

Annette Grindsted

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

Universidad de Odense  
Dinamarca

signo & seña **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 pragmatolingüística. 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- parte 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 co- 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<sup>a</sup> y 3<sup>b</sup>

*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 pragmalingüístico*. Madrid, Gredos.
- Lampi, M. (1986): *Linguistic components of strategy in business negotiations*. Helsinki School of Economics, Studies B-85. Helsinki.