción, de nuevo se observa una tendencia diferente entre los grupos. En los grupos masculinos, los contextos de baja asertividad son más frecuentes que en los grupos heterogéneos. Este estilo es evidentemente el más propicio para la emergencia de una interrupción.

Con respecto a la estrategia de la que se vale la persona que interrumpe, vemos en el cuadro 4, los resultados logrados al analizar este aspecto. Me he valido de algunas de las categorías utilizadas por Kennedy al clasificar el contenido de la interrupción. Tales categorías fueron: **pedido de clarificación, acuerdo, desacuerdo, cambio de tema.**

A continuación presento algunos ejemplos.

Pedido de clarificación

Ejemplo 4

9A(1) Entonces realmente estamos dando Algo, estamos pagando con una situación que no se va a generar en equis plazos. Entonces lo que

|
9B(2) *¿Qué situación es, permíteme?*

9A (3) La situación es que si...

La interrupción de B tiene como fin solicitar una aclaración de lo dicho por A.

Acuerdo

Ejemplo 5

σA(1) Ya ves que tenemos el nuevo proyecto ahorita ese del catalizador, sí?

|
σB(2) *perfecto es una cosa*

σA(1) que debiéramos este: pues ahorita hay varias cositas...

B en este caso manifiesta su acuerdo con respecto a lo que A comienza a plantear.

Desacuerdo

Ejemplo 6

A(1) Sí, a lo mejor nos estamos ahorrando en pequeñeces, en cositas pero

2B(2) | ¡No! pedimos

1A(1) pero el respaldo que tenemos es....

B reacciona directamente para expresar su desacuerdo con lo expresado por A.

Cambio de tema

Ejemplo 7

A(1) Surtirle al restaurante de: la señora de alguno de ustedes dos. Tienen un restaurante, verdad?. También tienen

1B(2) | *el tiene una y yo tengo otra*

1A(1) y tienen un hijo que quiere trabajar también en un barco. Así...

La interrupción de B desvía el tema del restaurante para referirse a la situación de las esposas de cada uno.

Si se examina el cuadro 4, se puede observar que las diferencias entre los grupos homogéneos y los heterogéneos no son tan marcadas, aunque destaca el hecho de que los contextos acuerdo se presentan en mayor grado en los grupos homogéneos y no están presentes en las interrupciones de las mujeres en los grupos heterogéneos. Por otra parte, desacuerdo sí se presenta en las interrupciones de las mujeres en estos grupos.

Con respecto al último aspecto, la reacción de la persona interrumpida, he pensado en dos posibilidades: que la persona pierda el turno vs que lo mantenga. El cuadro 5 trae los resultados de este análisis. Aquí se observa que en los grupos homogéneos la lucha por el turno es mucho más evidente que en los grupos heterogéneos, especialmente en el grupo 4, donde en un 75% de las ocasiones el hablante continúa con su turno a pesar de la interrupción. Se hubiera esperado que esta tendencia se presentara con la misma evidencia en los grupos heterogéneos, confirmando lo que se ha venido sosteniendo con respecto al estilo dominante del hombre. En la muestra que he manejado, no ha sido éste el caso. Bien podría pensarse que en interacciones mixtas de hablantes mexicanos, especialmente si se trata de grupos profesionales, el hombre tiende a mostrar, en presencia de la mujer, una actitud de consideración y de cooperación, característica que se observa en menor grado cuando todos los interlocutores son hombres.

Conclusiones

En vista de que el material que ha servido de base para mi análisis es muy específico, tanto con respecto a sus participantes -negociadores profesionales- como a su intención -negociaciones simuladas-, a la hora de hacer generalizaciones deberán interpretarse con cautela las conclusiones a las que he llegado. Sería materia de ulterior investigación ver si en otro tipo de interacción se obtienen resultados similares.

En este estudio, la interrupción ha sido analizada partiendo del principio de que sólo determinadas ocurrencias de habla simultánea implican un efecto interruptivo. Se han analizado cuatro negociaciones simuladas, dos realizadas en grupos heterogéneos y dos en grupos homogéneos compuestos por participantes del sexo masculino. En los grupos heterogéneos, las mujeres interrumpen más que los hombres. En ambos grupos, el factor más propicio para generar una interrupción son los contextos de baja asertividad. En estos grupos, no se da el caso de que las mujeres sean menos asertivas que los hombres. En los grupos masculinos, el número de interrupciones es mayor que en los heterogéneos, y hay mayor lucha por el turno.

Cuadros

Cuadro 1

Distribución por hablante (1) de las intervenciones (2), turnos (3) y número de palabras por turno (4) en los primeros 15 minutos de interacción.

	(1)	(2)	(3)	(4)
Grupo 1				
	A σ	29	19	669
	D φ	33	17	274
	B φ	41	32	687
	C σ	34	19	372
Total		137	87	2002
Grupo 2				
	C σ	42	32	685
	A φ	10	9	226
	B φ	48	25	1101
	D σ	31	23	514
Total		131	89	2526
Grupo 3				
	A σ	31	21	533
	B σ	42	25	745
	C σ	29	17	559
	D σ	32	21	350
Total		134	84	2184
Grupo 4				
	C σ	28	19	758
	D σ	24	11	501
	A σ	24	19	226
	B σ	31	24	433
Total		107	73	1918

Cuadro 2

Distribución de las interrupciones según el sexo de la persona que interrumpe, en los primeros 15 minutos de interacción.

	Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3	Grupo 4
♀ interrumpe a ♂	2	2	-	-
♀ " a ♀	2	2	-	-
♂ " a ♀	-	-	-	-
♂ " a ♂	1	2	7	8
Total	5	6	7	8

Cuadro 3. Período de preinterrupción. Actitud del hablante

Contexto	Grupo 1		Grupo 2		Grupo 3	Grupo 4
	♂	♀	♂	♀	♂	♂
baja asertividad	2	1	3	1	6	6
directivo	-	1	1	-	-	-
otro	-	1	-	1	1	2

Cuadro 4 La interrupción misma.

Actitud de la persona que interrumpe

	Grupo 1		Grupo 2		Grupo 3	Grupo 5
	♂	♀	♂	♀	♂	♂
pedido clarif.	-	-	-	1	-	-
acuerdo	-	-	-	-	2	4
desacuer.	-	2	-	3	3	2
cambio tema	-	1	2	-	-	2
otro	1	1	-	-	2	-

**Cuadro 5 Situación postinterrupción.
Actitud de la persona interrumpida**

			Grupos Mixtos		Grupos Masculinos	
			mantiene	pierde	mantiene	pierde
♀	interrumpe a	♂	2	2	-	-
♀	"	a ♀	2	2	-	-
♂	"	a ♀	-	-	-	-
♂	"	a ♂	3	-	9	6

Annette Grindsted

*La pragmática de categorías
gramaticales en negociaciones
españolas y mexicanas*

Universidad de Odense
Dinamarca

signoGeografía **Número 11 Octubre 2000**

1. Introducción

El objetivo de esta presentación es dar cuenta de los resultados de un estudio preliminar sobre categorías gramaticales y sus posibles funciones pragmáticas en negociaciones españolas y mexicanas. Se trata de un estudio contrastivo en el que se combina la dimensión cultural/antropológica con la lingüística, y que tiene por lo menos dos objetivos importantes:

-buscar procedimientos que nos permitan averiguar cómo se refleja en el uso del lenguaje la preferencia por determinados valores culturales;

-en lo que se refiere a valores culturales que parecen predominar en España y México, averiguar si los resultados de nuestro análisis lingüístico coinciden con los de estudios culturales y antropológicos en los que son comparados los dos países mencionados. En tales estudios se sostiene que:

- (1) los mexicanos son mas 'colectivistas' que los españoles;
- (2) los mexicanos son menos autoafirmativos que los españoles (Fant, 1993);
- (3) los mexicanos atribuyen mayor importancia a sistemas jerárquicos que los españoles.

Es mi intención, a través de un análisis del uso de categorías gramaticales en negociaciones llevadas a cabo en España y México, verificar si estos resultados coinciden o no con tales afirmaciones.

2. *Datos empíricos*

El corpus utilizado consiste en videgrabaciones de negociaciones simuladas, de una duración total de aproximadamente ocho horas por cada grupo nacional. En ambos grupos mencionados los datos fueron recogidos durante seminarios de perfeccionamiento en el arte de negociar; los participantes de los seminarios son ejecutivos de nivel medio en empresas privadas o públicas y ya experimentados negociadores. Estas condiciones ofrecen la importante ventaja de proveer datos altamente comparables para cada grupo estudiado. Si se toma, además, en consideración que el diseño de los ejercicios era idéntico en uno y otro país, las importantes diferencias en la forma de proceder de los negociadores españoles y mexicanos tienen que ser atribuidas casi exclusivamente a factores culturales.

Las videgrabaciones utilizadas para este análisis son de una hora de duración para cada país. Hacemos observar, además, que en las grabaciones de ambos países, la negociación es llevada a cabo por dos equipos, cada uno compuesto por dos negociadores.

3. *El espacio interactivo*

El primer problema con que tropezamos es encontrar un camino que nos permita movernos del nivel gramatical del discurso al nivel etnopragmático. En este orden de ideas son importantes los trabajos del antropólogo Edward T. Hall (1977, 1984) quien ha observado que en la interacción física, la distancia que hay entre las personas varía según una serie de factores, varios de ellos de índole cultural. La orientación física de los interactuantes refleja un proceso psicológico en el que éstos tratan de ponerse de acuerdo sobre la definición de sus relaciones interpersonales. En otras palabras, la distancia física establecida entre las personas está sujeta a negociación. Cuanto más se acercan al centro, tanto mayor es el grado de proximidad establecida, y cuanto más se alejan del centro, tanto mayor es la distancia.

Sin embargo, la interacción física parece una forma de comunicación completamente distinta de la interacción verbal, de modo que debemos investigar

detenidamente si es científicamente bien fundado sostener que señales físicas y señales verbales pueden servir para las mismas funciones en el nivel emotivo de la comunicación.

Siguiendo esta línea de pensamiento nos parece útil sostener que en el espacio interactivo existe una dimensión que se extiende de un centro a una periferia. Igual que en un combate de boxeo en el que es de vital importancia que un boxeador, en relación a su contrario, se coloque en el centro o en la periferia del cuadrilátero, en el espacio interactivo es también relevante la orientación física de los hablantes. Por consiguiente, en la descripción de las interrelaciones personales entre los interactuantes es importante tanto el grado de proximidad establecida entre ellos como la orientación física.

Lo que nos interesa en particular es describir el espacio interactivo a través del uso de categorías gramaticales y las implicaciones que éstas tienen para las relaciones interpersonales de los interactuantes. Para poder describir desde un punto de vista lingüístico la dimensión espacial de la interacción, nos interesan las expresiones gramaticales en las que de una forma u otra las partes interactuantes participan en la acción expresada. Se puede observar, naturalmente, que en última instancia cualquier opción sintáctica tiene sus implicaciones para las relaciones entre el hablante y el oyente, por ejemplo, el uso de indicativo/ subjuntivo o de perfecto o imperfecto, el orden de las palabras, etc. Sin embargo, no cabe duda de que algunas categorías gramaticales presuponen la participación directa de los interactuantes en la acción expresada, mientras que otras no la presuponen. Concentrándonos en las primeras, entre las herramientas lingüísticas que tienen a su disposición los interactuantes para expresar verbalmente las relaciones que quieren establecer entre sus respectivos espacios personales, figuran, entre otras, las categorías gramaticales de sujeto y objeto, así como las de pronombres tónicos y átonos, y las de singular y plural.

4. Marco lingüístico

En nuestra búsqueda de categorías gramaticales apropiadas que describan el espacio interactivo, la gramática de casos nos da una primera aproximación al tema. El concepto de marco casual (*case frame*) fue originalmente introducido

por Fillmore (1987) como un modelo para describir la capacidad sintáctica y semántica del verbo.

En el nivel superficial del discurso, según el marco teórico propuesto por Fillmore, se distingue entre el *núcleo* y la *periferia* de un enunciado, componiéndose aquél de verbo, sujeto y objeto, y ésta de los complementos circunstanciales.

Nuestro interés, sin embargo, es diseñar un modelo que nos permita efectuar un análisis desde el punto de vista de la pragmalingüística. No nos interesa, por tanto, la capacidad semántica/sintáctica del verbo, sino más bien cómo los hablantes *usan* las categorías gramaticales en cuestión. Desde el punto de vista pragmático se presentan una serie de preguntas importantes, todas relacionadas con el reparto entre los hablantes de los roles sintácticos de núcleo o de periferia, así como las implicaciones que dicho reparto tiene para la configuración mental del espacio interactivo. Nuestro modelo también distingue entre un núcleo y una periferia, pero a diferencia de Fillmore, el núcleo solamente contiene la categoría de sujeto y el objeto se transfiere a la periferia.

El hablante tiene que hacer una serie de elecciones gramaticales que influyen en la representación mental del espacio interactivo que los interactuantes construyen. El hablante tiene que tomar en cuenta entre otras categorías las de sujeto y objeto con sus roles interactivos correspondientes. También tiene que decidir cómo va a distribuir las entre él mismo y su conegociador, por un lado, y entre ellos dos y sus oyentes del equipo adversario, por el otro. Lo que nos interesa es estudiar si el hablante opta por hacer actuar explícitamente a los interactuantes en el espacio interactivo, y, en caso afirmativo, la posición que les asigna. De este modo podemos describir las relaciones personales en términos de proximidad y distancia y de centro y periferia.

Al describir la dimensión espacial del espacio interactivo, en el diseño de nuestro modelo sólo hemos considerado una distinción binaria, la oposición centro — periferia, sin tomar en consideración ninguna posición intermedia.

4.1. Uso de pronombres en general en México y España

El uso de pronombres en cualquier forma y en cualquier función sintáctica nos sirve para describir, en general, el grado de proximidad que el hablante quiere establecer con relación a sus oyentes. En la tabla 1 vemos en primer lugar que los negociadores españoles usan mucho más pronombres que los mexicanos y, además, que en ellos predominan las referencias al hablante, mientras que en México se usa un número de referencias al oyente relativamente mayor. Estos datos nos indican en primer lugar que los negociadores españoles prefieren establecer un mayor grado de proximidad en el espacio interactivo que los mexicanos. En segundo lugar nos muestra que los mexicanos atribuyen importancia relativamente mayor que los españoles a hacer explícita la presencia del oyente en el espacio interactivo.

Tabla 1. Uso de pronombres en general en México y España

	México	España
Hablante	490	670
Oyente	292	294
Total	784	964

4.2. El sujeto y su uso en México y España

Si, en el nivel superficial del discurso, empezamos por enfocar el núcleo de un enunciado, es al sujeto al que tenemos que atribuir mayor importancia. Siendo obligatoria su representación en la construcción sintáctica del enunciado, su posición en la acción expresada por el verbo es central. Si bien sólo estamos interesados en la descripción de situaciones en que intervienen explícitamente las partes interactuantes de una forma u otra, las posibilidades entre las que el hablante puede elegir son insertar explícitamente como sujeto 1) a sí mismo y/o a su connegociador 2) al oyente o a los oyentes, 3) tanto a unos como a otros.

Pasando al nivel interactivo, ¿qué significa cada una de estas alternativas para las relaciones interpersonales? Siendo el sujeto el miembro más importante

en la acción descrita en el nivel textual, la persona a la que se refiere tiene que ocupar el lugar central en la configuración mental del espacio interactivo del hablante. En otras palabras, el hablante puede usar la categoría gramatical de sujeto para colocar en el centro del espacio interactivo 1) a sí mismo y/o su co-partre 2) al oyente u oyentes o 3) al hablante(s) y oyente(s).

El resultado de nuestro análisis, que se desprende de las tablas 2 a y 2 b que siguen, habla por sí mismo. Los españoles se insertan a sí mismos como sujeto en la acción muchísimo más que los mexicanos, lo cual quiere decir que tienden muchísimo más que estos a asignarse el lugar central del espacio interactivo. No hemos encontrado casos en que el hablante inserte a su negociador como sujeto.

Tabla 2a. Uso del sujeto por hablantes mexicanos

	hablante		total	oyente		total
	repr. simple	repr. doble		r. simple	repr. doble	
Sing.	55	34	89	22	11	33
Plur.	194	58	252	72	66	138
total	249	92	341	94	77	171

Tabla 2b. Uso del sujeto por hablantes españoles

	hablante		total	oyente		total
	repr. simple	repr. doble		repr. simple	repr. doble	
Sing.	139	75	214	53	11	64
Plur.	234	88	322	90	22	112
Total	373	163	536	143	33	176

4.3. Objeto y complementos circunstanciales y su uso en México y España

El objeto y el complemento circunstancial ocupan un segundo lugar en importancia, ya que generalmente no son requeridos para la descripción de una acción.

Limitándonos al objeto tenemos que describir cuáles son las implicaciones para las relaciones interpersonales de los interactuantes si el hablante inserta como objeto 1) a sí mismo y/o su co-parte, 2) al oyente o los oyentes, 3) tanto a unos como a otros. Siendo el objeto el segundo en importancia, la persona a la que se refiere tiene que ocupar un lugar periférico en la configuración mental del espacio interactivo del hablante. En otras palabras el hablante puede usar la categoría gramatical de objeto para colocar en la periferia del espacio interactivo 1) a sí mismo y/o su co-parte, 2) al oyente o los oyentes o 3) al (los) hablante(s) y al (los) oyente(s) a la vez. Y algo parecido ocurre con los complementos circunstanciales. Siendo optativa su representación en la acción expresada, el complemento circunstancial es periférico, de modo que en el espacio interactivo, el interactuante al que se refiere ocupa también un lugar periférico.

Ejemplo 1

- (a) Me vendes...
- (b) Te compro...

Suponiendo que (a) y (b) refieren a la misma situación, vemos que en (a) el hablante ubica al oyente en el centro del espacio interactivo y a sí mismo en un lugar periférico, mientras que en (b) se coloca en el centro a sí mismo y sitúa al oyente en un lugar periférico.

El resultado de nuestro análisis, en que objeto y complementos circunstanciales van integrados en la misma categoría, se desprende de las tablas 3^a y 3^b

Tabla 3 a.

Uso del objeto y complementos circunstanciales por hablantes mexicanos.

	hablante		total	oyente		total
	repr. simple	repr. doble		repr. simple	repr. doble	
Sing.	23	2	25	32	-	32
Plur.	122	2	124	85	4	89
Total	145	4	149	117	4	121

Tabla 3 b.

Uso del objeto y complementos circunstanciales por hablantes españoles.

	hablante		total	oyente		total
	repr. simple	repr. doble		repr. simple	repr. dobl	
Sing.	55	3	58	51	1	52
Plur.	74	2	76	65	1	66
Total	129	5	134	116	2	118

Analizando las tablas 3 a y 3 b de acuerdo con este modelo resulta que los hablantes mexicanos usan la categoría del objeto y complementos circunstanciales bastante más que los españoles. Los datos parecen indicar que los hablantes mexicanos, a nivel interactivo, tienden más que los españoles a asignarse a sí mismos un lugar periférico en el espacio interactivo. Observemos, además, que mientras los mexicanos usan el objeto tanto como autorreferencia como para referir al oyente, usan los complementos circunstanciales casi exclusivamente para referirse a los oyentes. Como la representación de ambos tipos de complemento generalmente es optativa, concluimos que el hablante mexicano tiende a asignarse a sí mismo un lugar periférico en el espacio interactivo, pero también tiende a introducir al oyente en su espacio interactivo en mayor grado que los españoles.

4.4. Uso del "nosotros" inclusivo y exclusivo en México y España

Si la primera persona en plural no sólo refiere al equipo hablante sino también a los oyentes, estamos frente a un *nosotros* inclusivo. Por medio de él, el hablante incluye a todos los negociadores presentes en el espacio interactivo, sea del centro sea de la periferia. El *nosotros* exclusivo corresponde a las referencias que en lo anterior hemos denominado *referencias al hablante en plural*, que a nivel interactivo implica que se excluye al otro equipo negociador.

Tabla 4.

Uso del nosotros inclusivo en México y España

	México	España
<i>Nosotros</i> inclusivo	111	179
<i>Nosotros</i> exclusivo	376	398

Como muestra la tabla 4, los españoles usan el nosotros inclusivo mucho más que los mexicanos, lo que indica su predilección por integrar a todos en el mismo lugar del espacio interactivo, mientras que los mexicanos no se esfuerzan en igual grado por suprimir la oposición para con el otro equipo.

4.5. El uso del singular y del plural en México y España

Como queda dicho anteriormente, cada equipo negociador consta de dos personas. El hecho de que un negociador tiene que actuar junto con un conegociador acarrea la opción de hacer referencias al hablante o al oyente tanto en singular como en plural. Cuando un negociador usa la primera persona del plural incluye a su co-negociador, ocupando de esta manera aun más el centro o bien la periferia del espacio interactivo. Si, por el contrario, opta por la primera persona de singular, excluye a su conegociador, y prefiere desempeñar su papel en el espacio interactivo él solo.

Algo parecido se puede decir de las referencias al oyente. El hablante que se decide a usar el plural incluye a ambos oyentes cediéndoles al máximo el lugar que le ha asignado al otro equipo negociador. Si, por el contrario, opta por una referencia en singular, solamente le deja ocupar un lugar en el espacio interactivo a uno de los negociadores del otro equipo, excluyendo al otro.

En las tablas que siguen podemos ver cómo usan el singular y el plural los negociadores mexicanos y españoles.

Tabla 5 a.

Uso del singular por negociadores mexicanos y españoles

	MEXICO			ESPAÑA		
	hablante	oyente	total	hablante	oyente	total
sujeto	89	33	122	214	64	278
objeto	25	28	53	55	45	100
total	114	61	175	269	109	378

Tabla 5 b. *Uso del plural de los negociadores mexicanos y españoles*

	MEXICO			ESPAÑA		
	hablante	oyente	total	hablante	oyente	total
sujeto	252	138	390	314	144	458
objeto	90	49	139	54	49	103
total	342	187	529	368	193	561

En lo que se refiere al uso del singular, el resultado del análisis es que se usa el singular mucho más en España que en México, especialmente como autorreferencia en la posición de sujeto, mientras que el mexicano usa casi exclusivamente el plural.

A nivel interactivo esto parece indicar que mientras que el hablante español en muchos casos opta por la actuación individual en el centro mismo del espacio interactivo, el hablante mexicano frecuentemente prefiere escoger una posición menos prominente.

En este orden de ideas observemos, además, que los españoles siempre refieren al oyente en segunda persona, en tanto que los mexicanos preferentemente usan la tercera persona para referir a los negociadores del otro equipo. Es claro que el hablante que refiere al otro equipo negociador en segunda persona señala proximidad, en cambio, parecería que el hablante que usa *usted* o *ustedes* introduce en el espacio interactivo a una tercera persona para referirse a una persona que ya está presente. Esta última forma de apelación muy formal y respetuosa debe interpretarse como una señal de distancia. En mi opinión refleja, además, una preferencia por organizarse jerárquicamente.

4.6. Uso de representación simple o doble en México y España

Como es bien sabido el español hispanoamericano están incluidas en el grupo lingüístico en que el sistema de inflexión verbal permite tanto la representación simple como la doble. Hablamos de representación simple en los casos en que el sujeto va marcado únicamente por la terminación inflexional, y de representación doble si la referencia personal va marcada mediante

terminación inflexional y pronombre personal sujeto. De igual forma se permite el uso enfático de pronombres en el caso del objeto. De este modo se ofrece al hablante la posibilidad de usar tanto los pronombres átonos como los tónicos para referirse a la misma persona. Si se limita a usar las formas átonas hablamos de representación simple, en tanto que, si se usan las formas tónicas, hablamos de representación doble. A nivel interactivo la representación doble hace que la(s) persona(s) ocupe(n) al máximo el centro o la periferia, respectivamente.

El uso de representaciones simple y doble de los negociadores mexicanos y españoles se desprende de las tablas siguientes.

Tabla 6 a. Uso de representación simple en México y España

	MEXICO			ESPAÑA		
	hablante	oyente	total	hablante	oyente	total
sujeto	249	94	343	373	178	551
objeto	111	73	184	106	92	198
Total	360	167	527	479	270	749

Tabla 6 b. Uso de la representación doble en México y España

	MEXICO			ESPAÑA		
	hablante	oyente	total	hablante	oyente	total
sujeto	92	77	169	155	58	213
objeto	51	4	55	11	12	23
total	143	81	224	166	70	236

Observamos que en ambos países el uso de la representación simple es lo más frecuente. En lo que se refiere a la representación doble, mi análisis parece indicar que mientras que el hablante español la usa como autorreferencia en posición de sujeto, el hablante mexicano la usa para referirse a los oyentes, en plural, en cualquier función sintáctica. A nivel interactivo, esto confirma lo ya observado: al hablante español le gusta actuar desde el propio centro del espacio interactivo, mientras que para el hablante mexicano es también importante enfatizar la presencia del oyente.

4.7. Uso de cadenas pronominales en México y España

Denomino *cadena pronominal* al caso en que se producen dentro del mismo enunciado referencias explícitas tanto al hablante como al oyente.

Ejemplo 2.

- a) te voy a decir una cosa...
- b) nos acaban Uds. de decir...

Desde un punto de vista pragmático, el hablante puede elegir insertarse a sí mismo como sujeto y al oyente como objeto, ocupando de esta forma el hablante el centro del espacio interactivo, mientras que el oyente es puesto en un lugar periférico (ejemplo 2 a). Puede ocurrir también el caso contrario en que el hablante se inserte a sí mismo como objeto y al oyente como sujeto, de esta manera, su posición interactiva será periférica, y la del oyente, central (ejemplo 2 b).

El uso de cadenas pronominales en México y España se lee en la tabla 7.

Tabla 7. Uso de cadenas pronominales en México y España

	México	España
hablante: sujeto		
oyente: objeto	47	65
hablante: objeto		
oyente: sujeto	48	30
total	95	95

Observemos primero que se produce casi la misma cantidad de cadenas pronominales en los dos países. Vemos, sin embargo, que mientras que es más frecuente que el hablante español se inserte a sí mismo como sujeto y al oyente como objeto, en México se da casi la misma cantidad en ambas categorías. De esta forma podemos sacar la conclusión de que las orientaciones espaciales

del hablante mexicano y español, respectivamente, son diametralmente opuestas. El hablante español relativamente pocas veces se adjudica a sí mismo un lugar en la periferia para dejar el centro al oyente. Si el oyente español está presente en el espacio interactivo, o está solo o bien ocupa un lugar periférico. En México, por otro lado, el hablante muchas veces se da a sí mismo una posición periférica haciendo actuar al oyente desde el centro del espacio interactivo.

5. Valores culturales en España y México

¿Cuáles son las conclusiones que podemos sacar de nuestro análisis? Creo haber señalado un camino que se mostrará útil para conectar el nivel superficial del discurso con valores culturales subyacentes. Resumiendo el resultado de los diversos análisis efectuados, acentuamos la predilección en el hablante mexicano por

- insertarse a sí mismo como objeto
- producir muchas cadenas pronominales en que figura el hablante como objeto, mientras que el oyente figura como sujeto
- usar la representación doble para referirse al oyente.

Esto parece indicar que el hablante mexicano atribuye gran importancia no sólo a incluir a todos en el espacio interactivo, tanto a su conegociador como a sus oyentes, sino también a hacer ocupar a los oyentes un lugar central asignándose a sí mismo una posición periférica. Incluso les hace ocupar al máximo el lugar que les ha asignado en el espacio interactivo.

El hecho de que los mexicanos usen

- la tercera persona para referir a los negociadores del otro equipo
- el *nosotros* exclusivo muchísimo más que el *nosotros* inclusivo, además de señalar distancia nos muestra su preferencia por organizar la interacción con el otro equipo a base de un principio jerárquico.

La preferencia en el hablante español por

- usar más pronombres que los mexicanos
- insertarse a sí mismo como sujeto
- usar la representación doble como autorreferencia
- producir cadenas pronominales en las que figura el hablante mismo como sujeto y sus oyentes como objeto

-usar el singular

-usar el nosotros inclusivo más que los mexicanos

-usar la segunda persona para referirse a los negociadores del otro equipo parece indicar su cuidado por establecer un alto grado de proximidad en que el hablante mismo ocupa el máximo del espacio interactivo con o sin la presencia del oyente, pero también, en ciertas circunstancias, por suprimir la oposición entre hablantes y oyentes integrándolos a todos en un nosotros inclusivo.

Estas divergencias en los comportamientos comunicativos español y mexicano parecen coincidir con los valores culturales que, según los estudios culturales y antropológicos mencionados en la introducción, prevalecen en cada país. Los resultados de nuestro análisis confirman la tendencia al individualismo y a la autoafirmación en los españoles. A estas observaciones aparentemente podemos añadir su predilección por establecer un ambiente de proximidad. Les importa incluso, en ciertas situaciones, conseguir la máxima integración entre sus espacios personales. Los mexicanos parecen, por otro lado, pertenecer a una cultura más colectivista, en la que, al mismo tiempo es de gran importancia mantener cierta distancia y mostrar respeto al prójimo.

Bibliografía

- Arndt, Horst; Richard Janney, (1987): *Intergrammar. Towards an Integrative Model of Verbal, Prosodic and Kinesic Choices in Speech*. Berlin: Mouton de Gruyter.
- Caffo, C.; R. Janney (1994) 'Toward a pragmatics of emotive communication' en *Journal of Pragmatics*, 22, 325-373.
- Fant, Lars (1993): Regulación conversacional en la negociación: una comparación entre pautas mexicanas y peninsulares. Presentación en el *Coloquio sobre lengua hablada y cultura oral en España e Hispanoamérica*. Berlin.
- Fillmore, Charles J. (1987): *Fillmore's case grammar. A reader*. Edt. By Rene Dirven and Guenter Radden. Heidelberg, Gross.
- Grindsted, Annette (1994): La organización del espacio interactivo en negociaciones mexicanas, españolas y danesas, en *Discurso - teoría y análisis*, 16. Universidad Nacional Autónoma de México. 17-51.
- Hall, Edward T. (1984): *The Dance of Life*. New York: Anchor Books.
- (1977): *Beyond Culture*. New York: Anchor Books.
- Haverkate, H. (1994): *La cortesía verbal. Estudio pragmatolingüístico*. Madrid, Gredos.
- Lampi, M. (1986): *Linguistic components of strategy in business negotiations*. Helsinki School of Economics, Studies B-85. Helsinki.



Angelita Martínez

*Lenguaje y cultura.
El contexto extralingüístico
a la luz de la estructura
lingüística*

Instituto de Lingüística
Universidad de Buenos Aires

I. Introducción

El planteo whorfiano sobre la relación entre el lenguaje, el pensamiento y la realidad no ha perdido vigencia. Muy por el contrario, el interés por dilucidar la manera en que las lenguas representan concepciones del mundo se ha visto incrementado en numerosos estudios actuales ya sea lingüísticos (Lakoff, 1987) como filosóficos (Habermas, 1987). Unos y otros adhieren a la idea de la construcción de un concepto de mundo compartido que es la base condicionante de todo intento comunicativo.

Cómo y en qué medida el análisis del uso del lenguaje puede ayudarnos a descubrir tal modelización del mundo es de interés en este trabajo.

Nuestra intención es analizar el uso de los pronombres *lo*, *la* y *le* en la variedad de español hablando en la zona guaraníca argentina, en este caso especialmente en la provincia de Corrientes, puesto que advertimos una sistematización diferente respecto de otras variedades de España y América. Específicamente, dadas las características deícticas de los clíticos, nos interesa dar cuenta de la medida en que el uso sistemático de estas formas lingüísticas puede reflejar la manera en que una comunidad categoriza su experiencia.

Dado que se ha comprobado (García, 1975) que los pronombres *lo*, *la* y *le* señalan referentes asignándoles grado de actividad, sería poco plausible que distintas comunidades, con diferentes valores culturales, usaran los mismos parámetros al considerar iguales referentes. Por el contrario, nuestro razonamiento nos hace concluir que cada cultura marcará comunicativamente ciertos valores, por considerarlos relevantes, y podrá reflejar así una relación recíproca entre formas lingüísticas y pautas culturales.

II. El problema

El uso acusativo de *le* que las gramáticas tradicionales han llamado 'leísmo' (Real Academia, 1974: 3..10.5 (c), Bello, 1964: 928) es un rasgo común en el dialecto peninsular castellano como así también en algunas zonas de América Ecuador, Perú, Paraguay, Argentina- donde se manifiesta con mayor o menor vigor.

Sin embargo dicho fenómeno, si bien presenta características superficiales comparables -uso de la forma dativa *le* en lugar del pronombre acusativo *lo(la)*- no puede ser considerado globalmente pensando que se trata siempre de uno y el mismo recurso lingüístico. Tal conclusión surge de la comparación del empleo que de esta estrategia gramatical hacen distintas comunidades lingüísticas.

En efecto, se ha demostrado (Klein Andreu, 1981; García, 1986) que en el uso peninsular castellano se produjo una recategorización de los valores de caso hacia los de género, de manera tal que el nuevo paradigma *le, la, lo* se especializa en señalar referentes masculinos, femeninos y no discretos respectivamente sin atender a si se trata de un acusativo o de un dativo: esa es la esencia del leísmo y leísmo español. Por ejemplo:

- (1) *Le buscaron por todas partes sin recordar que era un hombre por demás huido.*
- (2) *La regaló un costurero creyendo que era mozo.*
- (3) *Lo supo mucho después porque no prestaba demasiada atención a esos hechos.*

Los análisis que sobre el tema se han llevado a cabo en América, por otra parte (García y Otheguy, 1983; García, 1990; De Granda, 1982) han mostrado que el uso de los clíticos no responde a las características peninsulares. Sobre todo, que no es el género del referente el parámetro que rige la selección del pronombre. De hecho, es lo que hemos tratado de demostrar en nuestros estudios anteriores (Martínez, 1996) sobre el uso de la forma *le* en la región guaranítica de Chaco y Formosa a través del análisis de narrativas recogidas en el lugar.

Comprobamos en esa oportunidad la influencia de parámetros situacionales en la selección del clítico y observamos que tales parámetros pueden relacionarse con valores propios de la comunidad en cuestión. Por ejemplo, en el caso específico del uso frecuente del pronombre *le* para remitir a acusativo hallamos una correlación entre la frecuencia de selección de la forma y el hecho

de que el referente señalado por ella fuera un ser legendario en el que la comunidad cree y al que asigna características sobrehumanas.

Así, hemos observado el uso frecuente de *le* para señalar personajes tales como 'el pombero', considerado en la cultura guaranítica "un fantasma maligno de barba larga y diente de perro, con un solo ojo como el sol en medio de la frente" (VIII, 2184, 613, cf. corpus). Por ejemplo:

4) *Porque la gente del campo le insulta cuando le siente que anda* (VIII, 2182, 611)

La tabla I muestra los resultados obtenidos respecto del uso de los clíticos en la narrativa de Chaco y Formosa bajo la influencia del factor 'referente culturalmente connotado'. Coherentemente con el significado de las formas, son los referentes connotados los que favorecen el recurso a *le*, mientras que las formas menos activas *lo* y *la* señalan, con mayor frecuencia, referentes neutros.

Tabla I: Frecuencia de *le* vs. *lo* en relación con la connotación cultural del referente (en la narrativa de Chaco y Formosa) (Martínez, 1996)

	Referente connotado		Referente neutro	
<i>le</i>	57	78%	23	40%
<i>lo/la</i>	16	22%	34	60%

$$\chi^2 = 19.23$$

$$p < .001$$

Creemos necesario volver a probar nuestra hipótesis, en este caso en la narrativa recogida en la provincia de Corrientes, que, por las características etnolingüísticas, en especial la presencia vigorosa del bilingüismo guaraní-español, adquiere gran interés para la comparación.

III. Antecedentes

Si bien el estudio de los clíticos ha sido un lugar común en el análisis de la lengua española, según mi conocimiento son pocos los trabajos en los que se dedica atención a este problema cuando se trata de la variedad hablada en la provincia de Corrientes.

Vidal de Battini (1964:180-182) sostiene que la tendencia de uso de *le* acusativo es general en dicha provincia y se da 'con cierta frecuencia en el resto de la región guaraníca del país'.

El trabajo de Kovacci (1987), realizado sobre corpus recogido en 1986, establece las características del uso de *le* acusativo en Corrientes. Según sus datos dicho uso se extiende a hablantes con y sin educación escolarizada y se halla generalizado en un alto porcentaje (83% y 63%, respectivamente) sin distinción de género, número o características de persona o no persona del referente. El porcentaje restante corresponde al uso etimológico de acusativo, es decir, al empleo de *lo* y *la*.

La descripción de la situación que presenta Kovacci coincide con los datos que estamos utilizando para nuestro análisis. En el corpus en estudio observamos variación en el uso de las formas y los siguientes rasgos distintivos del español peninsular y del rioplatense estándar:

- i. uso de *le* acusativo para referentes femeninos,
- ii. uso de *le* acusativo para referentes no humanos,
- iii. alternancia entre presencia y ausencia de clítico.

A esto debemos agregar que, como es normal en todo el país, hay ausencia de 'laismo'.

Nuestro interés radica sobre todo en el hecho de que observamos también en la provincia de Corrientes, como en toda la región guaraníca argentina, una distribución estratégica de dichas formas pronominales que responde a factores situacionales relacionados con pautas culturales propias de la comunidad.

IV. El corpus

Para este estudio hemos utilizado las leyendas populares recogidas por Berta V. de Battini específicamente en la provincia de Corrientes y distribuidas en los tomos VII y VIII de la obra *Cuentos y leyendas populares de la Argentina*. Se trata de textos recogidos 'in situ' entre los años 1946 y 1972.

Hemos hallado 152 leyendas elicítadas a hablantes nativos correntinos. De ellas, 31 presentan uso generalizado de la forma *le* tanto para dativo como para acusativo, mientras que en 47 leyendas hay uso alternante *le* / *lo-la* para acusativo. El resto de las leyendas o bien no registra el uso de clíticos acusativo, o no manifiesta la alternancia con *le*. Para nuestro análisis hemos considerado

sólo las 47 narraciones en las que hallamos variación. Contamos con 284 emisiones en las que se manifiesta el uso del clítico.¹ Por ejemplo:

5) *Yo le vi muchas veces cuando trabajaba en los yerbales del alto Paraná. (VII, 1548) (ref. la dueña de la yerba)*

6) *La vide (vi) en la puerta de la iglesia (VII, 1492) (ref. la luz)*

V. El marco teórico

Este estudio se encuadra dentro de la teoría que consideramos funcional cognitiva explicitada por Erica García a lo largo de toda su obra y específicamente en García 1990 y 1991.² Hallamos necesario resumir algunas de sus premisas para justificar los pasos posteriores de nuestro análisis.

La teoría considera al lenguaje como un instrumento de comunicación usado por seres humanos. Como tal, hablante y oyente intentan en cada acto discursivo entenderse y apelan a estrategias lingüísticas que responden a necesidades comunicativas. Cuentan para ello con un repertorio de formas con significados que han aprendido mediante la adquisición de su lengua. Cada forma tiene un único significado básico que al interactuar con el contexto hace su contribución -indirecta- al mensaje transmitido, que el oyente a su vez debe inferir para que la comunicación sea exitosa. La selección de una forma tiene que ver, entonces, con la congruencia contextual, es decir, con lo que el hablante quiere aportar al mensaje. La forma elegida será, así, la más apropiada al mensaje transmitido.

No se trata, sin embargo, de una relación biunívoca: una y sólo una forma para un mensaje determinado. Por el contrario, distintos contextos atraerán cada vez la más adecuada.

Desde esta perspectiva, el estudio de la variación sintáctica cobra relevancia. Nunca dos formas quieren decir 'lo mismo' ni poseen 'igual valor de verdad', es decir, no son reemplazables gratuitamente. Si alternan es porque hay en juego más de una necesidad comunicativa. La interpretación de la frecuencia

1. En algunos textos aparece la presencia simultánea de dos objetos pronominales. Por ejemplo: *La finada Teléfona Blanco me le hizo ver. Te lo traigo esta noche. (VIII, 2198, 631)*. Por tratarse de unas pocas emisiones, no las hemos tomado en consideración en nuestro análisis.

2. Este marco se halla estrechamente relacionado con los postulados de la escuela de Columbia.

relativa del uso de las formas bajo la influencia de diferentes factores lingüísticos o extralingüísticos permitirá explicar la perspectiva cognitiva del hablante.

VI. El significado básico de los clíticos lo, la y le en la región guaranítica argentina

Consideramos que los significados de los clíticos lo, la y le - resultado etimológico de los demostrativos latinos *illum* (acusativo no femenino), *illam* (acusativo femenino), *illi* (dativo sin distinción de género) respectivamente - son en nuestro corpus los mismos comprobados para el español rioplatense (García 1975), es decir que han conservado los valores de caso y, por lo tanto, de acuerdo con el sujeto agente,

lo: remite a lo menos activo del evento, no femenino;

la: remite a lo menos activo del evento, femenino;

le: remite al participante de actividad intermedia en el evento, sin marca de género.

VII. Análisis de los datos

Como ya hemos dicho, nuestro propósito es llegar a una explicación de las diferentes frecuencias de uso de los clíticos observadas en la variedad de español no estándar de Corrientes. Queremos dar cuenta de que el uso paradigmático de las formas revela una cierta modelización del mundo.

En el caso específico que estamos estudiando, nuestra hipótesis es que en la variedad no estándar hablada en Corrientes el uso variable de los clíticos le y lo(la) para remitir a un acusativo no depende de los parámetros descritos para el léxico castellano. Por el contrario, el valor de las formas se relaciona con significados de caso y responde a estrategias etnopragmáticas.

Para poner a prueba nuestra hipótesis, debemos averiguar cuáles son los factores que inciden relevantemente en la selección del clítico. Es decir, bajo qué circunstancias el hablante emplea más frecuentemente una de las formas para señalar un referente acusativo. Cada uno de dichos factores deberá responder a la formulación de una hipótesis posible que relacione cognitivamente la necesidad comunicativa del hablante con el significado de la forma en cuestión.

Siguiendo tal razonamiento y como nos interesa probar si los factores relevantes en el corpus correntino son los mismos que observamos en el uso

chaqueño (Martínez 1996), hemos considerado los siguientes parámetros de análisis:³

- 1) género del referente
- 2) rasgo + - animado del referente
- 3) rasgo + - humano del referente
- 4) número del referente
- 5) connotación cultural del referente

Dado que consideramos que la frecuencia relativa de uso constituye un síntoma de la perspectiva cognitiva del hablante, han sido seleccionadas todas las emisiones que implican situaciones de dos participantes cuyo acusativo es un clítico y medida la frecuencia del mismo en relación con los factores anteriormente mencionados.

1. Género del referente

Nuestras observaciones nos permiten señalar que el uso variable de los clíticos en la variedad correntina que estamos estudiando remite a referentes tanto masculinos como femeninos. Esto indica que no se ha seguido el rumbo peninsular, es decir, que no ha habido recategorización de las formas hacia valores referenciales de género en la dirección de lo sucedido en el norte de España (Klein- Andreu, 1981; García, 1986).

Si por el contrario, como creemos, la *sustancia semántica* que estos hablantes están categorizando mediante el uso de los clíticos es el *caso*, podríamos predecir que los referentes masculinos, debido a su posible conceptualización de actividad relativa mayor que los femeninos, serían las entidades favorecidas por el empleo de la forma *le*.

En consecuencia medimos la frecuencia relativa de uso de los clíticos en relación con el género del referente. En la tabla II se muestran los resultados obtenidos.

³ En todos los casos puede postularse la relación entre el significado del clítico con la variable independiente en cuestión. Sin embargo, para unas variables, dicha relación surge con mayor naturalidad. Desde nuestra conceptualización del mundo, por ejemplo, los seres animados pueden concebirse más activos que los inanimados y un humano más activo que una planta, y aún podría considerarse a un hombre como más activo que a una mujer.

Tabla II: Frecuencia de uso de *le* vs. *lo/la* en relación con el género del referente

	masculinos	femeninos
<i>le</i>	74 47%	86 67%
<i>lo/la</i>	82 53%	42 33%

$$\chi^2 = 8.55$$

$$p < .01$$

De acuerdo con los valores de la tabla, comprobamos que en esta variedad el empleo de las formas sigue una tendencia contraria a la castellana puesto que el uso de *le* no se especializa en referentes masculinos sino que se observa significativamente una preferencia del mismo para referir femeninos.

Evidentemente en nuestro corpus se observa un empleo muy limitado de la forma *la* ya que el porcentaje de *le* con referente femenino es de 66% e incluso hay 11 muestras de *lo* para referentes femeninos.⁴

2. Indole del referente: animado - no animado

Dada la actividad inherente de los referentes animados, presuponemos que deberán ser los relativamente más favorecidos por la selección de *le*, tal como ocurre en el español en general. Para probar si esto es así, medimos la frecuencia relativa de uso de las formas en relación con la clase de referente.

4. La frecuencia registrada respecto del uso de los clíticos *lo/la* y el género del referente es la siguiente:

Frecuencia de uso de lo vs. la en relación con el género del referente.

	masculinos	femeninos
<i>lo</i>	81 99%	11 27%
<i>la</i>	1 1%	31 73%

Tomando en consideración el total de referentes femeninos, sólo un 27% es referido por medio de *la*.

Tabla III: Frecuencia de uso de *le* vs. *lo* en relación con referentes animados vs. no animados.

	animados		no animados	
<i>le</i>	149	59%	11	35%
<i>lo(la)</i>	104	41%	20	65%

o.r. 2.60

$\chi^2 = 7.26$

$p < .01$

Tal como esperábamos, los números indican, significativamente, que el factor 'referente animado' tiene influencia en la selección de *le*.

3. Indole del referente: humano - no humano

Veamos ahora si el hecho de que el referente del pronombre sea humano influye de manera decisiva en la selección. De ser así y dados los significados básicos de las formas, podemos esperar que la selección de la forma más activa *le* se incline congruentemente a favor de los referentes persona, puesto que serían legítimamente más activos que el resto. Los datos se muestran en la tabla siguiente.

Tabla IV: Frecuencia de uso de *le* vs. *lo* en relación con referentes humanos y no humanos.

	Ref. + humanos		Ref. - humanos	
<i>le</i>	94	56%	66	56%
<i>lo/la</i>	73	44%	51	44%

o.r. .99

Contrariamente a lo esperado, la tabla muestra que ambos tipos de referentes presentan una igual distribución en cuanto a la frecuencia de uso.⁵

El *odds ratio* menor que 1 indica que los valores contradicen nuestra predicción. A pesar de ello, el parámetro a prueba resulta no ser significativo. La probabilidad de que estos resultados se deban al azar es del 99%.

5. Hemos incluido entre los referentes no humanos los personajes sobrenaturales que los narradores describen con características de animales o cosas.

4. Número del referente

Hemos considerado conveniente no desechar la posibilidad de que el número del referente -singular o plural- pudiera incidir en la selección que el hablante hace del clítico, puesto que si bien desde nuestra perspectiva no podemos justificar una hipótesis acerca de si la unidad (por ser 'único') o, por el contrario, la pluralidad (por ser más de uno) favorece la identificación cognitiva con 'mayor grado de actividad', no perdemos de vista el hecho de que partimos de la premisa de que distintas comunidades hacen diferentes interpretaciones de su propia realidad. Creemos, por lo tanto, relevante incluir en el análisis este factor aun sin proponer predicción alguna.

La frecuencia de uso de los clíticos en relación con el número del referente se observa en la tabla siguiente.

Tabla V: Frecuencia de le vs. lo(la) en relación con el número del referente.

	Singular	Plural
le	138 59%	22 44%
lo/la	96 41%	28 56%

$$\chi^2 = 3.53 \quad p < .05$$

De la tabla se deduce que los referentes singulares privilegian el uso de le, pero el grado de desvío (o.r. = 1.82) implica que no se trata de un factor decisivo en la selección de la forma.

5. Connotación cultural del referente

Dado que -como ya dijimos- en la provincia de Corrientes la comunidad posee el mismo folklore que en la región chaqueña y que esto es esperable puesto que toda la región guaraníca presenta características culturales comunes, creemos que la misma hipótesis demostrada para el Chaco puede ser válida en esta ocasión.

Por lo tanto, consideraremos, una vez más, como variable independiente, un parámetro que se relaciona con la idiosincrasia de la comunidad hablante: la connotación cultural de ciertas entidades a las que se les asigna poderes milagrosos.

Dichas entidades, más poderosas que los seres humanos, pueden categorizarse como muy activas y privilegiarse mediante el recurso a le.

Nos estamos refiriendo a la connotación cultural de ciertos personajes que forman parte de la mitología regional. Por ejemplo, en una leyenda sobre la laguna Ñarandá, la narradora alude al diablo. Dice:

7) Cuando alguien pretendía acercársele, desaparecía de inmediato, como un fantasma. Pero aseguraban quienes lograron reconocerle, que era el propio diablo montado. De allí el origen de su nombre que en guaraní significa 'diablo montado'. (VII, 1363, 182).

Según puede deducirse de (7), el narrador se refiere al 'propio diablo montado' mediante el pronombre le.

Por el contrario, cuando el personaje referido no es un símbolo, aparece el uso de lo para referir acusativos. Por ejemplo, en una de las versiones de la leyenda de La laguna Iberá se cuenta que hay una ciudad sumergida cuyos habitantes a veces se dejan ver:

8) Yo he visto un viejito que en un caballo tordillo anda en esa isla de la laguna Iberá. Y que todo el mundo lo ve. (VII, 1423, 288).

Para que la clasificación sea lo más estricta posible, han sido considerados connotados sólo los personajes que:

- i. infunden temor o respeto;
- ii. son capaces de realizar acciones sobrenaturales.

Ellos son los siguientes: La Virgen, el Niño Jesús, el diablo, Poncho Verde, Pombero, Yasiyareté, Talónyovai y Lobisón.

El hecho de que estos seres sobrehumanos sean considerados muy poderosos se halla explícitamente formulado en diversos pasajes de las leyendas. Veamos un ejemplo:

9) La gente del campo cuenta cosas muy distintas del Pombero. Los grandes y los niños conocen casos del Pombero. No terminan de contar lo que han oído y muy pocos dicen que le han visto. Todos le tienen mucho miedo.

[.....]

En el verano sale a la siesta, en los días de más calor, y persigue a los muchachos cabezudos que andan matando pájaros en el monte. A esos los castiga de más

y los corre y a veces también los lleva. Otras veces solamente le hace daño a su víctima. Es suficiente que el Pombero le toque a esa persona para que le deje como un privado.

Al Pombero se le oye que anda cerca, pero muy pocas veces le ven. Puede cambiar de forma y puede presentarse como un animal, como un carpincho, como un perro o como un hombrecito tocado.

[.....]

Cuando aparece no le pueden seguir porque se va cerrando el camino por donde va y más cuando se mete en los camalotes.

En toda la Provincia de Corrientes la gente del pueblo y del campo y todos los niños creen firmemente en el Pombero y todos tienen muchos casos para contar. Tienen de no andar en lugares solitarios porque saben que les va a salir el Pombero y le tienen miedo. (VIII,2185,614-5)

Predecimos, entonces, que la referencia a dichos personajes sobrehumanos y poderosos se verá congruentemente favorecida por la forma más activa *le* mientras que la referencia a personajes sin connotación cultural se hará más frecuentemente mediante las formas menos activas *lo* y *la*.

En nuestro corpus, la frecuencia relativa de uso del clítico en relación con la connotación cultural del referente, es, así, la siguiente:

Tabla VI: Frecuencia de uso de le vs. lo/la en relación con la connotación cultural del referente.

	+ connotados	-connotados
<i>le</i>	58 68%	102 51%
<i>lo/la</i>	27 32%	97 49%

o.r. 2.04

$\chi^2 = 7.58$

$p < .01$

Tal como esperábamos, y coincidentemente con los datos del Chaco y de Formosa, en el habla de Corrientes el parámetro 'connotación cultural del referente' es relevante para la selección del clítico. El test χ^2 muestra que el desvío es significativo.

Estos datos nos llevan a la conclusión de que lo que está en juego en la selección de las formas para los hablantes correntinos es, al igual que en el Río de la Plata, la *sustancia semántica de caso*. Y que, dado que en esta comunidad y dentro del género de la leyenda, los seres sobrenaturales son considerados muy poderosos, es congruente que se les asigne un mayor grado de actividad relativa y se los señale preferentemente con el clítico *le*.

Este hecho explica los valores de la tabla IV de los que se infiere la irrelevancia de la índole humana del referente: la connotación cultural del mismo neutraliza el hecho de que se trate de un humano.

Si esto es así, deberíamos poder demostrar que la índole humana del referente influye cuando se trata de entidades no connotadas puesto que es de esperar que dentro de los referentes neutros, un humano sea considerado más activo que uno que no lo es.

Debemos medir entonces la frecuencia de uso de las formas para referentes neutros, de acuerdo con la índole humana-no humana del mismo. En la tabla siguiente mostramos los resultados obtenidos.

Tabla VII: Frecuencia de uso de le, lo(la) según la índole humana o no humana del referente no connotado.

	Referentes no connotados			
	+ humanos		- humanos	
le	94	56%	8	25%
lo(la)	73	44%	24	75%

o.r. = 3.86

Vemos que, tal como esperábamos, en el caso de los referentes no connotados se hace evidente la influencia de este factor: el hablante favorece con la selección de *le* los referentes humanos.

Como hemos visto (Tabla III), para el total de los referentes el rasgo animado favorece la selección de *le*. Para evaluar mejor la efectividad de este parámetro, procederemos a analizar la frecuencia relativa de las formas cuando el referente es animado, según sea éste connotado o neutro. Los resultados son los que siguen.

Tabla VIII: Frecuencia de le vs. lo(la) para referentes animados en relación con la connotación cultural.

	Animados		No connotados	
	Connotados			
le	58	68%	91	54%
lo(la)	27	32%	77	46%

$$\chi^2 = 4.66 \quad p < .05$$

Si bien se observa que la selección de *le* prevalece para todos los referentes animados, el porcentaje relativo es mayor en los connotados.

Pasamos a considerar la influencia del rasgo animado en la selección del clítico cuando se trata de referentes neutros.

Tabla IX: Frecuencia de le vs. lo(la) para referentes neutros en relación con el rasgo animado - no animado.

	No connotados			
	animado		no animado	
le	91	54%	11	35%
lo(la)	77	45%	20	65%

$$\chi^2 = 3.8 \quad p < .05$$

Los resultados indican que cuando los referentes no poseen connotación cultural, el rasgo animado de los mismos también favorece la selección de *le*, congruentemente con el significado + activo de la forma.

Estos datos indican una vez más que, como venimos argumentando, lo que se halla en juego en la selección de las formas es el grado de actividad relativa del referente.

VII. 1. Interdependencia de las variables independientes

Según nuestro análisis, dos parámetros, la connotación cultural del referente y el género [femenino] del mismo inciden significativamente en la selección del clítico, con igual índice de polarización.

Para relacionar ambos parámetros vamos a observar ahora en qué me-

dida influye el género cuando los referentes son connotados y cuando no lo son.

Para ello medimos la frecuencia de uso de las formas en relación con el género del referente teniendo en cuenta si se trata de entidades connotadas culturalmente.

*Tabla X: Frecuencia de le vs. lo respecto del sexo del referente
(en referentes connotados)*

	masculino	femenino
le	26 60%	32 76%
lo/la	17 40%	10 24%

o.r 2..09

$\chi^2 = 1.95$ $p < 20\%$

*Tabla XI: Frecuencia de le vs. lo respecto del sexo del referente
(en referentes no connotados)*

	masculino	femenino
le	48 42%	54 63%
lo/la	65 58%	32 37%

o.r 2.28

$\chi^2 = 8.18$

$p < .01$

La influencia del factor género es mayor cuando se trata de referentes neutros que cuando la connotación del referente está presente en el contexto, puesto que masculinos y femeninos connotados seleccionan preferentemente le. Se hace aquí evidente la interdependencia de los factores.

Corresponde que nos preguntemos, entonces, por qué, tal como se desprende de los datos, el género del referente influye en la selección del pronombre en forma absolutamente contraria a la variedad castellana.

Creemos que estos resultados pueden explicarse en tanto producto del encuentro de dos culturas y dos lenguas diferentes.

La lengua guaraníca no señala la categoría morfológica de género. Sustantivos, pronombres y adjetivos no presentan variación flexional, por lo

tanto no existe entre los mismos relación de concordancia. A esto podemos añadir que también observamos la forma lo para señalar referentes femeninos, y que a lo largo de las leyendas hemos registrado numerosos casos de 'errores' de género.

Por otra parte, la asignación de lo masculino como más activo se deriva en parte -si no en todo- de una visión sexista propia de algunas comunidades. No es extraño, por lo tanto, que otras, con distintos valores culturales pudieran adoptar una visión diferente.

Por ejemplo, entre los personajes que hemos considerado connotados, observamos que dos de ellos: 'la Virgen' y el 'Niño Jesús' pertenecen a la tradición cristiana. El resto procede de mitos tradicionales (como el mito del hombre lobo) o propios de la región, probablemente pertenecientes a la cultura guaraní.

Veremos si la procedencia cultural del personaje tiene influencia en la selección de las formas. En la tabla siguiente medimos la frecuencia de uso de las formas en relación con el origen del personaje connotado.

*Tabla XII:
Frecuencia de uso de le vs. lo/la en relación con el origen del
personaje connotado*

	Cristiano	Otros
le	31 70%	27 66%
lo/la	13 30%	14 34%

$$\chi^2 = 0.21 \quad p < 50\%$$

Los resultados muestran que la procedencia cultural del personaje no incide en la selección del clítico, lo cual evidencia la integración cultural entre la vertiente occidental hispánica y la aborígen.

Compararemos, por último, el uso de los clíticos en relación con cada uno de los personajes connotados.

Tabla XIII: Frecuencia de uso de *le* vs. *lo(la)* para cada referente connotado⁶.

	La Virgen		Pombero		Lobisón		Niño Jesús	
<i>le</i>	31	76%	14	64%	8	62%	0	0%
<i>lo/la</i>	10	24%	8	36%	5	38%	3	100%

Al tratar individualmente cada personaje observamos que la virgen aparece como el referente predilecto para recibir *le*. Sin embargo, el niño Jesús siempre es referido mediante *lo*. Esto apoya la idea de que la cultura occidental cristiana no tiene mayor peso que la guaraníca. Inmediatamente después de la Virgen, el personaje privilegiado es nada menos que el Pombero, el genio maligno en quien toda la comunidad cree y a quien teme.

De todos modos, el tratamiento privilegiado de la Virgen sobre Jesús también puede relacionarse con el contacto cultural. En la zona guaraníca argentina y en el Paraguay es muy grande la devoción que existe hacia la Virgen de Itatí y Caacupé, respectivamente. Es más, según una de mis consultantes, Gladys, : *nosotros sólo rezamos a la Virgen, nunca a Dios; sobre todo la gente pobre. La Virgen es la que hace los milagros y ayuda*.

VII. 2. Variación y 'contraejemplos'

Hasta el momento hemos considerado referentes connotados a aquellos lexemas que aluden a personajes culturalmente destacados. Es decir, poseen una connotación previa a la creación discursiva. El resto ha sido considerado neutro o no connotado. Sin embargo, tal como se ve en las tablas, dichos personajes neutros son, a veces, referidos mediante la forma no esperada *le*.

Es propio y natural que del uso variable de las formas surjan 'contraejemplos', es decir, emisiones estadísticamente minoritarias que parecen contradecir la coherencia de nuestra argumentación. Pero, puesto que confiamos en la coherencia comunicativa del hablante, creemos que tales emisiones minoritarias pueden justificarse si, una vez más, consideramos el contexto. Se trata de referentes que adquieren cierta connotación en la formación discursiva. O sea, son connotados dentro del relato debido a las características que adquieren.

6. No hemos incluido los personajes que poseen una sola referencia.

7. Si bien para el análisis de los datos solamente hemos incluido los extraídos de las leyendas recogidas por V. de Battini, los aportes que hemos obtenido de dos consultantes bilingües guaraní-español -Gladys y María- han sido de invalorable utilidad.

A manera de ejemplo pasamos a considerar la narración completa de una leyenda: *La carreta hundida*, que se encuentra en el tomo VII, número 1360.

10) *Hay un lugar, en una laguna grande, parte de la Laguna Iberá, me parece, que se hundió un carretero con lo güeye. Se oye grito y mujido de güeye. Yo de criatura le ojí. Lo vecino todo tienen miedo mismo. É una laguna grande que tiene un embalsado grande, como una isla en el medio.*

Dice que era un día de sol que quemaba mismo. Dice que era la siesta. Que todo quemaba. Dice que iba un carretero en su carreta quinchada. La carreta era de güeye. El carretero andaba de viaje con su señora y con su do hija. Lo güeye tenían mucha sé. Ya se morían de sé. Cuando llegó cerca de la laguna, lo güeye quieren ir a la laguna. Saltan y brincan. Entonce el carretero le pega por ello y le lastima con la picanilla. Lo güeye brama, pero él no le deja ir a la agua. Le lastima a lo güeye y no le deja tomar agua.

Lo güeye se paran en do pata, empuñan la carreta y hace caer al suelo a la mujer y a la do niña. Entonce, con furia, en carrera, lo güeye, se meten a la laguna y se ve que se hunde cerca del embalsado. Se levanta la ola y desaparece el carretero con la carreta y lo güeye. Se hizo mismo un remolino y se hundió.

Se ve que era castigo, porque lo correntino suele nadar en toda forma. Y el hombre no salió má. Era cruel este hombre y lo castigó Díó.

La mujer lloraba y rogaba y gritaba. Y dice que hundió no ma. Y dice que vio en el techo de la carreta, al mismo Cuarahýara.

Todo lo año, en el verano, al primer canto de gallo se suele oír el grito del carretero y el mujido de lo güeye.

El narrador construye el discurso y estratégicamente asigna la forma le a quienes corresponde, coherentemente con el grado de actividad -poder-. Si observamos los clíticos que son empleados en esta leyenda, vemos que los bueyes son referidos mediante *le*, mientras que al carretero le corresponde *lo*. Fuera del relato, ni los bueyes ni el carretero constituyen personajes culturalmente connotados, pero dentro del contexto discursivo los bueyes adquieren un estatus especial: son los que llevan a cabo la venganza en la que participan Dios y Cuarahýara. Se explica así que el hablante conceptualice a estos bueyes como entidades relativamente más activas y, congruentemente, seleccione la forma *le* cuando remite a ellos.

VIII. Conclusiones

Hemos analizado el empleo de los clíticos átonos de tercera persona en emisiones que involucran dos participantes en la narrativa de una zona con características lingüísticas y culturales propias. Hemos comprobado que el empleo de *le* para señalar referentes acusativos no responde a las pautas peninsulares innovadoras y por lo tanto no constituye un 'foco de leísmo en América'.

Hemos demostrado, además, que si bien los significados de las formas en la variedad estudiada son los mismos que en el rioplatense estándar, el uso creativo de las mismas responde a necesidades comunicativas propias que se manifiestan mediante estrategias etnopragmáticas. Dichas estrategias se ponen en evidencia a la luz de un análisis que toma en cuenta el valor comunicativo del discurso.

Los estudios de variación sintáctica que contemplen la interpretación cualitativa de desvíos cuantitativos de uso pueden dar cuenta de ciertas pautas de modelización cultural y constituyen, en consecuencia, el hilo conductor de prometedoras investigaciones etnopragmáticas a la vez que nos enfrentan con la urgente necesidad de confrontar nuestros resultados con los aportes de otras disciplinas sociales.

Angelita Martínez

Referencias

- Vidal de Battini, Berta, 1964. *El español de la Argentina*, Buenos Aires, Ministerio de Educación.
- 1984. *Cuentos y Leyendas populares de la Argentina*. Buenos Aires, Ediciones Culturales Argentinas, Secretaría de Cultura, Ministerio de Educación y Justicia. Tomos VII y VIII.
- Bello, Andrés, 1964. *Gramática de la lengua castellana*, Buenos Aires, Sopena.
- Granda, Germán de, 1982. 'Origen y formación del leísmo en el español del Paraguay. Ensayo de un método'. *RFE*, LXII: 259-283.
- García, E.C., 1975. *The role of theory in linguistic analysis: The Spanish pronoun system*. Amsterdam: North-Holland Publishing Company.
- 1985: 'Shifting variation', *Lingua*, 67, 189-224.
- 1986. 'The case of Spanish gender'. *Neuphilologische Mitteilungen*, 87: 165-184.
- 1990. 'Bilingüismo e interferencia sintáctica'. *Lexis*, Vol. XIV, N° 2: 159-195.
- 1991. 'Grasping the Nettle: Variation as Proof of Invariance'. *Current Issues in Linguistic Theory*. Vol.49. Linda R. Waugh and Stephen Rudy (eds), New Vistas in Grammar: Invariance and Variation: 33-59.
- 1992. 'Sincronización y desfase del leísmo y laísmo' *Neuphilologische Mitteilungen*, XCIII: 235-256
- García Erica C. y R. Otheguy, 1983, 'Being polite in Ecuador'. *Lingua*. 61: 103-132.
- Godenzzi, Juan C., 1986. 'Pronombres de Objeto directo e indirecto del Castellano en Puno'. *Lexis*. Vol. X, N° 2: 187-201.

- Gregores, Emma y Jorge A. Suárez, 1967. *A description of colloquial guaraní*. The Hague - París, Mouton & Co.
- Habermas, Jürgen, 1987. *Teoría de la acción comunicativa I*. Madrid. Taurus.
- Klein-Andreu, Flora, 1981. 'Distintos sistemas de empleo de "le", "la", "lo"'. Perspectiva sincrónica, diacrónica y sociolingüística'. *Thesaurus*, Bogotá, Instituto Caro y Cuervo: 1-21.
- Kovacci, Ofelia, 1987. 'Algunos rasgos fonéticos y gramaticales observados en el habla de la provincia de Corrientes'. *Atlas Lingüístico Antropológico de la República Argentina*, Documentos del Predal. Argentina: 14-20.
- Lakoff, George, 1987. *Women, Fire, and Dangerous things. What Categories Reveal about the Mind*. The University of Chicago Press. Chicago.
- Langacker, Ronald W., 1987. *Foundations of Cognitive Grammar*. Stanford University Press. California.
- Martínez, Angelita, 1994: ¿Leísmo en América? Caso de contacto con lenguas aborígenes. En: S. Wendt (ed.) *Homenaje a Aída Barbogelata*, Tomo 2, pp.237-248
- 1996. 'Lenguaje, pensamiento y cultura: uso de 'le' en la narrativa oral no estándar de Chaco y Formosa'. *Hispanic Linguistics*: 94-122.
- Palacios Alcaine, Azucena, 1995, 'Algunas notas acerca de la ausencia del pronombre átono de CD no animado en español paraguayo'. Ponencia presentada en el V congreso del Español de América, Burgos, España.
- Real Academia Española, 1974. *Esbozo de una nueva Gramática de la lengua española*. Madrid. Espasa - Calpe.
- Rojas, Elena M., 1984. 'Sobre las formas pronominales átonas en el habla del NOA' *Cuadernos de Literatura*, Universidad Nacional del Nordeste, Chaco: 181-206.

Whorf, Benjamin Lee, 1962. *Language, Thought, and Reality*. The MIT Press.
Cambridge, Massachusetts.

Elisabeth Mauder

*Variación lingüística y
etnopragmática.
Factores socioculturales en
la variación ser / estar*

Departamento de Estudios Latinoamericanos
Universidad de Leiden (Países Bajos)

signo & seña Número 11 Octubre 2000

Tradicionalmente, el estudio de la etnopragmática está asociado con fenómenos de contacto entre lenguas y con la identificación de manifestaciones lingüísticas de perspectivas cognitivas, características de la sociedad o comunidad lingüística que se investiga. Estas perspectivas cognitivas se pueden manifestar en el léxico, pero también en la frecuencia del uso de formas gramaticales (García 1995:57). El uso de las formas gramaticales puede ser de particular interés para investigaciones etnopragmáticas, ya que se puede suponer que, siendo el hablante más consciente del léxico que usa que de las formas gramaticales (Muysken 1979:55), la elección de las formas gramaticales reflejará procesos de categorización más profundos que la elección de formas léxicas.

La presencia de perspectivas cognitivas distintas de las que caracterizan la variante standard de una lengua, sin embargo, no depende de, ni está limitada a situaciones de contacto entre lenguas. Ya que la lengua refleja la categorización de una situación en función de las necesidades comunicativas del hablante en una situación dada (Ellis 1993:27-45) necesariamente va a reflejar los valores socio-culturales de la comunidad en que se la habla. Se puede, por lo tanto, aplicar el enfoque y la metodología de la etnopragmática a problemas de variación lingüística en cualquier momento en que se pueda suponer que el sistema de categorización de los hablantes no coincide con el sistema de la variante standard.

En este trabajo quiero presentar algunos ejemplos de problemas de variación lingüística de fenómenos gramaticales en que se aplican consideraciones etnopragmáticas en el análisis; particular atención se prestará a consideraciones metodológicas en el enlace entre la variación lingüística y la etnopragmática.

Investigar procesos de categorización sobre la base del uso de formas gramaticales implica por lo menos dos problemas. El primero es que las formas carecen de connotaciones semánticas obvias y fácilmente accesibles. Como muestra la amplia literatura sobre la semántica prototípica, es prácticamente imposible 'definir' el contenido semántico de una forma como 'pájaro', 'verde' o 'mentir'. Para las formas gramaticalizadas, como los verbos *ser* y *estar*, para pronombres como *le* y *lo* o para tiempos y modos verbales este problema se plantea de una forma aún más grave. No obstante, si no se define el contenido de las formas, se corre el riesgo de caer en la circularidad de explicar el contenido de una forma por el contexto en que aparece y simultáneamente interpretar el contexto y los procesos de categorización involucrados por la elección de la forma en cuestión. La investigación de influencias socioculturales en los procesos de categorización puede, entonces, ser sólo un segundo paso en un estudio de la variación lingüística.

El otro problema es que los contextos en que el hablante puede efectivamente elegir entre dos (o más) formas son generalmente muy limitados. Es cierto que todas las formas, léxicas y gramaticales, contribuyen a la coherencia de una expresión de la que se debe inferir un mensaje, pero las formas léxicas son más fácilmente y más directamente relacionables con una situación en el mundo real que las formas gramaticales. Aun si se rechaza la idea de 'régimen', no se puede negar que las formas gramaticales tienen frecuentemente una relación estrecha con otros elementos lingüísticos. Tal como aprende cualquier estudiante del español, el gerundio se combina con *estar* y no con *ser*, con el verbo 'faltar' se usa el pronombre 'le' y no 'lo' y en la construcción 'es imposible que...' se usa el subjuntivo y no el indicativo. Se puede argumentar con mucha plausibilidad que estas combinaciones de formas son las más lógicas y que sólo las formas 'lícitas' contribuyen a la coherencia total de la expresión, pero no obstante su combinación es obligatoria, o sea que una vez elegido un elemento, el hablante ya no tiene libertad en la elección del otro. La relación con la situación en el mundo real es, pues, menos directa y muchas veces menos obvia en el caso de formas gramaticales que en el caso de formas léxicas. Es evidente que en aquellos contextos donde sólo una de las dos formas gramaticales en cuestión puede aparecer no queda margen para manifestaciones de procesos de categorización por parte del hablante. La identificación de contextos de

variación es, por lo tanto, un paso crucial en la aplicación de un enfoque etnolingüístico¹.

El ejemplo concreto que quiero usar para ilustrar las ideas expuestas arriba es la alternancia entre los verbos *ser* y *estar*. En general, estas formas se consideran como gramaticalizadas en el español moderno y, en efecto, queda poco de las connotaciones muy concretas que tenía el verbo *stare* en latín, mientras que *ser*, que siempre ha sido un verbo con un mínimo de connotaciones propias, saca su valor básicamente del contraste con el verbo *estar* (Steengaard 1991).

En el español moderno uno de los contextos gramaticales en que se da variación entre los dos verbos es en la combinación con ciertos adjetivos. El criterio más relevante para la distribución de *ser* y *estar* es la connotación con una 'norma general' del verbo *ser* versus la de una 'norma individual' del verbo *estar* (Falk 1979). Si se acepta esta definición del valor semántico de las formas, es posible considerar la elección de una versus la otra forma en un contexto dado como una manifestación de cómo el hablante categoriza la situación: si considera la relación entre el sustantivo y el adjetivo como una manifestación de una 'norma general' va a elegir *ser*, si categoriza la relación como una manifestación de una 'norma individual' va a elegir *estar*.

Un buen ejemplo de un análisis del uso de *ser* y *estar* que muestra la influencia de valores socioculturales es el estudio hecho por de Jonge (1995). En él investigó el uso de *ser* y *estar* en expresiones de edad, un contexto que en algunas regiones latinoamericanas es compatible con el uso de ambos verbos. En un análisis del corpus del Habla Culta de México, de Jonge observa que se prefiere sistemáticamente el verbo *estar* si se habla de la edad de hijos mientras que con otros sujetos es relativamente más frecuente el uso de *ser*. El gráfico 1 presenta la distribución encontrada.

1. Los contextos de variación se tienen que identificar, por supuesto, sobre la base del uso en la comunidad bajo investigación. Que se puede dar - particularmente en situaciones de contacto - variación en contextos donde la variante standard no la permite se ve por ejemplo en los trabajos de García (1995 y 1996) y Martínez (1996).

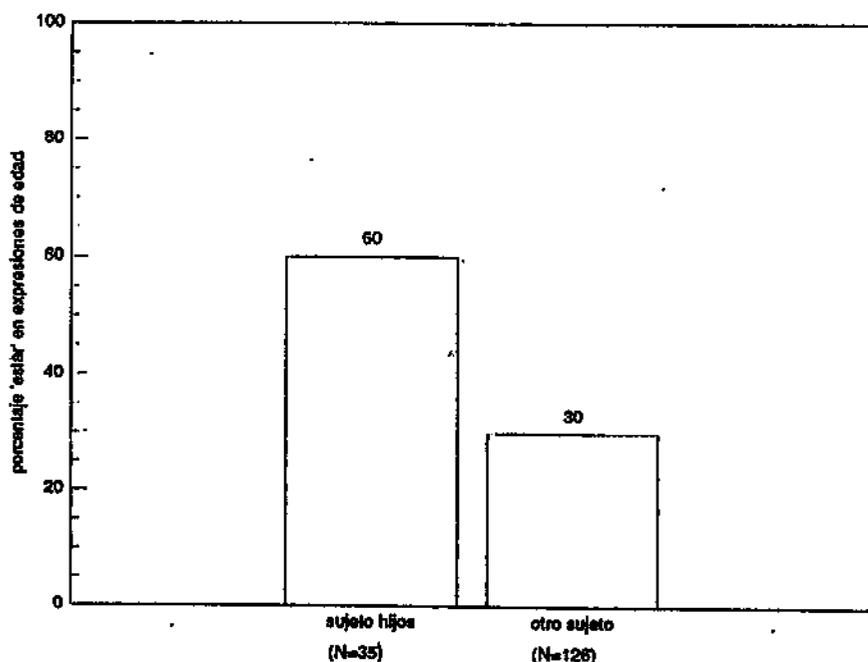


Gráfico 1: Uso de *ser* y *estar* en expresiones de edad con distintos sujetos (datos tomados de De Jonge 1995: 140)

La distribución es clara y estadísticamente significativa ($\chi^2 = 10.51$, $df = 2$, $p < 0.01$). Para los análisis tradicionales en los que la distribución de los dos verbos en combinación con adjetivos se considera cuestión de régimen, esta distribución es muy difícil de explicar, ya que con el mismo adjetivo (p.ej. *joven*, *viejo*) se usa a veces *ser*, a veces *estar*. Pero aun al investigador que considera la variación lingüística como cuestión de compatibilidad contextual de los contenidos de las formas y que por lo tanto está acostumbrado a tomar en cuenta una multitud de factores contextuales le puede sorprender encontrar relaciones de parentesco como variable independiente en una investigación de un fenómeno gramatical.

Sin embargo, los datos muestran claramente que - por lo menos para los hablantes que contribuyeron al corpus en cuestión - la edad de los hijos no se categoriza de la misma manera que la edad de otras personas. Como dice de Jonge:

... el uso de *estar* es plausible cuando el proceso de vida está presente en la mente del hablante. Si comparamos la vida de los niños en general con la de los adultos, la diferencia es obvia: los niños crecen, y por ello el cambio de la edad es mucho más relevante en este caso que en el de los adultos. Por supuesto que este cambio sobre todo les es relevante a los padres: el proceso de vida les es mucho más patente a ellos que a otras personas; por ello, observamos una preferencia por *estar* en los contextos en que el sujeto es *hijos* (1995:140-141).

El trabajo de de Jonge es un estudio de la variación lingüística y enfoca por lo tanto en primer lugar los elementos contextuales que favorecen el uso de *ser*, *estar* respectivamente, en expresiones de edad. La investigación del fondo socio-cultural no es el tema de su trabajo, y por lo tanto no presenta datos independientes sobre la percepción de procesos de cambios de edad en la comunidad lingüística en cuestión. Sin embargo, su trabajo muestra el potencial etnopragmático de un buen estudio de variación.

Una vez aceptada la posibilidad de la manifestación de procesos etnopragmáticos en la variación entre *ser* y *estar*, se puede dar un paso más y preguntarse si la metodología de la interpretación etnopragmática de la variación lingüística se puede aplicar a un estudio diacrónico. Se podría objetar que al investigador de hoy día le falta el conocimiento detallado del fondo socio-cultural que es imprescindible para un estudio etnopragmático. Es cierto, pero este problema se plantea en el trabajo con cualquier cultura que no sea la propia: como investigadores permanecemos extranjeros y tenemos que confiar en nuestra idea de cómo funciona o funcionaba la sociedad en cuestión, sabiendo de antemano que nuestro entendimiento de los procesos de categorización del mundo será limitado y se verá influido por nuestra propia percepción. En este respecto, por lo tanto, un análisis etnopragmático histórico no es ni más ni menos posible que cualquier análisis etnopragmático del uso actual. En cuanto al lado metodológico, nos vemos confrontados con las mismas exigencias: para poder descubrir categorizaciones basadas en valores socio-culturales que se manifiestan en

la elección de formas lingüísticas, necesitamos dos formas lingüísticas cuyo valor semántico se puede considerar como básicamente conocido y contextos de variación en los que las dos formas distintas se pueden usar sin causar cambios en el valor de verdad de la expresión.

Estas condiciones se dan para el uso de los verbos *ser* y *estar* en expresiones locativas en el español medieval. En contraste con el uso moderno, en aquella época todavía era posible el uso de ambos verbos en tales expresiones sin que existiera una diferencia notable en la situación descrita (Pountain 1985; Saussol 1978, Stengaard 1991)². En cuanto al contenido semántico de los verbos, se puede afirmar que *ser* siempre ha tenido connotaciones relativamente abstractas, que hacían este verbo compatible con una gran diversidad de contextos gramaticales, mientras que *estar*, derivado del latín *stare*, aunque ya en el latín tardío venía perdiendo sus antiguas connotaciones de inmovilidad, verticalidad y asociación automática con ubicación en el espacio, seguía con connotaciones notablemente más concretas que *ser*.

Para facilitar la discusión de los procesos de categorización que hay detrás de las expresiones locativas conviene usar la terminología de 'figura y fondo' que permite hablar del proceso de ubicación de una entidad independientemente de las relaciones sintácticas involucradas. El término 'figura' denomina la entidad ubicada, el término 'fondo' se refiere al lugar en el que la figura se encuentra³. Para la discusión de la variación entre los verbos *ser* y *estar* la figura siempre es el sujeto del verbo en cuestión y el fondo es la referencia al lugar (o sea, la entidad que sirve como marco de referencia para indicar la ubicación espacial de la figura).

Parece que en la Edad media, la connotación de 'verticalidad' que el verbo *stare* tenía en latín se había reinterpretado de una manera más abstracta, o sea que en el español medieval ya no importaba la extensión vertical real

2. En la bibliografía sobre el tema predomina una interpretación de 'variación libre' entre los dos verbos en contextos locativos, como se ve p.ej en el comentario de Saussol: "*Estar* condivide con *ser* la función de localizar algo en un lugar, sin atender a matices particulares de contenido léxico por parte del signo verbal, reservados a los otros verbos de localización en cuyo ámbito se hallan" (Saussol 1978:58), pero una investigación detallada muestra que, por lo menos para los contextos locativos, no es así (Mauder 1993).

3. La terminología de 'figura y fondo' viene originalmente de la psicología de Gestalt y se introdujo en la discusión lingüística por Talmy (Talmy 1978). El uso de la terminología en el trabajo presente está basado en Herskovits (Herskovits 1985:345).

de la figura, sino más bien en qué medida se 'destacaba' la ubicación de un objeto o una persona como información en el contexto local o general. Esta connotación con la 'relevancia comunicativa de la ubicación' del verbo *estar* explica tanto la distribución sincrónica de *ser* y *estar* en contextos locativos en el español medieval como el aumento diacrónico del verbo *estar* (Mauder 1993).

Este valor de la 'relevancia comunicativa' de *estar* se muestra en un gran número de correlaciones sintácticas y discursivas. Lo más obvio es que en todos los textos investigados el uso de *estar* es claramente más frecuente con una persona como figura que para figuras inanimadas. Además se prefiere *estar* para figuras en singular y con lugares que se mencionan explícitamente, o sea, en frases preposicionales, mientras que *ser* es relativamente más frecuente con adverbios deícticos. Una vez conocida esta distribución basada en la categorización por relevancia comunicativa, sólo hay un paso hacia la inclusión de factores sociales y culturales en la investigación. La predicción más obvia sobre la base de estas observaciones es que la ubicación de un personaje 'importante' debería indicarse más frecuentemente por medio de *estar* que las ubicaciones de otras personas.

Para poner a prueba esta hipótesis se necesita un texto que contenga contextos de variación y en que haya necesidad comunicativa para diferenciar entre la ubicación de distintos personajes. Un texto en que se dan las dos condiciones es el texto del 'Cantar de Mio Cid' (Menéndez Pidal 1976) escrito en una época en la que *ser* y *estar* alternaban en contextos locativos y de la que se puede suponer que las jerarquías sociales eran de gran importancia en la vida, de modo que se reflejan en la comunicación.

Queda la pregunta de cómo se define una 'persona importante' o de cómo se ordenan distintos personajes en cuanto a su importancia dentro de un relato. Una manera obvia y fácil es simplemente orientarse en el número de menciones de los personajes en cuestión, asumiendo que las personas importantes se mencionan más frecuentemente que las personas de menor importancia. Esto lleva a la predicción de que el número de menciones de una persona mostrará cierta correlación con la frecuencia con la que se usa *estar* para indicar su ubicación. En el gráfico 1 se presentan los porcentajes del uso de *estar* (versus *ser*) en expresiones locativas de los cuatro personajes con más menciones en expresiones locativas, o sea el Cid (14 menciones), Dios (10 menciones), el Rey Alfonso (6 menciones) y doña Ximena (4 menciones). Además se incluyen los demás personajes (cada

uno con un máximo de 2 menciones) reunidos todos en un grupo. La altura de la barra indica el porcentaje del uso de *estar*.

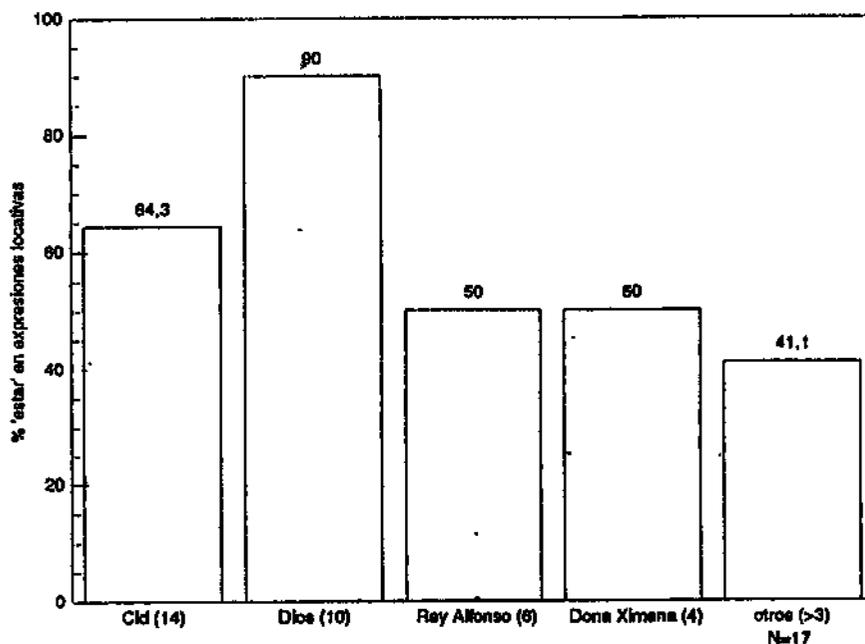


Gráfico 2: Uso de *ser* y *estar* en espresiones locativas con distintos personajes en el Poema del Mio Cid

Aunque esta tabla, por el número bajo de los ejemplos no se presta a una evaluación estadística⁴, muestra claramente que hay correlación entre la frecuencia de menciones y el uso de *estar* en expresiones locativas. Por supuesto, los principios comunicativos involucrados hasta ahora se pueden

⁴ Un cálculo de la correlación entre el número de menciones y el porcentaje de *estar* contando todos los referentes mencionados menos de tres veces como un solo caso, da resultados que se pueden interpretar como marginalmente significativos ($r = .691$, $N = 5$, $p = 0.10$).

considerar como relativamente generales y todavía no entran consideraciones etnopragmáticas en la discusión. Sin embargo, la equivalencia entre 'importancia comunicativa del personaje', 'número de menciones' y 'porcentaje de *estar*' establecida como hipótesis no se confirma en todos los puntos: el protagonista, el Cid, se menciona más frecuentemente pero no recibe el porcentaje más alto de *estar*, el personaje que más frecuentemente recibe del verbo *estar* no es el protagonista, sino Dios. Esta desviación - sorprendente a primera vista - se entiende considerando la percepción del mundo desde una perspectiva medieval, donde Dios, aunque no necesariamente tome parte en las acciones, se considera como omnipresente y omnipoderoso.

Otro texto en que la jerarquía social y relaciones de poder tienen un papel muy importante es la Crónica del Rey Don Pedro escrito por Pero López de Ayala alrededor de 1400 (Wilkins 1985). Este texto enfoca en un personaje que se presta idealmente como objeto para una investigación en la que es importante el grado en que una figura se destaca de su fondo: es el personaje del Rey don Pedro. La función básica del texto es contar los acontecimientos ocurridos durante su reinado; su poder y status superior a todos los demás personajes son obvios a través de casi todos los hechos que se cuentan.

No sorprendería, por lo tanto, que el personaje del rey estuviera asociado con el uso de *estar*. Sin embargo, usando el mismo criterio que en el texto del Cid y comparando el porcentaje de *estar* para el rey como referente ubicado con los de otros personajes, no se observan diferencias notables. El motivo es simple: en el siglo XV - o sea, más de 300 años después del Poema de Mio Cid - el uso de *estar* para la ubicación de personas ya era bastante común. En la crónica en cuestión se usaba *estar* en más del 90% de los casos. En los contextos comparables a los que usamos para demostrar una categorización socio-cultural en el Poema de Mio Cid, el texto de Pero López de Ayala ya no contiene suficiente variación. El problema es, por lo tanto, de índole puramente metodológica: puede ser que existan diferencias semejantes a las que se dieron en el Cid, pero - mirando los contextos locativos en general - no se pueden demostrar.

Lo característico del uso de *ser* y *estar* en expresiones locativas en el siglo XV era que el verbo *ser* ya había adquirido un estatus excepcional. Por el uso muy generalizado de *estar* este verbo ya no servía para indicar que una figura se destacaba de su fondo. *Estar* era la forma claramente

mayoritaria, casi la norma para indicar la ubicación local. Sin embargo, sobrevivían usos de *ser* en expresiones locativas. Esto lleva a la pregunta de cuál era la función, la contribución comunicativa de *ser* en aquella época. Lo que llama la atención en una evaluación cualitativa de ejemplos del uso de *ser* para personas es que muchas veces ocurre en combinación con personajes de poca relevancia y hasta para la ubicación de personas para las que el autor, o la persona a la cual el autor presta la voz sentía cierto desprecio.

Este uso se ve bien en un par mínimo de expresiones locativas, donde en una aparece *estar* mientras en la otra aparece *ser*. El par es particularmente interesante porque las dos expresiones se refieren a la misma situación en el mundo real. La situación de fondo es la siguiente: el cardenal de Bologna trata de mediar en el conflicto entre el rey don Pedro de Castilla y el rey de Aragón. El rey don Pedro le informa de sus demandas, que implican la extradición de los hermanos del rey don Pedro que habían huido a Aragón. La versión [1a] es lo que dice el rey al cardenal, la versión [1b] es la versión 'oficial', la que el cardenal propone al rey de Aragón.

[1a] *Otrossi que el rey de Aragon echasse de su regno al conde don Enrrique, e a don Tello, e a don Sancho, sus hermanos, e los castellanos que allí eran con ellos* (PLA 101b35)

[1b] *Otrossi que el rey de Aragon enbiasse fuera de su regno al conde don Enrrique, e don Tello, e don Sancho, sus hermanos del rey de Castilla, e a los castellanos que con ellos estauan* (PLA 102a16)

El mensaje, en términos de valor de verdad, es casi idéntico en los dos ejemplos, lo que cambia es el 'tono'; el grado de desprecio hacia 'los castellanos'. Este desprecio no sólo se manifiesta en el uso de *ser* sino también en el verbo *echar* (versus *enviar fuera* en la versión oficial) y la ausencia del *a*-personal en la primera versión.

Un par mínimo de expresiones como este no es, por supuesto, ninguna prueba y la distribución de *ser* y *estar* puede ser accidental o puede deberse a factores que no tienen que ver directamente con la categorización de la situación por las dos personas que las producen⁵. Es necesario, por lo tanto,

5. Técnicamente, las dos versiones difieren en dos aspectos posiblemente relevantes al uso de *ser* o *estar*: (i) la presencia del adverbio deíctico *allí* en la [1a] y (ii) la posición de la frase preposicional *con ellos*, que indica la ubicación (pospuesto al verbo en [1a] y antepuesto al verbo en [1b]). La

volver a la dimensión cuantitativa e identificar un contexto donde se dé suficiente variación para que se pueda manifestar una clasificación basada en la visión sobre distintas personas. Considerando que el uso de *estar* se puede relacionar con el grado en que la figura se destaca respecto del contexto, el porcentaje más alto de *ser* estará concentrado en aquellos contextos en los que el fondo es de una naturaleza que impide el contraste máximo con la figura. Esta situación se da cuando ambos, figura y fondo, son personas, o sea en construcciones del tipo 'persona A es/está con persona B'. La influencia del tipo de contexto locativo está representada en el gráfico

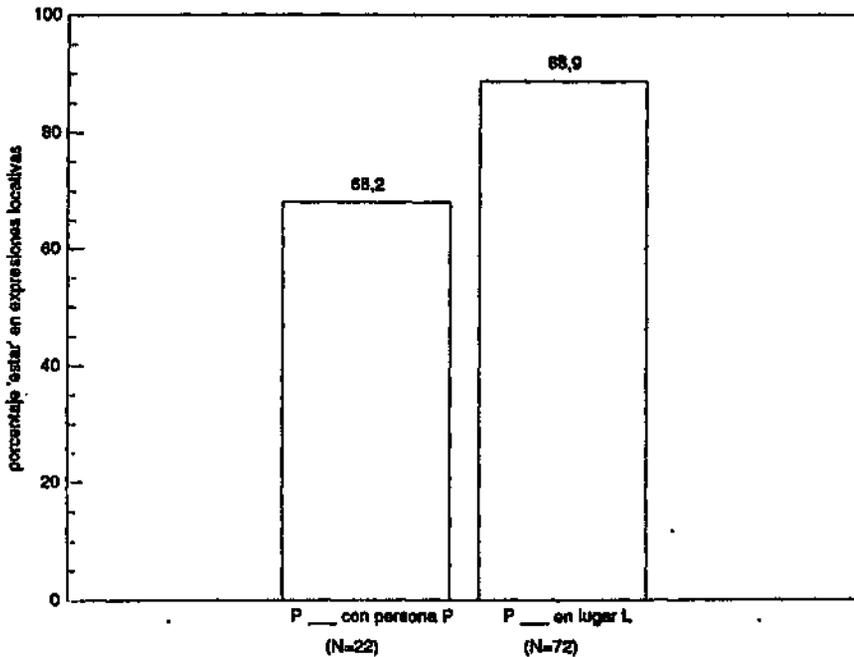


Gráfico 3: Uso de *ser* y *estar* en Pero López de Ayala con personas como fondo de la ubicación

asociación entre cada uno de los factores y el uso de los verbos en cuestión fue investigada para todo el texto; resultó que ninguno de los dos factores tiene asociación significativa con el uso de los verbos.

En el gráfico 3 se ve que la naturaleza del fondo es un factor decisivo en la distribución de los verbos *ser* y *estar* en contextos locativos ($\chi^2=5.39$, $df=1$, $p=0.02$). Con personas como fondo queda margen para variación: en construcciones donde el fondo es persona se sigue usando *ser* casi en una tercera parte de los ejemplos. En estas construcciones, por lo tanto, se manifieste un factor social o cultural; o sea, el hablante tiene la posibilidad de marcar la relación entre las dos personas por el uso de *ser* o de *estar*. Además, es bien probable que lo haga, porque justamente en construcciones en las que tanto la figura como el fondo son personas, la motivación comunicativa para una categorización social es particularmente fuerte: mencionar una relación espacial con dos personas, usando la una como fondo para la otra (en contraste con una 'co-ordinación' de ambas por medio de *y*) implica necesariamente una visión jerárquica de la situación descrita.

La misma argumentación de la relación entre figura y fondo que explica el porcentaje relativamente alto de *ser* en estas expresiones se puede desarrollar más para formular una hipótesis en cuanto a la distribución dentro de las expresiones con figura y fondo persona: un fondo que de por sí llama la atención debería dejar poca posibilidad a la figura para destacarse. Considerando el papel tan marcado que tiene el rey en esta crónica, se puede suponer que su estatus se debería marcar a fuerza de quitarle a otra persona la posibilidad de 'destacarse'; o sea que el uso de *estar* debería ser relativamente infrecuente con el rey como fondo, en comparación con otra persona mencionada como fondo. Los ejemplos [2a] y [2b] apoyan cualitativamente la argumentación:

[2a] *E era y con el rey el maestre de Calatraua, que dizian don Diego García de Padilla, e don Suer Martinez, maestre de Alcantara, e don Adan Arias Teniente, prior de Sannd Juan, e todos los orros. (PLA 86b17)*

[2b] ... e fallaron y un cauallero que dezian Johan de Auendanno de Vizcaya que estaua con don Tello con muchas compannas. (PLA 75a21)

En ambos ejemplos, tanto la figura como el fondo son personas individuales; en el ejemplo [2a] el fondo –el rey– y el uso de *ser* se puede interpretar como una categorización de la situación en la que el rey, aun mencionado como fondo, tiene tanto impacto que nadie 'se destaca' en absoluto a su lado. En el ejemplo [2b], sin embargo, donde se trata de dos

personas no protagonistas, se usa la expresión locativa 'normal' para esta época, indicando una relación locativa no marcada entre la figura y el fondo por el uso del verbo *estar*.

La evaluación cualitativa se complica porque la restricción a un contexto tan limitado tiene como consecuencia un número bajo de totales y por lo tanto poca fuerza estadística; sin embargo, es posible la comparación del porcentaje de *estar* de los ejemplos en los que el rey aparece como fondo con los casos comparables, en los que otra persona en singular sirve como fondo para la ubicación de una persona. El gráfico 4 representa la distribución.

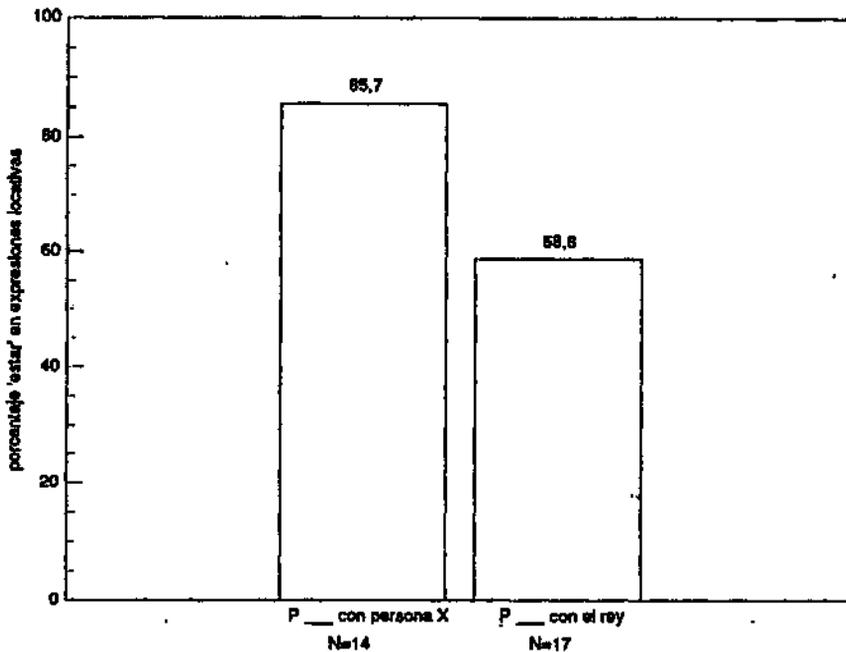


Gráfico 4: Uso de *ser* y *estar* en expresiones locativas con el rey versus otra persona como fondo

6. La evaluación estadística resulta en un X^2 de 2.69, $df = 1$, $p = .61$ (ins.).

En el gráfico 4 se ve claramente que el uso de *estar* es mucho menos frecuente con el rey como fondo⁶. Queda la pregunta de por qué el factor no se manifiesta aún más fuertemente, por qué el rey, que en cuanto a jerarquía sin duda tiene el estatus más alto y además es el personaje más importante de la crónica, no siempre llega a impedir que otros personajes se destaquen. Evidentemente el estatus del rey de por sí no basta para imponer el uso de *ser* en estas expresiones. Lo que importa también es la relevancia de la relación social dentro de la situación concreta. Esto se muestra claramente en el ejemplo 3, de nuevo un par casi mínimo de expresiones. Para poder interpretar bien el uso de los verbos en la expresión locativa, hace falta entender la situación dentro de la que se producen las expresiones en cuestión. Inmediatamente después de casarse, el rey había dejado a su esposa para vivir con su amante; en cierto momento los *ricos hombres* se quejan de varios abusos de poder por parte del rey. Entre sus demandas está que el rey vuelva a vivir con su esposa. El ejemplo [3a] se produce en la primera confrontación de ellos con el rey, donde todavía presentan sus demandas de una manera bastante modesta:

[3a] *Con homill reuerencia de la vuestra real magestad, sennor, a esto vos responden estos sennores assi que verdadera mente su entencion es pedir vos por merced que la reyna donna Blanca vuestra muger sea con vusco commo vuestra muger legitima.* (PLA 63a26) En la segunda confrontación, se repiten las demandas de una manera más fuerte y más asertiva:

[3b] *E vos, sennor, catad alguna buena manera commo primera mente la reyna vuestra muger, nuestra sennora, sea segura e este con vusco commo deue, segunnd cumple a vuestro seruiçio e a honrra vuestra e suya della;* (PLA 63b9)

El uso de *ser* y *estar* para indicar la relación de figura y fondo entre el rey y la reina encaja bien con los dos enfoques distintos a la situación. En el primer ejemplo, en el que los *ricos hombres* se dirigen al rey *con homill reuerencia* se usa el verbo *ser* para indicar la posición de la reina respecto al rey. Se puede argumentar que esta referencia “desenfoca” a la reina, subrayando la posición dominante del rey, lo que va bien con el tono moderado en que se presentan las quejas. En el ejemplo [3b], en cambio, donde ya no se ruega sino que se pide que el rey se comporte *segunnd cumple a vuestro seruiçio* se usa

el verbo *estar*, la forma *ao* marcada. Aplicando la misma argumentación de arriba, parece lógico el uso de *estar* en este ejemplo: ahora se insiste en los derechos de la reina, dándole así más status a ella y simultáneamente quitándole status al rey. Ya no hace falta "desenfocar" a la reina y por lo tanto se usa *estar*, la forma 'normal' para indicar la relación entre los dos personajes.

Es evidente que la interpretación de estos ejemplos es una explicación post hoc de hechos encontrados; esto vale igualmente para la explicación de la distribución de *ser* y *estar* con distintos personajes en el Poema del Mio Cid. Es imposible 'probar' la motivación del uso de una forma versus la otra. Lo único que se puede hacer es mostrar la plausibilidad contextual del uso de las formas en cuestión, la coherencia lingüística y extralingüística del conjunto de las formas que se usan. Esto vale para los estudios en los que se trata de establecer el valor de las formas bajo investigación, pero vale aún más para un trabajo como el presente, en que se toma el valor de las formas como dado y se interpreta el contexto al que se refieren.

Aparte de aumentar las posibilidades de interpretar contextos y situaciones, un enfoque etnopragmático tiene también la función de búsqueda de nuevas e inesperadas variables independientes para poder explicar la distribución de las formas lingüísticas que se estudian. En el trabajo presente se mostraron estas posibilidades en los ejemplos del uso de *ser* y *estar* para hablar de la edad de los hijos en comparación con la edad de otras personas, y en el caso de la diferencia que hay en el uso de *ser* y *estar* en expresiones locativas según si la persona de que se habla es o no el rey. La búsqueda de variables es un acto creativo y ni siquiera en la investigación de una variante estándar de una lengua hay un juego fijo de variables relevantes. Cuanto más diste el fondo sociocultural de los hablantes del del analista, tanto más creativa tiene que ser la búsqueda de las variables. Por lo tanto, y en particular para la comprensión del uso de formas léxicas y gramaticales en el uso de la lengua por hablantes bilingües o en regiones donde todavía se nota fuertemente la influencia de un substrato (ver p.ej. García 1995 y 1996 y Martínez 1996), un buen análisis de variación será casi inevitablemente un buen análisis de etnopragmática.

Elisabeth Mauder

Bibliografía

- Ellis, J.M. 1993: *Language, Thought and Logic*, Northwestern University Press, Evanston, Ill.
- Falk, J. 1979: *Ser y estar con atributos adjetivales*- Anotaciones sobre el empleo de la cópula en catalán y en castellano, Almqvist & Wiksell International, Stockholm
- García, E. 1995: «Frecuencia (relativa) de uso como síntoma de estrategias etnopragmáticas» en Klaus Zimmermann (ed.) *Lenguas en contacto en Hispanoamérica* pp.51-72 Biblioteca Ibero-Americana, Vervuert Verlag, Frankfurt am Main.
- García, E. 1996: ¿Cómo que 'qué'? en *Hispanic Linguistics* 8:1 (Spring 1996) pp.59-93, University of New Mexico.
- Herskovits, A. 1985: «Semantics and Pragmatics of Locative Expressions». *Cognitive Science* 9, pp.341-378
- de Jonge 1987: «Estar comes of age» in F.Beukema & P.Coopmans (eds.) *Linguistics in the Netherlands* pp.101-110
- Martínez, A. 1996: «Lenguaje, Pensamiento y Cultura: uso de 'le' en la narrativa oral no estandar de Chaco y Formosa (Argentina)» en *Hispanic Linguistics* 8:1 (Spring 1996) pp.94-122, University of New Mexico.
- Mauder, E. 1993: «Estar finds its place - Syntactic Consequences of Lexical Reinterpretation». Ponencia en *Third International Cognitive Linguistics Conference*, Leuven, Belgia.
- Menéndez Pidal, R. 1976: *Cantar del Mio Cid: texto, gramática y vocabulario*. Espasa Calpe, Madrid.
- Muysken, P. 1979: «La mezcla del quechua y castellano: el caso de la 'media lengua' en el Ecuador» en *Lexis* 3 41-56.

- Pountain, C.J. 1985: «Copulas, Verbs of Possession and Auxiliaries in Old Spanish: the Evidence for Structurally Interdependent Changes» in *Buletin of Hispanic Studies*, LXII pp.337-355.
- Stengaard, B. 1991: *Vida y Muerte de un Campo Semántica*. Max Niemeyer Verlag, Tübingen.
- Talmy, L. 1978: «Figure and Ground in Complex Sentences». In J.H. Greeneerg, C.Ferguson & J.Moravcsik (eds.), *Universals of Human Language*, Vol.4. Stanford, CA: Stanford Univevsity Press.
- Wilkins C.C. and H.M. Wilkins 1985: *Pero López de Ayala: Crónica del rey don Pedro*, Seminary of Hispanic Medieval Itudies, Madison, Wisc.



La presente publicación se terminó de imprimir
en los talleres gráficos de la Facultad de Filosofía y Letras
en el mes de febrero de 2001.





Lars Fant

El español de América desde la perspectiva etnopragmática

Anita Herzfeld

El criollo limonense y el español de Costa Rica

Juan Carlos Godenzzi

*Las designaciones y su distinción sociocultural
en el español de Puno*

Klaus Zimmermann

*Etnicidad y estrategias verbales en encuentros interétnicos
(hñahñus / otomés y mexicanos)*

Martina Schrader-Kniffki

*Formas de tratamiento de los zapotecas bilingües (México)
y su sincretismo*

Diana Bravo

*Risas y contrastes en los estilos comunicativos
de negociadores españoles y mexicanos*

Sonia Norlén

*El fenómeno de las interrupciones en la conversación
entre hombres y mujeres mexicanos*

Anette Grindsted

*Pragmática de categorías gramaticales en negociaciones
españolas y mexicanas*

Angelita Martínez

El contexto extralingüístico a la luz de la estructura lingüística

Elisabeth Mauder

Factores socio-culturales en la variación entre ser y estar