

# EL EFECTO DEL GÉNERO EN EL DISCURSO BILINGÜE. UN ESTUDIO SOBRE PETICIONES

Carolina Gutiérrez-Rivas

DEPARTAMENTO DE LENGUA Y LITERATURA  
UNIVERSIDAD SIMÓN BOLÍVAR (USB)

---

## RESUMEN

*En este estudio se describen la variación y el cambio pragmáticos que presenta el español de tres grupos etarios de cubanos y cubanoamericanos del área de Miami, Florida, y se establecen los efectos que la variable de “género” tiene en las estructuras discursivas de dichos hablantes. Los datos, provenientes de la dramatización de roles en situaciones específicas, sugieren que el contacto con el inglés de los Estados Unidos, cuyas normas pragmáticas han sido categorizadas dentro del marco de la cortesía negativa (Brown & Levinson, 1978), pone en marcha un proceso de calco pragmático en las mujeres bilingües al pedir favores. En este sentido se evidencia un distanciamiento de las normas de las hablantes de primera generación, cuya tendencia es hacia la cortesía positiva. Se discute también la noción de negación de la agencia y su vinculación con este cambio.*

---

**PALABRAS CLAVE:** español, cubanoamericanos, actos de habla, género, negación de la agencia, variación

ABSTRACT

*This study describes the variation on the speech act of requests in the Spanish of three generations of Cubans and Cuban-Americans from Miami, Florida. Certain conclusions can be drawn about the effect of gender on the discourse structures of such speakers. Using role play data, this research reveals that contact with American English, whose pragmatic norms have been categorized within the negative politeness frame (Brown & Levinson, 1978), starts a process of pragmatic calquing observed in bilingual women. In this sense, it becomes evident that there is distance between third and first generation norms, whose tendency is towards positive politeness. Also, the notion of denial of agency is discussed in relationship to this change.*

---

KEY WORDS: Spanish, Cuban-Americans, speech acts, gender, denial of agency, variation

Fecha de recepción del artículo: 18 de abril de 2011  
Fecha de recepción de la versión revisada: 11 de enero de 2012  
Fecha de aceptación: 24 de enero de 2012

Dirección de la autora:  
Carolina Gutiérrez-Rivas  
Departamento de Lengua y Literatura  
Universidad Simón Bolívar (USB)  
Edif. EGE, oficina 306-A. Valle de Sartenejas  
Edo. Miranda  
8900, Venezuela  
cgutierrez@usb.ve

## INTRODUCCIÓN

Los rituales y las normas instituidos por los usuarios de todas las lenguas fijan los parámetros de la cortesía. Estos varían de sociedad en sociedad y, aunque se les haya tratado de atribuir universalidad, el carácter que adquieren en cada lengua es, a final de cuentas, único y particular. Estos rituales lingüísticos especiales se realizan a través de “actos de habla” y suponen un amplio campo de estudio que abarca los sistemas gramaticales y pragmáticos de la lengua, además de estar controlados por el contexto sociocultural en el que ocurren.

En los últimos años, en el área de la pragmática ha surgido el interés por analizar cómo los diversos grupos culturales dentro de las sociedades hispanas expresan actos de habla. El presente trabajo ofrece una descripción de las estrategias pragmáticas observadas en el español de una comunidad de habla sumamente interesante desde el punto de vista sociolingüístico: la de los inmigrantes cubanos y sus descendientes residenciados en la ciudad de Miami, estado de la Florida, Estados Unidos. En especial, se exploran las diferencias pragmáticas al hacer peticiones y solicitudes por parte de un grupo de hablantes de tres generaciones distintas.

## MARCO TEÓRICO

En 1978, basándose en las similitudes de las estrategias lingüísticas empleadas por hablantes de inglés, tamil y tzeltal, y observándolas también en otras lenguas, Brown y Levinson desarrollaron la teoría de la cortesía. De acuerdo con Brown y Levinson, existen ciertos tipos de actos de habla que intrínsecamente implican una amenaza a la imagen (*face*) de hablante y de oyente, ya que por naturaleza van en contra de lo que es deseable para resguardar tal imagen. Los autores los distinguen como “Actos amenazadores de la imagen pública”<sup>1</sup> (AAIP de aquí en adelante), y pueden amenazar lo que denominaron la “imagen negativa” y/o la “imagen positiva” de ambos interlocutores. La imagen negativa y la positiva se definen de la siguiente forma: la imagen negativa es la que resguarda el territorio, busca la preservación personal, el derecho a la no-distracción (por ejemplo: a la libertad de acción y a la

<sup>1</sup> En inglés se denominan “face-threatening acts”, pero se ha adoptado la traducción de Placencia y Bravo (2002).

libertad de imposición); la imagen positiva se basa en la autoimagen positiva consistente o “personalidad” (existe el deseo de que esa autoimagen sea apreciada y aprobada), y los interlocutores buscan mantenerla (p. 66).

Se ha demostrado que las teorías que Brown y Levinson propusieron en su momento como universales calzan con los patrones de la lengua inglesa, pero no se amoldan exactamente al español.<sup>2</sup> Las peticiones, en particular, son ejemplos de actos de habla que, en esa lengua, amenazan la imagen negativa del hablante, ya que este presiona al oyente para que realice (o no) una acción específica.

Asimismo, los autores afirman que existen dos grandes estrategias para hacer o evitar actos de amenaza a la imagen: las *on-record* y las *off-record*. Las del primer tipo expresan una intención comunicativa que puede ser atribuida sin ambigüedad al hablante y se subdividen según vayan o no acompañadas de una acción compensatoria. La estrategia *on-record* sin acción compensatoria (denominada *bald on-record*) pertenece a la directividad convencional (concepto que se retomará más adelante) y tiene que ver con emitir un acto de habla de “la manera más directa, clara, precisa y concisa posible” (Brown & Levinson, 1978: 74, traducción mía).<sup>3</sup> En el caso de los pedidos, un acto de habla *bald on-record* se emite en forma de imperativo simple; se presupone que los hablantes recurren a ellas cuando el grado de amenaza a la imagen no es muy grande o cuando se concede primacía a la claridad del mensaje en favor de la urgencia o la eficiencia (por ejemplo, decirle a alguien “¡Corre!” si existe un peligro inminente). Por su parte, las estrategias *on-record* con acción compensatoria pueden estar orientadas hacia la cortesía positiva o la negativa según el caso; el hablante, en general, recurre a ellas porque reconoce la importancia de salvaguardar su imagen y la del oyente. Por último están las estrategias *off-record* o peticiones pragmáticamente opacas, expresadas tanto por medio de la indirectividad convencional como de la no-convencional. Estas apuntan a satisfacer la imagen negativa del oyente y su deseo básico de preservar su territorio y autodeterminación.

<sup>2</sup> Placencia y Bravo (2002:12) explican cuáles son los principales puntos débiles de la teoría: “las críticas se fundamentan en que Brown y Levinson presentan como ‘universales’ conceptualizaciones tales como las de la imagen, los actos que la amenazan, e inclusive las mismas estrategias de cortesía, conceptualizaciones que parecen funcionar adecuadamente para lenguas y culturas anglófonas fundamentalmente”.

<sup>3</sup> Cita original: “Doing an act baldly [...] involves doing it in the most direct, clear, unambiguous and concise way possible”.

Según Brown y Levinson, los usos de cada estrategia están ligados a factores sociales, en especial a la relación entre hablante y oyente, y al contenido potencialmente ofensivo del mensaje. En otras palabras, lo que los autores proponen es que el uso de la cortesía está condicionado por la posibilidad de que haya una amenaza a la imagen.

### *La variable de género en los estudios pragmáticos*

En la sociolingüística, mucha de la literatura que toma en cuenta las variables sociales de clase, edad y sexo (también llamado erróneamente “género” en algunos casos), en realidad hace una correlación entre sexo como categoría biológica y las demás variables, sin analizar a profundidad las verdaderas diferencias de género (entendiendo como “género” la construcción social en el habla). El sexo, al igual que la edad, es una categoría biológica que tiene la función principal de marcar la diferencia de roles, normas y expectativas de muchas de las sociedades conocidas,<sup>4</sup> pero son estos roles, normas y expectativas los que, a su vez, constituyen el género y ayudan a la construcción social según el sexo.

Debido a que el sexo es una variable fácilmente observable y puede, en ocasiones, ser un indicador básico del género, se sustituye fácilmente la categoría biológica por la social. Por tal motivo, algunos los investigadores tienden a hacer del género una variable binaria y a formular conclusiones basadas en “nociones no analizadas sobre el género para interpretar cualquier correlación con el sexo surgida en los datos y [tienden] a no considerar el género donde no hay correlación con el sexo” (Eckert, 1997: 213, traducción mía).<sup>5</sup>

En estudios sobre bilingüismo, como este, es peligroso afirmar que las diferencias biológicas inciden en el comportamiento lingüístico. Más bien la relación entre lengua y género se debe considerar como un proceso de retroalimentación: el género de los hablantes influye en la manera como emplean la lengua, pero la lengua también influye en la construcción del género. El presente trabajo proba-

<sup>4</sup> Debo hacer notar que investigadores como Eckert generalizan al decir que la categoría de “sexo” es un aspecto fundamental en la base de “todas las sociedades” (p. 213, traducción mía), aspecto del que esta investigadora disiente, puesto que en sociedades como la Yorùbá, en Nigeria, África, el género no es una característica que se refleje en la lengua ni en la sociedad (Oyewumi, 1997).

<sup>5</sup> Cita original: “[...] unanalyzed notions about gender to interpret whatever sex correlations emerge in the data and not to consider gender where there are no sex correlations”.

blemente sea débil en cuanto a que el reclutamiento y la división de los participantes se hicieron con base en la categoría binaria de los sexos femenino y masculino, sin tomar en cuenta otros (posibles) géneros. Sin embargo, mi intención fue la de observar el modo en el que las mujeres y los hombres se proyectan socialmente a través del uso de las distintas estrategias de cortesía. En definitiva, intenté comprobar si, como grupo, las mujeres exhiben ciertas características comunes que las distinguen de los hombres y con qué fin usan determinadas estructuras y estrategias.

### *El concepto de negación de la agencia y su relación con la pragmática*

Russ (1997) fue la primera en proponer el concepto de “negación de la agencia” (*Denial of agency*), el cual aplicó en su estudio sobre mujeres dedicadas al campo de la literatura en lengua inglesa. Su trabajo muestra cómo se puede distorsionar y/o suprimir de forma enmascarada la habilidad de las mujeres para producir o tener acceso a la literatura. En pocas palabras, la negación de la agencia se lleva a cabo a través de mecanismos que buscan negar al hablante el estatus de sujeto con poder de acción cuando se percibe que no es de género masculino. El mismo argumento puede aplicarse a otras áreas de la vida, incluyendo la lingüística. En la siguiente sección se explicará de qué forma se suprime la agencia de las mujeres a través del lenguaje.

Es importante introducir el concepto de negación de la agencia ya que, si se estudia con cuidado, es posible detectarlo en las relaciones sociales construidas de manera vertical. En sociedades paternalistas, en especial en las de la civilización occidental, el comportamiento de las mujeres, por lo general, ha sido regulado y controlado mucho más estrictamente que el de los hombres (Aaron, 2004). Las personas en cuyas manos se concentra el poder en la sociedad han restringido la agencia (acciones) de las mujeres, así como de otros grupos oprimidos (y otras minorías).

Con base en el concepto de negación de la agencia, propongo que si las mujeres (o personas con poco poder) reciben órdenes (peticiones formuladas con el imperativo) más a menudo que los hombres, dicha acción les niega agencia, ya que si alguien se comporta como un subordinado de cualquier tipo se le está negando el estatus de persona adulta y con libre voluntad. Puesto que en el presente trabajo no se contabiliza si las mujeres reciben más mandatos que los hombres (debido al tipo de metodología, explicada más abajo en el apartado “Obtención y

manejo del corpus estudiado”, pp. 43-ss.), se buscará establecer si hay o no negación de la agencia con el análisis de las estrategias empleadas por ambos géneros al emitir los pedidos.

En el caso de los hablantes cubanos y cubanoamericanos de Miami, esto sería observable si las mujeres se muestran más sumisas que los hombres de su propio grupo social al hacer pedidos, o si los hombres son más impositivos al dirigirse a las mujeres. La manera en que se determinará si existe o no negación de la agencia entre estos hablantes será a través del análisis de las estructuras discursivas empleadas tanto por mujeres como por hombres al hacer peticiones. Se argumenta que un pudor excesivo a imponerse frente al interlocutor y, por consiguiente, un uso exagerado de estructuras aledañas al núcleo del acto de habla que evidencien dicho pudor son muestra de negación de la agencia. Estudios previos realizados en lengua inglesa muestran que las mujeres todavía escuchan más imperativos dirigidos a ellas (Sayers, 2002), o se les interrumpe más que a los hombres (Coates, 2004). Por ello, si un hablante se siente en la capacidad de producir enunciados que contengan uno de los elementos mencionados, está creando e imponiendo un orden jerárquico. Si las mujeres o los miembros de los sectores menos favorecidos deben obedecer constantemente los mandatos de otros, responder a los directivos de hombres o de mujeres en posición de poder y, además, ser sumisos a la hora de emitir un pedido, se les está colocando en el fondo del orden social jerárquico.

En otros grupos de inmigrantes hispanos, la creación de jerarquías a través de estructuras pragmáticas también ha sido observada. En el estudio de Zentella (1997) se detectó que, debido al proceso de socialización de las niñas y mujeres puertorriqueñas en Nueva York, existe cierta correlación entre el género y el número de mandatos recibidos por las niñas desde la infancia hasta la edad adulta. Como sucede con cualquier otro acto de opresión, ser el blanco constante de las órdenes de otro constituye una negación de la agencia. La presente investigación busca establecer que, en ciertos contextos, las estructuras que rodean el acto de habla (y no necesariamente el uso de imperativos) pueden crear jerarquías. Por ejemplo, si los hombres en posición de poder usan más coaccionadores que las mujeres que están en la misma posición de poder, se está en presencia de la negación de la agencia. Igualmente, si las mujeres ofrecen más disculpas o hacen más promesas de retornar favores que los hombres, se está en presencia de una autonegación de la agencia y, en ambos casos, este orden jerárquico se construye a través de la lengua.

No obstante, uno de los principales argumentos de este trabajo, así como el de autores como García (2002), es que en algunas áreas del mundo hispano los actos de habla directos *bold on-record* (en forma de imperativo) no son intrínsecamente descorteses sino que, más bien, se les puede ver como actos de solidaridad. Ruzicková (1998) detectó que las estrategias de cortesía negativas (tales como evitar al interlocutor, ser deferente, formal y distante) no son las estrategias predominantes en la interacción social en la isla de Cuba. El sistema de cortesía cubano es uno de solidaridad y, tal como la autora lo expone, se basa en el acercamiento (en oposición a la evitación). Cabe destacar que lo hallado por Ruzicková no implica automáticamente que en el español de Cuba los oyentes no posean una imagen negativa, ni tampoco que esta sea irreconocible. Significa que su imagen negativa difiere en ciertos aspectos de la que Brown y Levinson (1978) plantearon como universal. Por lo tanto, si dar y recibir mandatos en algunos lugares del mundo hispano no implica en sí un acto de subyugación o jerarquización, es posible pensar que algunas estructuras discursivas que rodean al acto de habla, la falta o el exceso de mitigadores y el tipo de petición en sí pueden ocultar intenciones opresivas. Si las mujeres en Cuba y, por ende, las de primera generación en Miami poseen un sistema de cortesía más solidario, y las mujeres de segunda y/o tercera generación presentan un cambio hacia un sistema deferencial, que no está presente en los hombres de su misma generación, entonces se arguye que estas generaciones exhiben el pensamiento derivativo propio del sistema anglo (estos se basan en la relación entre los principios jerárquicos y el género. Vid Hardman, 1993a y 1993b para una mejor comprensión del sistema derivativo del pensamiento y la manera como se refleja en la lengua inglesa).

En situaciones de relaciones verticales, un hablante que tiene poder o autoridad sobre el oyente está más propenso a emitir órdenes y a usar coaccionadores, lo cual crea opresión hacia el oyente. Por tanto, y recapitulando, una de las principales hipótesis de esta investigación plantea que, si bien los imperativos simples no constituyen enunciados opresivos o jerárquicos en ciertas partes del mundo hispano, en especial en la sociedad cubana de la isla, el tipo de verbos utilizados y las secuencias discursivas que rodean a los actos de habla directivos podrían estar contribuyendo a suprimir la agencia de las mujeres.

De la misma forma se argumenta que si las mujeres son más deferenciales al dirigir sus peticiones hacia los hombres, se puede estar ante un caso de auto-negación de la agencia. Después de años de opresión sistemática, en los que el



comportamiento de las mujeres ha estado más restringido y controlado que el de los hombres, es probable que las mujeres no solo estén sufriendo un proceso de negación de la agencia, sino que además ellas se la estén negando a sí mismas. Si bien este estudio es insuficiente para afirmar que este sea el caso de todas las mujeres cubanoamericanas, es una muestra de que podrían estarse presentando **más** inseguras ante los hombres que sus antecesoras. Tal comportamiento es observable a través del lenguaje por el uso de mitigadores (*hedges*) y otros elementos discursivos. Johnstone (2005) asevera que “Several ‘hedges’—*like, y’know, I mean, I just think, uh*—indicate unsureness. [Therefore] hedging can be seen as displaying [a] lack of institutional power” (p. 114).

Es esencial mencionar que para el análisis de los datos obtenidos para este estudio se utilizará un enfoque distinto que, si bien estará inspirado en las nociones de Hardman (1993a, 1993b) sobre el pensamiento derivativo y Russ (1997), no imitará lo que se ha propuesto hasta ahora sobre la lengua inglesa ya que, y es obvio mencionarlo, el español y el inglés presentan considerables diferencias fonológicas, morfológicas, sintácticas y, claro está, pragmáticas. A pesar de las diferencias entre la lengua española y la inglesa, las mujeres que observan un estilo de vida occidental han vivido bajo circunstancias muy similares durante muchos años.

La hipótesis es que las mujeres con antepasados cubanos nacidas en los Estados Unidos, en comparación con las mujeres nacidas en la isla de Cuba, presentarán una tendencia hacia el sistema de cortesía negativo evidenciable en las estructuras lingüísticas más típicas del inglés de los Estados Unidos (mitigadores, preguntas coda, insinuaciones). Dicho fenómeno se deberá en gran parte, desde luego, a la influencia de esta lengua y de la sociedad en la que fueron criadas.

Tomando en cuenta los planteamientos de la teoría de la cortesía de Brown y Levinson (1978), así como la noción de negación de la agencia, el presente análisis intentará responder a las siguientes preguntas de investigación: ¿Hay diferencias de género en la muestra que puedan ser indicadoras de desplazamiento de un sistema pragmático a otro? Si las hay, ¿cuáles son las dimensiones sociales de tal desplazamiento?

#### OBTENCIÓN Y MANEJO DEL CORPUS ESTUDIADO

Los 30 hablantes que participaron en esta investigación fueron escogidos a través de un muestreo intencionado, según factores como el sexo, la edad, el lugar de

nacimiento y el lugar de residencia actual. La labor de reclutamiento de los participantes y las entrevistas se llevaron a cabo en la ciudad de Miami, Florida. A todos se les pidió llenar los cuestionarios sociolingüísticos, en los cuales se les preguntaba información personal (como nombre, edad, año de llegada a EE.UU., profesión, entre otros datos). Cabe destacar que cada generación estuvo igualmente comprendida por cinco mujeres y cinco hombres de un grupo etario. En la primera generación, los hablantes tenían entre 58 y 94 años de edad.<sup>6</sup> Todos nacieron en la isla y llegaron a Estados Unidos en la edad adulta. En la segunda, tenían entre 43 y 53 años, nacieron en Cuba y llegaron antes de la edad de 12 años, o nacieron en los Estados Unidos. Y en la tercera generación, los hablantes tenían entre 18 y 28 años, nacieron en los Estados Unidos y nunca han ido a Cuba.

Los participantes hicieron dramatizaciones de situaciones específicas con un oyente imaginario, ya que el propósito del trabajo se limitó solo al análisis del pedido y no a las respuestas. Las situaciones fueron diseñadas según el modelo de Scollon y Scollon (2001), quienes lo aplicaron a las normas pragmáticas observadas en el mundo anglosajón: jerarquía, deferencia y solidaridad. Estos tres sistemas pueden darse en variados contextos, y se basan principalmente en las diferencias de poder (+P o -P) y distancia (+D o -D) entre los participantes. A continuación se expone brevemente cada una:

*Sistema de cortesía deferencial (-P, +D):*

En este sistema se considera que los participantes de una conversación son iguales o casi iguales, pero se tratan con cierta distancia. Este sistema se caracteriza por ser 1) simétrico (-P), ya que los participantes consideran que tienen el mismo nivel social; 2) distante (+D), ya que los hablantes utilizan estrategias que marcan independencia al comunicarse.

*Sistema de cortesía de solidaridad (-P, -D):*

Se observa cuando no hay sentimientos de diferencias de poder (-P) o distancia (-D) entre los participantes. Este sistema se caracteriza por ser 1) simétrico (-P), ya que los participantes consideran que se encuentran en una

<sup>6</sup> Los tres hablantes de edades superiores a los 75 años (uno de 82, otro de 85 y otra de 94) fueron incluidos en el estudio dada la dificultad de encontrar personas de la tercera edad dispuestas a colaborar. Sus intervenciones no presentan diferencias pragmáticas con respecto a las de los otros participantes.

posición de iguales; 2) cercano (-D), ya que los participantes usan estrategias de solidaridad que implican proximidad.

*Sistema de cortesía según la jerarquía (+P, +/-D):*

Hay un sistema de cortesía jerárquico cuando los hablantes reconocen y respetan las diferencias sociales que colocan a uno en una posición superior y al otro en una de subordinación. En este sistema se reconoce la diferencia de estatus (+P), ya que las relaciones son asimétricas, y es de poca significación que exista distancia entre los hablantes (por ello se escoge la designación +/-D). Los hablantes no utilizan las mismas estrategias cuando se comunican, ya que la persona en la posición superior habla “hacia abajo” y usa estrategias de proximidad, y la persona subordinada habla “hacia arriba” y utiliza estrategias de independencia.

Véase ahora la descripción breve de las situaciones planteadas a los participantes<sup>7</sup> de este estudio:

- Situación 1. Sistema de cortesía deferencial (-Poder, +Distancia).  
Debe hacer que su vecina(o) lo lleve al aeropuerto.
- Situación 2. Sistema de cortesía de solidaridad (-Poder, -Distancia).  
Debe hacer que su comadre/compadre o mejor amiga(o) le preste dinero.
- Situación 3. Sistema de cortesía según la jerarquía (+Poder,+/-Distancia).  
Debe hacer que su empleada(o) se ponga a trabajar en un proyecto que está pendiente.

Para el análisis de las distintas estrategias observadas en los participantes de esta investigación se utilizó el modelo sugerido por Blum-Kulka, *et al.* (1989), el cual mide la (in)directividad del acto de habla. La escala comprende dos tipos de indirectividad: la convencional (relacionada con las convenciones del lenguaje y la forma pragmática necesaria para lograr la fuerza ilocutiva) y la no-convencional (que depende primordialmente del contexto). Según esta taxonomía, hay nueve

<sup>7</sup> Los participantes interactuaron con el sexo opuesto en las situaciones 1 y 3, para medir su reacción en casos de desequilibrio de distancia y poder frente al sexo opuesto.

modos de hacer peticiones (Blum-Kulka, *et al.*, 1989: 18): los cinco primeros se consideran directos, los dos siguientes se incluyen dentro de la indirectividad convencional, y los dos últimos tienen que ver con la indirectividad no convencional. Los ejemplos dados por Blum-Kulka, *et al.* sirvieron de guía para clasificar las peticiones formuladas en español por los participantes de esta investigación (consúltese Apéndice 1).

Además se tomaron en cuenta, en la secuencia de las peticiones, todos los componentes que constituyen el acto de habla. De acuerdo con Blum-Kulka, *et al.* las estrategias usadas para hacer el pedido se consideran *actos de habla principales* y se miden según el núcleo del acto de habla, es decir, el verbo conjugado. Igualmente, existen las estrategias que modifican el impacto del pedido, bien sea mitigándolo o agravándolo; son los que las autoras denominan *movimientos de apoyo*. De acuerdo con las autoras, la secuencia de la petición puede incluir: “alertadores, movimientos de apoyo antepuestos y la petición propiamente dicha, o el núcleo del acto de habla. Y puede estar adicionalmente elaborada con mitigadores, coaccionadores y movimientos de apoyo posteriores al núcleo” (p. 17, traducción mía).<sup>8</sup>

#### ANÁLISIS CUANTITATIVO DE LAS ESTRUCTURAS ALEDAÑAS AL NÚCLEO DEL ACTO DE HABLA

En los gráficos 1, 2 y 3 se presentan los números totales de movimientos de apoyo producidos por la primera, segunda y tercera generación. El Gráfico 1 indica que, en cuanto a mitigadores, las mujeres de primera generación usaron un mayor número que los hombres, y a la vez produjeron solo un tercio de los alertadores que los hombres. En cuanto a los movimientos de apoyo anteriores y posteriores al núcleo del acto de habla y a los coaccionadores, las mujeres y los hombres de esta generación produjeron números iguales.

El Gráfico 2, muestra que, en cuanto a mitigadores, las mujeres de segunda generación usaron un mayor número que los hombres, pero ambos géneros usaron un número parejo de coaccionadores, resultados que son idénticos a los arrojados por los hablantes de primera generación. Los hombres de segunda generación produjeron más alertadores que las mujeres, pero los hablantes de esta generación

<sup>8</sup> Cita original: “alerters [...], preposed supportive moves [...], the request proper, or Head Act [...] optionally elaborated with downgraders [...] or upgraders and postposed supportive moves [...]”.

presentaron, en total, más movimientos de apoyo que los participantes de la primera generación. Además, se ve que las mujeres de segunda generación produjeron muchos más movimientos de apoyo que los hombres (71 ocurrencias entre mujeres frente a 44 entre hablantes masculinos).

GRÁFICO 1. Conteo de las estructuras aledañas al núcleo del acto de habla. Primera generación

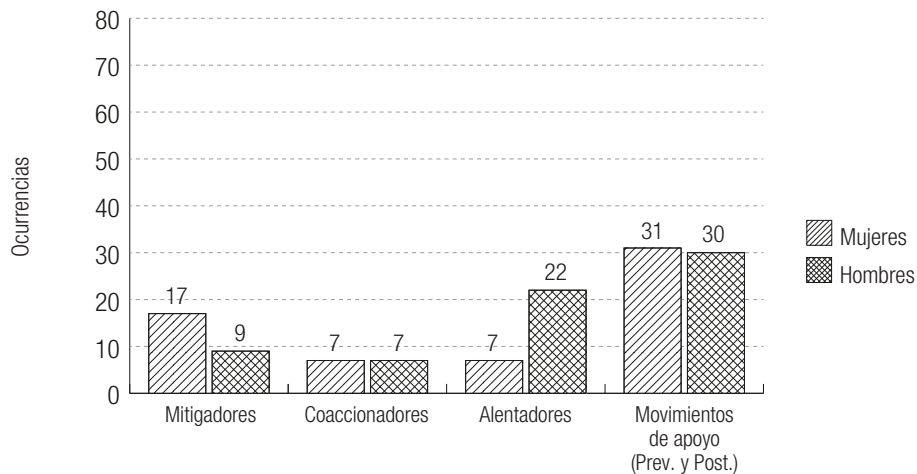
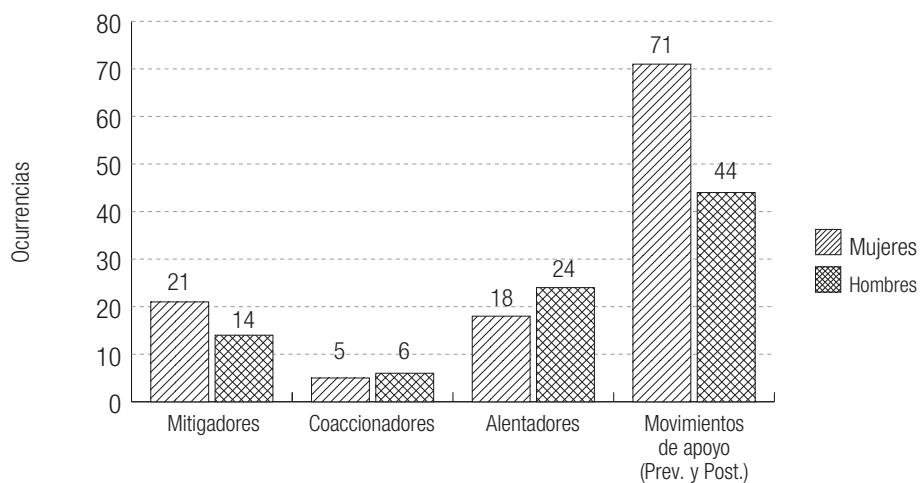
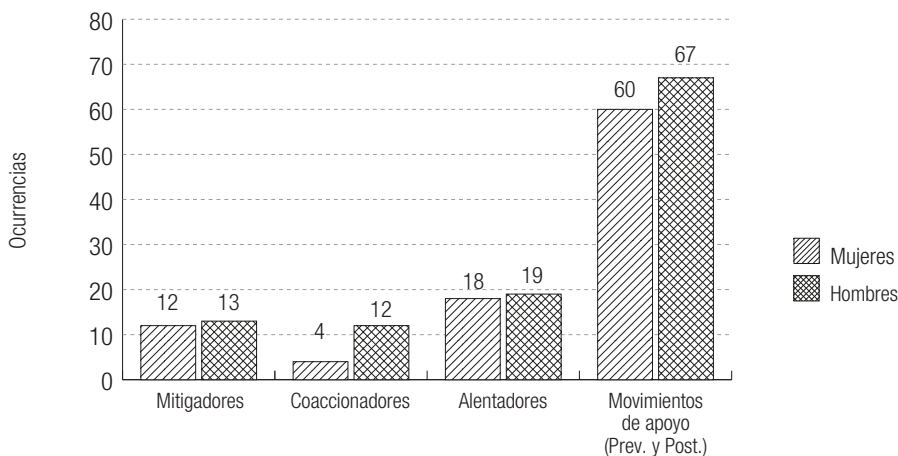


GRÁFICO 2. Conteo de las estructuras aledañas al núcleo del acto de habla. Segunda generación



Por último, el Gráfico 3 muestra que las mujeres de la tercera generación presentaron casi igual número de mitigadores y alertadores que los hombres de su generación. Asimismo, las mujeres de este grupo presentaron considerablemente menos coaccionadores que los hombres y, en cuanto a movimientos de apoyo anteriores y posteriores al núcleo del acto de habla, se observó que los hombres produjeron más que las mujeres.

GRÁFICO 3. Conteo de las estructuras aledañas al núcleo del acto de habla. Tercera generación



Para determinar si la frecuencia de movimientos de apoyo era significativa al compararla entre las generaciones, se realizó un análisis con la distribución probabilística Chi cuadrado, con el nivel de significancia fijado en 0.05, pero no se obtuvieron resultados significativos a pesar de que, de los tres grupos, la tercera generación es el que presenta más movimientos de apoyo.

Por otro lado, el test de distribución probabilística Chi cuadrado sí dio resultados significativos al realizarlo entre los géneros, con un valor total de 10.16. Mientras que las mujeres presentaron mayor número de mitigadores y movimientos de apoyo, los hombres se destacaron por producir más coaccionadores y alertadores.

## DISCUSIÓN

En respuesta a la pregunta de investigación, ¿Hay diferencias de género en la muestra que puedan ser indicadoras de desplazamiento de un sistema pragmático

a otro? ¿Qué implicaciones sociales tendría tal desplazamiento?, se deduce que, al considerar las cifras en conjunto, todas las mujeres del estudio presentaron más actos de habla formulados de modo indirecto que los hombres, aunque por márgenes insignificantes (las mujeres emitieron 44 actos de habla directos y 46 indirectos, mientras que los hombres emitieron 46 directos y 43 indirectos). Estas cifras no mostraron ninguna significancia estadística, pero al observar las diferencias cualitativamente se reveló que las mujeres de primera generación fueron las que más enunciados directos formularon, seguidas por las mujeres de la segunda generación y, por último, de las mujeres de tercera generación.

Las mujeres y los hombres de la primera generación mostraron un número parejo de movimientos de apoyo, aunque se observó cierta tendencia de las mujeres hacia la mitigación. Obsérvense los siguientes ejemplos<sup>9</sup> (situación 1):

Mujer: Juan, *¿tú me quieres hacer el favor de ayudarme* a ir a buscar esta familia que tengo que ir a buscar y no tengo quien me lleve? *¿Me quisieras hacer el favor?* (tipo 7PP)

Hombre: Buenos días, María, eh, por favor, *necesito ver si Ud. me podía ayudar*, eh... tengo un problema que mira, tengo mis familiares que llegaron ahora y... tengo que ir a recogerlos al aeropuerto. No tengo otra forma de resolver. Eh... si sería tan amable, le agradecería. (3PM)

A los hombres de primera generación les pareció más amenazante pedirle el auto a una mujer que pedirle dinero a un compadre, quizá por el orgullo de no verse indefensos ante una mujer. En este caso, el género de la oyente sí representó una amenaza muy fuerte a la imagen, pero a pesar de ello los hombres de primera generación recurrieron en su mayoría a actos de habla directos.

En el caso de las mujeres de la segunda generación, estas aumentaron el número de movimientos de apoyo respecto a las mujeres de la generación anterior, y produjeron casi dos veces más movimientos de apoyo que los hombres de su propia generación. Presentaron, asimismo, una mayor verbosidad, puesto que sintieron la necesidad de ofrecer más explicaciones y hacer más promesas en sus peticiones, pero no se observó una fuerte tendencia hacia la cortesía negativa tal

<sup>9</sup> El núcleo del acto de habla se marca en cursivas.

como se esperaba. En vez de ello, se observó que usaron también estrategias positivas para con sus interlocutores, como se ve en el ejemplo:

Mujer: Carlos, tengo una situación que tengo unos familiares que quieren venir. *¿Ud. me hiciera el favor, por favor de llevarme a mí?* Estamos cerca, nada más fuera 15, 20 minutos. Yo te ayudo con la gasolina.... (7PP)

Las mujeres de tercera generación, en cambio, fueron las más indirectas en cuanto a las estrategias de cortesía. De hecho, fue a través de estas estrategias que mostraron sobre todo más pudor y amenaza a su propia imagen al expresar su deseo de no querer imponerse frente al oyente, dar más rodeos, disculparse constantemente, ser excesivamente deferentes y hacer peticiones en forma de pregunta en vez de afirmaciones en todas las situaciones, incluso en las que ellas detentaban más poder que el hablante. Para las mujeres de la tercera generación, el género del interlocutor no pareció influir tanto en sus estrategias como el tipo de favor que pedían. Por ejemplo, en la situación 2, en la que debían pedir dinero prestado a su mejor amiga, muchas mujeres de la tercera generación se sintieron amenazadas y recurrieron a la indirectividad tanto en el núcleo del acto de habla como en las estrategias de cortesía.

Mujer: Kika, otra vez, me da pena, pero mira, que tengo esto que tengo que pagar... la deuda, lo que sea, *si me lo puede prestar*, y mira, me van a pagar esta semana y vamos a ver si con tiempo te pago, entre dos meses o lo que sea, si Ud. lo tiene ahí..., pero si lo tiene sin usar, *if you have it at hand*, si me lo puede prestar para esto y yo te pago entre lo que sea el tiempo... (7PP)<sup>10</sup>

Entre los hombres tanto de la primera generación como de la segunda se observó también mucho pudor en las situaciones 1 y 2, pero por razones distintas.

<sup>10</sup> El uso del pronombre *Ud.* en este ejemplo puede tener múltiples explicaciones. Una de ellas puede hallar su causa en la (escasa) competencia pragmática de la hablante. Otra razón para su uso puede deberse a que la hablante no solo intenta salvaguardar su propia imagen, sino que quiere dar muestras de consideración y respeto sincero hacia su interlocutora; nótese que ofrece explicaciones y concreta una fecha para devolver el préstamo, puesto que comprende el peso que impone su petición sobre la oyente.



A los hombres de segunda generación les pareció más amenazante pedir dinero a un compadre o mejor amigo que pedirle a una mujer que los llevara al aeropuerto, debido quizá al gran valor que se le adjudica al dinero en una sociedad como la estadounidense. Curiosamente, los hombres de segunda generación mostraron más indirectividad en las situaciones 1 y 2, a diferencia de la generación de sus padres. En la situación 3, en la que el hablante tenía más poder que la oyente, los 10 hombres de primera generación mostraron directividad, pero presentaron una estrategia que rara vez se produjo en los datos, la cual no se esperaba obtener dado el tipo de metodología empleado para el estudio. Se trató de una *insinuación débil* (*Mild Hint*, tipo 9), una estrategia denominada “no convencional” y el tipo más indirecto de toda la escala. A pesar de que el hablante hace un inciso para explicar que buscará a otra persona para que se encargue de su proyecto, el resto de las estrategias sugieren que hay opiniones sobre la oyente que este no verbaliza con claridad:

Hombre: Mira, pues, ya nada de lo que hemos hablado ya queda en pie. Yo voy a buscar otra persona que se encargue del trabajo, porque lo que yo necesito es buena voluntad. (9ID)

Una insinuación es, por naturaleza, un enunciado opaco tras el cual el hablante puede esconder su verdadera intención al momento de hacer el pedido. Weizman (1989) aduce que alguien que hace una insinuación trata de lograr que una acción ocurra, disfrutar de los resultados y negar haber hecho el pedido. En el caso en que se produjo un insinuación débil, el sujeto no solo no estaba imprimiendo más cortesía a su enunciado, sino que lo usaba para comunicar una noticia muy desagradable en la que se insinuaba el despido de la empleada (que inmediatamente ratifica) y, más aun, su “mala fe” para con el hablante. De estos datos se desprendió que una mayor indirectividad por parte de los hombres de primera generación implicaba menos tacto y menos consideración hacia la interlocutora, al punto de no querer pedirle a la misma que realizara su trabajo con más eficiencia.

Para los hombres de tercera generación, tanto la situación 1 como la 2 implicaron alto riesgo a la imagen y, a pesar de la directividad de los núcleos de sus peticiones, las estructuras aledañas al núcleo reflejaron estrategias bastante indirectas, las cuales consistieron en hacer preguntas y dar excesivas justificaciones para pedir los favores.

- Hombre (sit. 2): Bueno... estoy en un situación muy difícil ahora y *necesito un aventón* porque yo tengo que recoger una familia, está en el aeropuerto y yo tengo que conocer a estas personas, es muy importante y si en la futura tú tienes que hacer algo y necesita ayuda, tú puedes hablar conmigo y.... (2P)
- Hombre (sit. 3): Mi amigo, estoy en una deuda, *necesito el dinero para pagarlo, si me lo puedes prestar por el momento*, yo te lo pago para atrás, como... ¿sabes? Como amigos, si me puedes ayudar con eso. (2P)

En la situación 3, en la que los hombres se vieron en un contexto de más poder que su interlocutora, tanto los de segunda generación como los de tercera emplearon estrategias de solidaridad, a través del uso de coaccionadores, imperativos y poca mitigación. El siguiente es un enunciado de un hablante de tercera generación:

- Hombre: Carmen, tenemos que tener esto preparado para esta tarde y necesitamos empezar, así que si, si puedes empezar a organizar, porque ya está llegando la hora, y tenemos que tener esto preparado para la tarde. Así que, *por favor, empieza a trabajar*. (1MM)

Respecto a las implicaciones sociales de todo lo expuesto anteriormente, se puede postular que en las situaciones en las que los hombres se negaron a formular un pedido, como el de la situación 1, en la que debían solicitar a una mujer que los llevara en su auto, se produjo negación de la agencia hacia la mujer. Si a los hombres de primera y tercera generación les pareció imposible concebir la idea de que algún día se pudieran ver en la necesidad de pedir un favor de tal naturaleza a mujeres, podría ser que estén poniendo en duda la capacidad de estas de prestarles ayuda o resolver cierto tipo de problemas. Desde el punto de vista de algunos de estos hombres, otro hombre, como un hermano u otro tipo de familiar masculino, o incluso un taxista, habría servido mejor al propósito de llevarlos al aeropuerto que una mujer. Se podría decir que esta posible negación de la agencia de la mujer surge del deseo de proteger la imagen frente a ella, y mantener intactos los roles sociales que han sido predeterminados durante muchos años. Negar la posibilidad de que se pueda pedir un favor de esta magnitud a una mujer contribuye a mantener el patrón mental de que las mujeres son siempre las que necesitan ayuda (ser “rescatadas”) y no los hombres, ya que estos, para proyectarse como

“fuertes” e “invulnerables”, no pueden aproximarse a una mujer en semejante desventaja. Parece que la situación 1, la cual implicaba más poder de parte de la mujer, era, en cierto sentido, motivo de disgusto para algunos hombres de primera y tercera generación, tal vez porque el hombre tradicionalmente ha asumido el papel de ser el que resuelve las situaciones difíciles y, en particular, el que se encarga de asuntos referentes a los automóviles. Sin embargo, cabe destacar que los escenarios estuvieron predeterminados por las variables de poder, distancia y solidaridad, y que en las situaciones de la vida real se podrían hallar otros aspectos que no surgieron en esta investigación.

Tal como se comentó en líneas anteriores, en la situación 3, en la cual, al igual que en la primera, los hombres debían pedirle el favor a una mujer y las mujeres a un hombre, los hombres de las tres generaciones, así como las mujeres de la primera generación, mostraron un mayor despliegue de estrategias de coerción, retos y desaprobación para con su supuesto oyente. Sin embargo, este despliegue de coaccionadores no se debió a que el oyente fuera del sexo opuesto, sino a que en este caso los hablantes tenían más poder que su interlocutor(a). A pesar de haberse observado pudor en ciertos participantes al hacer pedidos de peso, la mayor razón para ser directos en una situación de jerarquías es precisamente esa: la distribución vertical del poder. En otras palabras, la variable de poder influye más que el género del supuesto interlocutor en la fuerza ilocutiva del acto de habla.

Las similitudes que las mujeres y los hombres de la primera generación presentaron se pueden interpretar como un posible mecanismo de las mujeres para provocar un acercamiento con el interlocutor, lo cual no necesariamente implica que estén reflejando las mismas intenciones que los hombres al hacer uso de un comportamiento lingüístico igual al de estos. Por el análisis se constata que las mujeres usaron las estrategias de cortesía positiva para marcar igualdad con el interlocutor, mientras que los hombres las usaron para mitigar el impacto a la imagen tanto del interlocutor como de sí mismos.

En la segunda generación se empezó a notar un desequilibrio en cuanto al número de movimientos de apoyo, que ya para la tercera generación se evidenció en la ruptura con las normas seguidas por las mujeres de primera generación (quienes, como se recordará, se igualaron a los hombres en cuanto a estrategias de coerción y movimientos de apoyo). La tercera generación de mujeres cubano-americanas pareció respetar las normas propias del sistema de cortesía negativa más característico del inglés de Estados Unidos, ya que tendieron a ser más defe-

rentes, disculparse más y evitar ser directas, incluso en situaciones en las que ellas tenían más poder. En este aspecto se diferenciaron significativamente de la generación de sus abuelas.

## CONCLUSIÓN

Un aporte importante de esta investigación ha sido constatar que sí existe cierto desplazamiento pragmático hacia el sistema de cortesía anglosajón, sobre todo por parte de los hablantes cubanoamericanos bilingües de tercera generación. Se evidencia principalmente en las mujeres, quienes, por medio de estrategias de cortesía negativa (dar más rodeos, disculparse constantemente, ser excesivamente deferentes y hacer peticiones en forma de pregunta en vez de afirmaciones en todas las situaciones), mostraron sentir amenaza a su propia imagen y escasos deseos de imponerse frente al oyente, incluso en las situaciones en las que ellas tenían más poder. Así, aunque tales estrategias no son suficientes para afirmar que las mujeres se aplican a sí mismas lo que se conoce como autonegación de la agencia, sí son una muestra de que ellas se presentan más inseguras ante los hombres que sus antecesoras. A su vez, se constataron casos de negación de la agencia de hombres hacia mujeres ya que, en varias de las situaciones, les incomodó considerar pedir su ayuda para resolver problemas. Aunque no de manera contundente, en las nuevas generaciones de cubanoamericanos residenciados en el área de Miami parece vislumbrarse un patrón de retroceso, en el que los ideales de virilidad y femineidad predominan más que los desequilibrios de poder.

Futuras investigaciones podrían seguir ahondando en aspectos relacionados con la pragmática del bilingüe tanto de español e inglés en los Estados Unidos, como del español en contacto en otras zonas del mundo.

## APÉNDICE

### Los nueve tipos de estrategias para hacer peticiones en una escala de indirectividad

NOMBRE DE LA ESTRATEGIA	CÓDIGO	DEFINICIÓN	EJEMPLO
FORMAS DIRECTAS			
1. <i>Marcada en el modo verbal (Mood derivable)</i>	1MM	Enunciados en los que el modo gramatical del verbo indica la fuerza ilocutiva.	"Déjame en paz". "Limpia ese desorden".
2. <i>Performativos (Performatives)</i>	2P	Enunciados en los que la fuerza ilocutiva está explícitamente expresada.	"Te estoy pidiendo que limpies ese desorden".
3. <i>Performativos mitigados (Hedge performatives)</i>	3PM	Enunciados en los que la fuerza ilocutiva se ve modificada por un mitigador (o hedge).	"Me gustaría pedirte que presentaras tu exposición una semana antes".
4. <i>Expresiones de obligación (Obligation statements)</i>	4EO	Enunciados que comprometen u obligan al oyente a realizar la acción.	"Va(s) a tener que mover el carro".
5. <i>Expresiones de obligación (Want statements)</i>	5EO	Enunciados que destacan el deseo de que el oyente haga algo.	"Deseo/quiero que dejes de molestarme".
FORMAS INDIRECTAS CONVENCIONALES			
6. <i>Fórmulas de sugerencia (Suggestory formulae)</i>	6FS	Enunciados que contienen una sugerencia.	"¿Qué te parece si ordenamos?"
7. <i>Pregunta preparatoria (Preparatory query)</i>	7PP	Enunciados con condiciones preparatorias y convencionalizadas en cualquier lengua específica.	"¿Podrías limpiar el desorden?" "¿Le molestaría mover el carro?"
FORMAS INDIRECTAS NO CONVENCIONALES			
8. <i>Insinuaciones fuertes (Strong hints)</i>	8IF	Enunciados que hacen referencia parcial al objeto o elemento necesario para la implementación del acto.	"Dejaste la cocina hecha un desastre".
9. <i>Insinuaciones débiles (Mild hints)</i>	9ID	Enunciados que no hacen referencia a la petición, o a ninguno de sus elementos, pero que se interpretan como peticiones por el contexto.	"Soy monja" (en respuesta a un acoso persistente).

## BIBLIOGRAFÍA

- AARON, J. (2004). The gendered use of *salirse* in Mexican Spanish: *Si me salía yo con las amigas, se enojaba*. *Language in Society*, 33: 585-607.
- BLUM KULKA, S., J. HOUSE & G. KASPER (eds.) (1989). *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies*. Norwood, NJ: Ablex.
- BROWN, P. & S. LEVINSON (1978). Universals in language usage: Politeness phenomena. En E. N. Goody (ed.). *Questions and politeness: Strategies in social interaction* (pp. 60-288). Cambridge: Cambridge University Press.
- COATES, J. (2004). *Women, men, and language: A sociolinguistic account of gender differences in language*. New York: Pearson Longman.
- ECKERT, P. (1997). The whole woman: Sex and gender difference in variation. En N. Coupland & A. Jaworsky (eds.). *Sociolinguistics. A reader and coursebook* (pp. 212-228). Basingstoke, Hampshire: Macmillan.
- GARCÍA, C. (2002). La expresión de camaradería y solidaridad: cómo los venezolanos solicitan un servicio y responden a la solicitud de un servicio. En M. E. Placencia & D. Bravo (eds.). *Actos de habla y cortesía en español* (pp. 55-88). München: Lincom Europa.
- HARDMAN, M. J. (1993a). Derivational thinking, or, why is equality so difficult? En C. Valentine (ed.). *Seeking understanding of communication, language and gender* (pp. 250-263). Fort Worth, TX: CyberSpace.
- (1993b). Gender through the levels. *Women and Language*, 16 (2): 42-49.
- JOHNSTONE, B. (2005). *Discourse analysis*. Malden, MA: Blackwell.
- OYEWUMI, O. (1997). *The invention of women. Making an African sense of Western gender discourse*. Minnesota: University of Minnesota Press.
- PLACENCIA, M. E. & D. BRAVO (2002). *Actos de habla y cortesía en español*. München: Lincom Europa.
- RUSS, J. (1997). *How to suppress women's writing*. Austin, TX: University of Texas Press.
- RUZICKOVÁ, E. (1988). *Face, face threatening acts and politeness in Cuban Spanish*. (Tesis doctoral, University of Pittsburgh).
- SAYERS, A. (2002). *Language and the manipulation of teen women's identity: Creating deficiency, subverting agency and devaluating teen women's personhood on the multiple levels of discourse in teen women's magazines*. (Tesis de maestría, University of Florida).
- SCOLLON, R. & S. SCOLLON (2001). *Intercultural communication: A discourse approach*. Malden, MA: Blackwell.

WEIZMAN, E. (1989). Requestive hints. En S. Blum-Kulka, J. House. & G. Kasper (eds.). *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies* (pp. 71-95). Norwood, NJ: Ablex.

ZENTELLA, A. C. (1997). *Growing up bilingual: Puerto Rican children in New York*. Malden, MA: Blackwell.