

MUERTE Y
VITALIDAD
DE LAS LENGUAS
INDÍGENAS
Y LAS PRESIONES
SOBRE SUS HABLANTES

ROLAND TERBORG
Y
LAURA GARCÍA LANDA
COORDINADORES



La presente obra está bajo una licencia de:
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es>



Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional (CC BY-NC-SA 4.0)

This is a human-readable summary of (and not a substitute for) the [license](#). [Advertencia](#).

Usted es libre de:

Compartir — copiar y redistribuir el material en cualquier medio o formato

Adaptar — remezclar, transformar y construir a partir del material

La licenciente no puede revocar estas libertades en tanto usted siga los términos de la licencia

Bajo los siguientes términos:



Atribución — Usted debe dar [crédito de manera adecuada](#), brindar un enlace a la licencia, e [indicar si se han realizado cambios](#). Puede hacerlo en cualquier forma razonable, pero no de forma tal que sugiera que usted o su uso tienen el apoyo de la licenciente.



NoComercial — Usted no puede hacer uso del material con [propósitos comerciales](#).



CompartirIgual — Si remezcla, transforma o crea a partir del material, debe distribuir su contribución bajo la [misma licencia](#) del original.

Esto es un resumen fácilmente legible del:
texto legal de la licencia completa

En los casos que sea usada la presente obra, deben respetarse los términos especificados en esta licencia.



LAS PRESIONES QUE CAUSAN EL DESPLAZAMIENTO-
MANTENIMIENTO DE LAS LENGUAS INDÍGENAS.
LA PRESENTACIÓN DE UN MODELO Y SU APLICACIÓN

ROLAND TERBORG Y LAURA GARCÍA LANDA

Introducción

A diferencia de la descripción individual de las comunidades mencionadas en el resto de los capítulos, aquí presentaremos el modelo de la *ecología de presiones*, que emergen en las comunidades e influyen tanto a favor como en contra de la lengua indígena. Consideramos necesario definir el concepto de *presión*, explicar cómo emerge y proponer una clasificación de las diferentes presiones, ya que son ellas las que determinan el uso de las lenguas indígenas o del español. Para nosotros el concepto de presión es esencial en el estudio del desplazamiento de las lenguas indígenas. Debemos advertir que no será posible mostrar un análisis completo de todas las presiones detectadas en las comunidades objeto de estos estudios. Una vez que hayamos presentado una descripción general, ofreceremos un ejemplo de análisis por medio de una clasificación de estas mismas presiones que suelen emerger en una situación de lenguas en contacto.

Empezaremos con las presiones relacionadas con las actitudes. Las actitudes frente a la lengua componen uno de los factores más importantes para saber si

ésta se encuentra en un proceso de desplazamiento o no en una comunidad. El concepto de las actitudes está estrechamente ligado al concepto de la identidad, así como a los valores y las ideologías. Como veremos, éstas determinan gran parte de las presiones que afectan a las personas, por lo que las analizaremos primero antes de presentar el modelo mencionado.

Junto a las ideologías, aquí el *valor* es uno de los conceptos clave, ya que el cambio de los valores provoca a su vez cambios tanto en las ideologías como en las presiones y en las relaciones de poder. La importancia del concepto de valores se da por dos razones: en primer lugar, debido a que los valores son necesarios en una teoría de acción y, en segundo lugar, porque son los constituyentes de las ideologías. Las actitudes son en realidad la parte visible de las ideologías y de los valores.

Los valores organizan un sistema de acción. Esto es uno de los puntos más importantes para la investigación sobre el desplazamiento de las lenguas indígenas, ya que también las actitudes pueden considerarse acciones. Los valores dirigen las acciones hacia fines no deseados en el momento (Kluckhohn, 1962: 391-394).

Kluckhohn coloca la acción más cerca de las ideologías que de los valores. Por su lado, Van Dijk otorga a los valores un papel central en la construcción de las ideologías. Este hecho aclara más la función del valor como factor en la acción humana, ya que se considera que los valores no pueden ser la causa inmediata de las acciones.

Los valores desempeñan un papel central en la construcción de las ideologías. Junto con las ideologías, son los puntos de referencia de la evaluación social y cultural. Tal como el conocimiento y las actitudes, están ubicados en el dominio de la memoria de las creencias sociales. Esto es, no tomamos a los valores como abstracciones sociales o sociológicas, sino como objetos mentales compartidos de cognición social (Van Dijk, 1999: 101).

Ahora bien, según Van Dijk los valores son más generales que las ideologías y estas últimas tienen que basarse necesariamente en los valores, los cuales forman la base de todos los procesos de evaluación, es decir, las actitudes que son consideradas como un factor esencial durante todo el proceso del desplazamiento. La

diferencia de valores no se da entre grupos, sino entre culturas. Los miembros de determinadas culturas poseen a su vez ciertos valores que para ellos tienen alguna importancia como grupo cultural.

Aún no hemos explicado cómo los valores y las ideologías se traducen en acciones. Con este nexo podría explicarse también la acción lingüística, y de esta manera se revela la importancia de las ideologías en el desplazamiento de lenguas.

Como veremos más adelante, los valores y las ideologías dan origen a los intereses que, asimismo, dan pie a las presiones. Las presiones en desequilibrio influyen en las relaciones de poder. Para acercarnos al modelo de la ecología de presiones vamos a explicar primero cómo aparece el fenómeno del poder y cómo a su vez éste emerge dentro de una relación de presiones en desequilibrio.

El poder y la “ecología de presiones” en el desplazamiento de lenguas

El modelo que sirve para el análisis del proceso del desplazamiento de lenguas minoritarias aquí es llamado *ecología de presiones*, ya que en la ecología de lenguas son las diferentes presiones las que determinan la relación de las lenguas en cuestión. Para explicar este modelo debemos empezar por analizar el concepto de poder, ya que éste es el producto de las presiones cuando entran en conflicto. Y para entender esto, hay que entender también el origen de las presiones, que son resultado de los intereses y éstos, de las ideologías. Finalmente, se agrega el concepto de *estado del mundo*, que, junto con el interés, determina cada presión. Con dicho modelo tratamos de presentar el proceso del desplazamiento de lenguas indígenas en una relación de poderes (véase también Terborg, 2006).

El desplazamiento de una lengua minoritaria por una lengua mayoritaria es un proceso que da cuenta de las relaciones de poder. Por supuesto, no se trata del contacto de dominio entre lenguas, sino entre grupos formados por los hablantes de las lenguas en cuestión. Adelante se intentará evidenciar la relación del poder con la presión, que representa el concepto básico del modelo por desarrollar (véase figura 1, pág. 54).

Es necesario aclarar aquí que la intención en este estudio no es discutir el concepto de poder como éste se ha manejado en los diferentes modelos (Searle, 1969; Bourdieu, 1991; Giddens, 1993; Levinson, 1981; Friedberg, 1997), ya que las diferencias que han surgido en las distintas discusiones no siempre son relevantes para el desplazamiento de lenguas. Sin embargo, algunos aspectos relacionados con estas discusiones son importantes, como los resumidos y analizados por Leezenberg (2002). Uno de estos aspectos es que el *poder* tiene una imagen negativa en nuestras sociedades (Friedberg, 1997: 264). Pero, de acuerdo con Searle, el poder no siempre debe ser visto como un fenómeno negativo, sino más bien como un fenómeno que está presente en cada acción social.

El poder siempre está presente en la conversación y de esta manera es un factor neutral, aceptado por todos; incluso ayuda en la conservación de las instituciones. Este hecho puede estar de acuerdo con el interés de toda la comunidad. Sin embargo, el poder también puede servir para que un grupo domine a otro.

Aquí la crítica a la postura de Searle es compartida. En cambio, Van Dijk distingue entre poder y dominación, con lo que este autor diferencia entre el poder como capacidad de actuar y el abuso del poder, que es la dominación.

Puesto que dominación implica desigualdad involuntaria, la reservo como una abreviatura de *abuso de poder*. Esto también implica que no utilizo poder sólo en el sentido negativo: el poder puede ser consensual y beneficioso, como cuando los grupos eligen a sus líderes y les confieren temporariamente un poder especial. La dominación, entonces, presupone poder y desviación de los principios éticos generales o universales, lo que define al abuso, como por ejemplo el ejercicio del poder social en beneficio propio, dañando a otras personas, etc. Ambos, el poder y la dominación, como relaciones entre grupos, deben estar basados en ideologías, de modo que tales relaciones se reproduzcan en la vida diaria y las prácticas mundanas de los miembros del grupo (Van Dijk, 1999: 207).

Entonces, en este trabajo tal distinción será de importancia, aunque habrá que agregar un pequeño detalle: lo que es también de importancia aquí es el equilibrio del poder o la ausencia de éste, ya que se considera que puede existir una relación

de poder entre un grupo mayoritario y un grupo minoritario que sea aceptado por ambos. El momento en el que el poder se va convirtiendo en dominación fluctúa, y no es percibido de manera igual por ambas partes involucradas en dicha relación de poder. Esto significa que la parte causante del poder no necesariamente está consciente de la relación en cuestión y, por ende, es difícil hablar de dominación, puesto que esta última noción implica el abuso de poder, el cual por lo general es llevado a cabo de manera consciente.

Nosotros suponemos que una modificación de las relaciones de poder podría sumarse a los múltiples factores que debilitan a las lenguas minoritarias. Como ya se había mencionado anteriormente, para demostrar que dicha modificación representa un factor en el proceso del desplazamiento, hay que evidenciar la relación entre el poder y la presión, y para ello es necesario recurrir a la acción en general. Cada acción modifica el estado actual del mundo. Las acciones humanas siempre surgen de una presión. Entonces es precisamente esta presión la que hace a los hombres actuar para modificar el estado del mundo de acuerdo a sus conveniencias. Para entender estas relaciones hay que explicar cómo surgen las relaciones de poder y las presiones que conducen a la acción. En este proceso las ideologías juegan un papel clave, porque ellas son la raíz de las actitudes. Consecuentemente, la forma de la lengua refleja una ideología determinada.

Pueden existir diferentes presiones paralelas actuando al mismo tiempo sin que éstas se afecten en lo que se denomina una *ecología de presiones*, en vez de una *ecología lingüística*. Sin embargo, también pueden existir contradicciones entre diferentes presiones, las cuales se excluirían por esta misma razón; en este caso hablamos de *presiones en conflicto*. En una relación conflictiva, el poder surge entre presiones que se contradicen. El estado actual del mundo puede convenir a algunas personas y, al mismo tiempo, ser totalmente inconveniente para otras. Cuando esto sucede, puede aparecer la mencionada relación conflictiva. Entonces, la ecología de presiones estaría desequilibrada.

[...] Simplemente tomo el poder (social) como un tipo específico de relación social entre grupos. De todas las dimensiones posibles de esta compleja noción, me concentro en la

de *control*: un grupo A tiene o ejerce poder sobre otro grupo B cuando los miembros de A son habitualmente capaces de controlar a los miembros de B. Esto puede involucrar el control de las acciones del otro grupo y sus miembros, en el sentido de que los otros no sólo no son libres (o son menos libres) de hacer lo que quieren, sino que también pueden ser llevados a actuar de acuerdo con los deseos e intereses de un grupo más poderoso, y contra sus propios intereses (y normalmente también contra su voluntad). Las relaciones de poder de edad, clase, género, raza, etnicidad, origen, posición social o profesión son claros ejemplos de lo dicho (Van Dijk, 1999: 206).

La persona o el grupo que esté en posesión del poder puede modificar el estado del mundo a su conveniencia. Es decir, quien tiene el poder es capaz de ejercer presión sobre otro para hacerlo actuar a conveniencia del primero. Esto significa que las condiciones son favorables para A, de tal manera que puede influir en B a fin de que este último actúe para modificar el estado del mundo favorablemente para A, mientras dicho estado no necesariamente tiene que ser favorable para B.

Depende del estado del mundo si las diferentes presiones convergen o si están en conflicto. Podemos decir que A mantiene la posición del poder cuando está en condiciones de provocar alguna presión sobre B en una situación X, que implica que las presiones están en conflicto. Entonces, el poder es de quien menos presión siente en una relación social.

Un ejemplo para evidenciar lo anteriormente dicho es un mercado donde el vendedor tiene el objetivo de subir el precio al máximo posible, mientras que el comprador tiene el objetivo de reducir el precio lo más bajo posible. Entre ambos objetivos existe un conflicto. También podría identificarse el objetivo de llevar a cabo de manera exitosa la acción de compra-venta, basada en una acción social. En este ejemplo, es posible suponer que ambos comparten este último objetivo. Ahora bien, si las necesidades de comprar determinada mercancía son muy fuertes y no existen otros vendedores que la estén ofreciendo, el vendedor tendrá el poder de subir el precio debido a la presión que siente el comprador. Sin embargo, cuando dicha mercancía no es tan necesaria para el comprador, éste podría declinar de su intención de adquirirla. En el caso de que hubiera pocas personas interesadas en la mercancía en cuestión, el comprador tendría el poder de bajar

el precio si el vendedor sigue sintiendo la presión de llevar a cabo la acción de compra-venta. Así, las circunstancias (estado actual del mundo) y las presiones en una acción social determinan el grado del poder en esta relación. Si la presión del comprador es mayor que la del vendedor, este último tendrá el poder de subir el precio. Si la presión del vendedor es mayor que la del comprador, este último tendrá el poder de bajarlo.

En consecuencia, hay que entender que la acción de compra-venta es una acción corriente que tiene un objetivo común para todos los involucrados. Sin embargo, a pesar de ser el objetivo principal, no es el objetivo único en esta acción. Existen varios objetivos secundarios que son individuales, y son estos últimos los que pueden entrar en conflicto, como es el caso del precio. La cuestión es la fuerza de la presión para alcanzar el objetivo común. Cuando uno de los dos, por ejemplo el vendedor, siente más presión, entonces el comprador tiene el poder no sólo de bajar el precio, sino también de imponer el modo de la acción, es decir, elegir las herramientas. Si se toma el caso concreto de un vendedor otomí con un comprador hispanohablante, el último puede exigir el español como herramienta para llevar a cabo la acción de compra-venta. Si una de las personas siente mucha presión y la otra en menor escala, esta última puede amenazar con el abandono del objetivo común. Debido a la presión que experimente la primera, es probable que se vea dispuesta a modificar los objetivos secundarios de tal manera que sean más favorables para la otra parte. De igual manera, ésta puede exigir dicha modificación, lo cual terminaría en los mismos términos. Así, el aumento de la presión en un objetivo común causa una pérdida de poder. Esto ocurre también cuando se controlan los recursos necesarios de un grupo. Entonces, para explicar más claramente las relaciones de poder se deben analizar, en primer lugar, las presiones y sus orígenes, que intervienen en dichas relaciones (véase también Quinn y Holland, 1993).

La ecología de presiones

Al usar la noción *ecología* no nos estamos refiriendo a un estado de cosas estático e ideal, como se sugiere frecuentemente. Partimos del supuesto de que una

ecología siempre está en movimiento y consiste de un proceso de dinámica de fuerzas, a veces en contradicción y otras en coincidencia. Así, cuando hablamos de una situación estable esto es con relación a otra situación menos estable. Cuando hay diferentes lenguas en contacto, sus hablantes experimentan diferentes presiones que surgen como consecuencia del mismo. Existen ecologías lingüísticas que mantienen un equilibrio de presiones y que pueden considerarse ecologías relativamente estables, ya que dicha situación se ha mantenido sin grandes modificaciones durante algún tiempo, como lo muestran muchas comunidades lingüísticas en el límite con otras. La ecología se ve afectada cuando aumentan las presiones sobre una parte de los hablantes en esta situación de contacto. Es decir, que antecede una alteración en las presiones, por lo cual también puede hablarse de una ecología de presiones. Entonces, debemos encontrar una respuesta a la pregunta: ¿cómo surgen y cómo cambian las presiones? ¿Cómo podemos clasificar las diferentes presiones?

El origen de las acciones

La importancia del concepto de *presión* surge en diferentes momentos para explicar por qué una persona o un grupo tiene que actuar de una manera determinada. Muchos autores usan la noción sin profundizar en ella, así como también en algunos casos podía verse asociado con la noción de ideología (Zimmermann, 1999; Hagège, 2002). Existen diferentes clases de presiones, como la presión social o la presión cultural. Sin embargo, no son numerosos los trabajos que desarrollan este concepto para los fines de explicar los procesos lingüísticos. Nosotros queremos definir el concepto de la presión, explicar cómo aparece y de qué manera influye en la acción. Finalmente, queremos proponer una clasificación de los diferentes fenómenos.

La presión –como aquí la entendemos– es la que un individuo o un grupo siente para actuar de una manera determinada o, en su caso, para evitar algún acto. Se considera la acción humana siempre como el producto de alguna presión. Así, toda acción humana se origina a partir de alguna presión.

En la vida cotidiana, en muchos casos, podemos comparar a la presión con “las ganas” de hacer o no hacer algo. El “hacer algo” puede tener un objetivo específico con un estado final o bien tener sólo un fin temporal, que consiste en la acción misma. Cuando alguien quiere ir a un lugar específico siente la presión de realizar la acción de “caminar”, para finalmente estar en el lugar deseado. Esta acción lleva a un estado final. Sin embargo, cuando alguien siente ganas de bailar, puede hablarse sólo de una presión por la acción misma como tal, sin que esto signifique un estado final. Por supuesto, al término de la acción podría existir un estado final, porque la persona que sentía una presión para llevar a cabo el acto de bailar tal vez haya tomado en cuenta la posibilidad de este estado final, que sería el cansancio. Pero la presión no estaba dirigida hacia ese estado. Más bien, la presión estaba dirigida hacia un proceso sin fin alguno. Sólo en caso de que el cansancio experimentado hubiera sido el objetivo, entonces éste provendría de una presión diferente.

Al definir la presión de tal manera, surge la idea de que estamos tratando sólo con acciones intencionales y conscientes. Esto puede ser problemático, ya que es difícil, si no imposible, distinguir de manera absoluta entre acciones llevadas a cabo inconsciente o conscientemente. Se supone que toda acción humana proviene de alguna presión. Así, quedan incluidos no sólo los actos de comer o hablar sino también la respiración, la digestión o el funcionamiento del corazón. Todo ello tiene que ver con la presión aunque no sea posible, por ejemplo, parar por propia voluntad el movimiento del corazón, como sí es posible suspender la acción de muchos otros actos. La presión, entonces, es anterior a la intención y a la acción.

El origen de la presión

Si todas las intenciones y acciones se originan a partir de diferentes presiones, entonces es necesario saber: ¿cómo se origina la presión? y: ¿quiénes sienten determinada presión?, así como: ¿por qué la sienten? La presión que aquí nos interesa tiene que conducir a alguna acción.

El origen de la presión es “el interés en algo”. Sin este interés la presión no aparecería. De esta manera, el interés es una condición fundamental para que la presión pueda emerger. Entonces, para que pueda ejercerse alguna presión sobre alguien, siempre hay que basarse en los intereses existentes de esta persona o deben crearse nuevos. Lo último generalmente puede lograrse a través del discurso, es así como sucede en los comerciales de un producto nuevo que se quiere introducir al mercado.

Por lo expuesto anteriormente no puede afirmarse que todas las presiones son universales. Es decir, una situación en la que una persona se ve presionada de manera muy fuerte no necesariamente tendrá el mismo efecto en otro individuo, ya que los intereses suelen variar entre la mayoría de los humanos.

Tal vez lo dicho cause la sensación de que cada interés conlleva por necesidad a alguna presión, que a su vez arrastre a una acción o a la supresión de ésta. Sin embargo, es preciso señalar que existen muchos intereses que no terminan en presión alguna. Es decir, no se puede suponer la ausencia del interés a causa de la ausencia de alguna presión específica. Siempre hay un gran número de intereses paralelos y consecuentes sin que lleguen a causar presión. Depende del estado actual del mundo el que los intereses conduzcan hacia una presión. Cuando el estado del mundo coincide perfectamente con el interés, no aparece ninguna presión en consecuencia. En cambio, cuando el estado del mundo corre peligro de ser modificado, la presión emerge.

Estos intereses son, en su gran mayoría, inconscientes y pueden volverse conscientes con la aparición de la presión. Gran parte de ellos está directamente relacionado con el cuerpo humano. La cantidad de funciones de los diferentes órganos está ligada a uno o varios intereses (véase Lakoff y Johnson, 1999). De la misma manera, el entorno en el que uno se encuentra a gusto, también incluye intereses. La presión emerge, entonces, cuando el estado del mundo cambia y las condiciones de vida empeoran o cuando se acerca la posibilidad de una modificación inminente. Por ejemplo, una enfermedad necesariamente causa alguna presión, al igual que la falta de oxígeno en un ambiente contaminado o los problemas económicos que amenazan la existencia de los humanos.

Hay intereses que convergen en el mismo nivel de presión, es decir, que el número de los intereses –si pudiéramos contar las diferentes presiones o los diferentes intereses– es mayor al de las presiones. De nuevo, si los intereses desembocan en menos presiones o no, esto depende del estado del mundo. Podemos decir que varios intereses originan una sola presión cuando sólo hay necesidad de una acción singular.

Por supuesto, es difícil determinar cuándo se trata de una o más acciones, ya que, por ejemplo, la pronunciación de una oración coincide con una acción, pero al mismo tiempo involucra varias acciones consecutivas, debido a que la pronunciación de cada palabra (o de cada fonema) podría ser una acción. A pesar de esta dificultad en la determinación de qué debemos considerar como una acción singular, la idea principal se mantiene, porque con una sola acción es posible cumplir simultáneamente con varios propósitos.

Al emitir un mensaje, el interés de una persona puede ser el de dar alguna información a otra persona. Al mismo tiempo, el emisor puede tener el interés de expresarle a la otra persona su simpatía y, aparte, tener el interés de subrayar sus lazos de identidad con la segunda. Todos son intereses diferentes que pueden ser satisfechos con una acción cuando el estado del mundo así lo permite. Entonces, los diferentes intereses concluyen en una sola presión.

De acuerdo con lo anteriormente dicho, siempre son varias las presiones que hacen actuar a cada persona. Estas acciones modifican el estado del mundo en todo momento. En consecuencia, para poder sobrevivir, todos los humanos necesariamente tienen que modificar el estado del mundo. Al comienzo de la evolución estos cambios han sido principalmente modificaciones a la naturaleza. Como condición de supervivencia, el ser humano requería del conocimiento acerca de cuáles eran las plantas comestibles, cómo buscarlas, cómo cazar a los animales y cómo protegerse de los peligros del ambiente.

Sin embargo, en la actualidad este conocimiento y las acciones consecuentes no serían de mucha utilidad para la supervivencia en muchos lugares del planeta. Más aún, la humanidad entera no podría sobrevivir con estas acciones ya que, de seguirlas, no alcanzarían los recursos alimentarios necesarios para la población mundial.

Aquí nos centramos en la acción como fenómeno social (*joint action*, Clark, 1996), es decir, en la comunicación. El estado del mundo, que en esta acción está modificándose, también podría llamarse *contexto*. Entonces, los elementos más importantes del contexto en un acto comunicativo serían la constelación de los participantes, sus conocimientos respectivos, la situación específica en la que éste se está llevando a cabo y el tema que están tratando dichos participantes.

Intereses y presiones

Anteriormente se había planteado que hay presión sólo cuando existe algún interés previo. Sin embargo, también se había dicho que los intereses pueden existir aun cuando no sean la causa de una presión y aunque los mismos intereses sólo sean reconocibles a través de las acciones como consecuencia de las presiones. Su existencia, por supuesto, no ocurre de manera aislada y ocasional. En su inicio, los intereses son conjuntos y agrupaciones en los que muchas veces es imposible identificar un determinado interés, aislado de los demás intereses. No obstante, cada interés, cuando es causante de una presión, demuestra sus características en la clase de presiones que ocasiona. Depende del tipo de presiones coexistentes si éstas se encuentran en conflicto o no.

Por lo anteriormente descrito, se considera que entre los intereses no se presenta ningún conflicto. El surgimiento de éste significa que algunos intereses han causado diferentes niveles de presiones. Ahora bien, las características de los intereses también son variables y estas variables también determinan la presión en combinación con el estado del mundo. Así, queda de manifiesto que hay intereses inmediatos e intereses permanentes. Ambos son los dos puntos extremos de una línea continua. Ningún interés podría ser inmediato o permanente en el sentido absoluto, pero todos ellos muestran una tendencia variable hacia alguno de los dos puntos extremos. Por eso se entiende a los intereses permanentes como los relacionados con un objetivo a largo plazo, mientras que los inmediatos están relacionados con un objetivo del momento. Así, el interés causado por el hambre origina la presión de alimentarse: ésta es consecuencia de un interés inmediato. En cambio, el interés de seguir una dieta determinada para aliviarse de alguna

enfermedad sería un interés permanente. De la misma manera, la transmisión de un mensaje está más bien basada en un interés inmediato, mientras que la transmisión o el aprendizaje de una lengua están basados en un interés permanente. Existe la tendencia a pensar que los intereses que dependen de una manera más directa del cuerpo humano (véase Lakoff y Johnson, 1999) también son intereses más inmediatos, a diferencia de aquellos que suelen originarse en las ideologías. En este mismo sentido, existe una línea continua entre intereses personales e intereses comunes. Los primeros están dirigidos hacia un objetivo relacionado con el individuo y los últimos con un objetivo relacionado con la sociedad. Tanto la línea continua entre intereses inmediatos y permanentes, como la línea continua entre intereses personales y comunes, son importantes, ya que la mayoría de los conflictos se originan entre sus respectivas presiones. Si llega a originarse un conflicto entre una presión inmediata y una presión permanente, éste depende de si ambas son consecutivas.

Ya sean intereses inmediatos y permanentes o intereses personales y comunes ambos causan presiones, que adquieren las mismas características que los intereses causantes. Las presiones, no obstante, son algo más complejas que los intereses, ya que también son determinadas por el estado del mundo. Por esta razón aquí vamos a hablar de las presiones. Existen determinadas presiones que, después de haber alcanzado su objetivo, necesariamente conducen a otras presiones. Tales presiones son consecutivas. Como ejemplo, sirve mencionar el proceso de la educación formal como se lleva a cabo en las sociedades occidentales: el alumno siente no sólo la presión de asistir a clase, sino también, normalmente, la presión de que debe realizar alguna tarea en las horas fuera de clase. La presión se expresa en tener la tarea lista para que, a continuación, pueda llevarla para su revisión. El mismo alumno también siente la presión de estar preparado para los exámenes. Si cumple con las tareas de todos los días, tendrá mayor probabilidad de contar con el conocimiento suficiente cuando se acerque la fecha del examen. En un nivel más alto, existe la presión de pasar al próximo grado escolar, lo cual sólo será posible con los exámenes aprobados. En este ejemplo, las últimas presiones mencionadas son más bien de carácter permanente en relación con las primeras, y todas las presiones mencionadas son consecuentes, ya que existen dependencias entre ellas mismas sin que aparezca conflicto alguno. En este caso,

Clark (1996: 82) hace una distinción entre *joint acts* y *joint actions*, el primero de los cuales es un acto aislado y el segundo se refiere a actos coordinados.

En estos actos consecutivos, entonces, puede identificarse una combinación de distintas presiones inmediatas y permanentes. Esta variación depende en parte de las características propias de los intereses y las presiones, que determinan si éstas van a entrar o no en conflicto. Ahora bien, todas las diferentes presiones pueden entrar en conflicto. Estar en conflicto significa que una de las presiones sigue la acción correspondiente, impidiendo a la otra presión seguir la suya. Sin embargo, las presiones consecutivas nunca están en conflicto.

Hay intereses relacionados con una alta necesidad que se presenta en una persona o grupo. Éstos son los intereses fuertes, que normalmente son inmediatos e individuales y que dependen en su gran mayoría directamente del cuerpo. Sin embargo, si el interés concluye también en una presión fuerte pasa a depender del estado del mundo. En este caso un buen ejemplo es la respiración. Todos los humanos tenemos la necesidad de respirar oxígeno: no es posible sobrevivir sin éste por un tiempo prolongado y por ello existe un interés muy fuerte en respirarlo. No obstante, cuando el estado del mundo es de tal manera que hay oxígeno en abundancia, y no existe padecimiento alguno, entonces no puede hablarse de una presión significativa. Así, no habrá una presión fuerte mientras el estado del mundo no sea adverso. Sin embargo, en el momento en que el oxígeno sea escaso o el cuerpo sufra de alguna enfermedad, esta presión se volverá más intensa. Es el mismo caso con respecto a la necesidad de alimentarse. El interés fuerte, entonces, no necesariamente tiene que ir acompañado de una presión fuerte. La fuerza o la intensidad de la presión depende del interés y del estado del mundo.

En cambio, el interés débil necesariamente lleva a una presión débil. En consecuencia, los intereses débiles no dependen de necesidades esenciales. Su origen es más bien –aunque no siempre– ideológico y dependen de la historia personal del individuo. De esta manera, una ideología determinada puede causar un interés fuerte en una persona, mientras que en otra sólo será débil. En este sentido, los intereses también se originan en los valores y las creencias; y ambos determinan las acciones (Kluckhohn *et al.*, 1962: 391-394). Como veremos más adelante, esto sucede porque los valores, al igual que las ideologías y las creencias, pueden crear

intereses y éstos, a su vez, crear presiones que conduzcan a la acción. No hay mucha diferencia entre los intereses que se originan en ideologías o los intereses que se originan en valores o creencias. Como señala Van Dijk (1999: 101): “Los valores desempeñan un papel central en la construcción de las ideologías”. Si las ideologías son un conjunto de valores, no siempre podemos decir que el interés es causado por ideologías porque a veces también es causado simplemente por un valor o una creencia. En este sentido debemos usar esta última noción porque hay intereses que se originan en valores que no pueden ser considerados ideologías, como también hay creencias que no pueden ser consideradas valores. Sin embargo, la diferencia más importante que encontramos entre los orígenes de los intereses es la diferencia entre las necesidades y las ideologías.

Algunos intereses llevan a conflictos internos de presiones. Estos conflictos requieren de una decisión en cuanto a la presión que debe uno seguir, ya que el estado del mundo impide que todos los objetivos visualizados puedan ser alcanzados. Así, un individuo puede sentir un conflicto entre diferentes presiones cuando el estado del mundo las coloca en posiciones opuestas. Un ejemplo sería el caso de una persona con sobrepeso. Como los kilos de más perjudican la salud, esta persona podría tener el deseo de adelgazar, fin que puede alcanzar con un régimen alimenticio. Al mismo tiempo, dicha persona puede sentir también muchos deseos por los alimentos que no forman parte de su dieta y que han sido los causantes de su sobrepeso. En tal caso, hay un conflicto interno entre presiones, ya que el estado del mundo impide que puedan alcanzarse ambos objetivos. Entonces se requiere de una decisión para elegir una de las presiones que se encuentran en conflicto y será sólo ésta la que conduzca a una acción. Los conflictos internos pueden encontrarse tanto en individuos como en grupos.

Otros intereses conducen a conflictos externos de presiones. Por lo común, éstos se conocen como conflictos de intereses. Los conflictos externos se presentan entre dos o más personas o grupos, así como entre una persona y un grupo. Cuando las presiones personales y las presiones sociales tienen objetivos opuestos, y las primeras son más fuertes que las presiones sociales, hay un conflicto externo entre este individuo y todo el grupo social. Para analizar las presiones y acciones humanas es necesario distinguir y comprender los conflictos internos de los externos.

Acción

Las acciones son el resultado de las presiones. Toda acción humana modifica o conserva el estado actual del mundo. La modificación no necesariamente tiene que ser permanente, puede tratarse también de una modificación temporal en la que, posterior a dicha acción, el mundo regresará a su estado anterior. Al mismo tiempo, la acción es susceptible de causar modificaciones permanentes o prolongadas en el estado del mundo. En ambos casos, la modificación misma no sólo transforma, sino que también depende del estado del mundo, porque éste incluye las herramientas para su propia modificación.

Cada acción puede causar los efectos buscados por la persona que actúa y al mismo tiempo causar efectos no deseados en el nuevo estado del mundo. Lo anterior se refiere especialmente a las acciones intencionadas y conscientes porque tienen un objetivo bien definido desde el punto de vista de la persona que está actuando. Al llevar a cabo una acción, existe asimismo la posibilidad de una modificación del estado del mundo que no esté intencionada, la cual va claramente en contra de los objetivos intencionados. Éstos son los efectos secundarios, y se requiere de cierta reflexión para prever y evitar tales efectos.

Cada acción se origina en una presión, así como cada presión se origina en un interés. Sin embargo, no necesariamente cada presión lleva a una acción. Siempre hay presiones en conflicto y es preciso mediar entre éstas, como también decidir a cuál de las presiones seguir para ciertos fines.

Cuando una persona se comunica con otra persona también está actuando. Se trata de los actos de habla (véase Austin, 1962; Searle, 1969), que siempre modifican el estado del mundo. Esto se vuelve parcialmente obvio en las situaciones en que se está ejecutando algún ritual, como es casar a los novios o emitir una sentencia en contra de alguien. Un aspecto particularmente importante es que en la comunicación hay por lo común una acción combinada entre dos o más personas. Muchas de las acciones cotidianas que no están relacionadas con el lenguaje son acciones individuales, pero en la comunicación tenemos una acción coordinada o *joint action* (Clark, 1996: 3). Durante algún tiempo se ha concebido la comunicación como si se tratara de una acción individual. Aquí, sin embargo, coincidimos con Clark en el sentido de que toda comunicación es una acción compartida y coordinada.

El estado actual del mundo

Como ya lo mencionamos, el estado actual del mundo es lo que comprende todo y, por ende, forma el contexto de toda acción. Ahora bien, si el interés, la presión y el estado del mundo aparecen aquí como entidades separadas es necesario por razones analíticas. Sin embargo, hay que aclarar algunas diferencias en el uso de este concepto. El estado actual del mundo incluye todo lo que es relevante en el momento de una acción. Existen acciones que se dirigen no sólo hacia el futuro sino que también se realizan con base en el conocimiento sobre el estado futuro del mundo. Es decir, se llevan a cabo a partir de suponer cómo será el mundo. En este caso, el estado del mundo incluye absolutamente todo: presente, pasado y futuro. En ambos casos se trata de un estado único que no puede existir en el plural. En cambio, el “estado de cosas” es la noción que se usará para hacer divisiones en el estado del mundo. Así, es posible hablar de varios estados de cosas que existen de manera paralela y que pueden o no ser relevantes para la presión y la acción.

El estado del mundo implica las cosas tal como existen independientemente de la mente. Debemos decir, sin caer en una actitud positivista, que hay un mundo independiente de la mente. Este mundo es experimentado por la mente y así el mismo se convierte en el estado relevante para las acciones humanas. Es casi imposible decir hasta qué grado es importante este estado independiente de la mente, ya que cobra su plena relevancia a través de la realidad mental (véase Van Dijk, 1999: 43).

Como ya se había comentado, el estado del mundo nunca es estático, sino que implica todos los procesos relevantes en la creación de presiones. Pero no solamente consiste en la materia y en los procesos a los que está sujeta esta materia, también se forma de todo lo que sea la imaginación humana. La noción de *imaginación* se refiere tanto a las imaginaciones *reales*¹ como a las imaginaciones *irreales*. Así, el estado del mundo comprende todas las creencias, los conceptos, los conocimientos, todas las habilidades y todas las ideologías individuales o de grupo, así como los intereses y las presiones que dirigen las acciones. Forman parte de esta lista todas las herramientas que se están usando en la modificación de esta parte del estado del mundo, que podríamos llamar el conjunto de individuos

¹ Son las imaginaciones relacionadas con cosas que existen de manera independiente de la mente.

en general, es decir, la sociedad. Esto, a su vez, implica igualmente al conjunto de presiones y acciones que en total afectan a la sociedad por completo.

Desde luego, las lenguas forman parte del estado del mundo, así como la habilidad de usarlas que tienen los hablantes. Cuando alguien produce un acto de habla modifica el estado del mundo, suponiendo que la emisión sea un acto ilocutivo (véase Searle, 1969; Lavandera, 1985).

La facilidad compartida

Ahora bien, ya que las presiones dependen tanto de los intereses como del estado del mundo, las herramientas para llevar a cabo las acciones son parte de este mismo estado del mundo y, precisamente, acerca de estas herramientas se desarrollará este estudio a continuación. En el caso de los actos comunicativos, estas herramientas tienen que ser parte del lenguaje. Para poder acercarnos a este problema es necesario preguntarse cómo funciona el signo lingüístico y cuándo se presentan las condiciones para que el signo y la interacción tengan éxito. La pregunta es necesaria porque existen muchas situaciones en las que fracasan el signo o la interacción.² Dada la situación con participantes socialmente homogéneos, el signo se encuentra en la punta de la aceptabilidad de una escala, en cuyo extremo se bloquearía la interpretación. Entonces, entre participantes menos homogéneos, el signo estaría más bajo en la escala mencionada (Ungerer, 1991: 161). De tal manera, no hay que considerar al signo como algo estable sino más bien como un elemento establecido y reaprobado entre sus participantes para cada acto comunicativo. El éxito, así, será de mayor o menor grado según las circunstancias, mismas que dependen del soporte referencial, sociolingüístico y cognoscitivo (Ungerer, 1991: 159). Las relaciones internas del signo se estabilizan sólo para un propósito comunicativo particular (Ungerer, 1991: 171). Se trata entonces del proceso de negociar y renegociar para establecer nuevamente convenios ya “aprobados” en eventos anteriores. Según Ungerer, los eventos comunicativos de alto éxito son excepcionales y requieren de una explicación especial. En el caso promedio, el signo lingüístico sólo hasta cierto grado tiene éxito (Ungerer, 1991: 171).

² Por supuesto, el que fracasa no es el signo sino los interactores en su intento de establecer una “acción común” (Clark, 1996).

El éxito en la comunicación cotidiana, hasta determinado grado, no es algo que sea sorprendente;³ lo que sí llama la atención es el fracaso. Así, para entender cómo la interacción llega a ser exitosa será necesario observar el fracaso al establecer convenios o cuando el signo se encuentre cerca del punto más bajo de la escala anteriormente mencionada. Para este propósito se distinguen dos niveles generales de fracaso:⁴

- A. El mensaje no es inteligible o es parcialmente incomprensible.
- B. El mensaje es comprensible para todos los participantes, pero no es aceptado por todos. Esto está relacionado con las actitudes.

Obviamente existe un continuo entre ambos niveles y no es posible trazar un límite claro entre ellos. Sin embargo, hay una diferencia entre ambos, hecho que es esencial para la argumentación presente. Anteriormente se había discutido que sólo en una situación de presiones en conflicto ocurren las condiciones para que aparezca el poder de una parte sobre la otra, y, en consecuencia, dejando a esta última en desventaja. En ambos niveles existe la posibilidad del conflicto. La diferencia se encuentra en que en el nivel A existe también la posibilidad de una desventaja igual para todas las partes involucradas, lo que implica una acción con un objetivo común. Este fenómeno es inexistente para el nivel B. Cuando se presenta un fracaso en este nivel siempre es parcial en el contexto de una relación de poder, porque el fracaso implica un conflicto ideológico y “las ideologías sirven típicamente para legitimar el poder y la desigualdad” (Van Dijk, 1999: 178; véase también Haidar y Rodríguez Alfaro, 1996).

Cuando dos lenguas se encuentran en conflicto, éste se hace visible en la interacción cotidiana. Ambos niveles son importantes para la selección de un código determinado en la interacción y, por ende, en el fenómeno del desplazamiento de lenguas indígenas. En muchas ocasiones incluso es difícil distinguir los niveles. Se considera aquí el nivel A primordial al nivel B, tanto en el fracaso como en el éxito.

³ Por ejemplo, en cada interacción los hablantes parten de un conocimiento común que Clark llama *common ground*. Si realmente este conocimiento es común se notará durante la conversación. También hay discrepancias que no serán detectadas por los participantes de la conversación (Clark, 1996: 49). El grado del éxito del signo depende en gran parte del *common ground*.

⁴ A la inversa también puede hablarse del éxito en A y B, aunque parece más explicativo el fracaso por ser más absoluto que el éxito. De aquí en adelante, los niveles A y B serán mencionados tanto en relación con el fracaso como con el éxito del signo.

Según el tema de cada conversación específica, las posibilidades del fracaso aumentan o disminuyen y se requiere más esfuerzo para llegar al éxito. Imaginemos un viajero en una comunidad lingüística diferente. Normalmente, para realizar alguna compra no necesita hacer mucho esfuerzo, aunque no hable la lengua de la comunidad. No obstante, cuando tratara un tema más complejo, como puede ser un problema político, la interacción resultaría muy difícil incluso a pesar de que este viajero tuviera conocimientos básicos de la lengua. En este caso, si el tema es tratado y terminado –o abandonado si se prefiere–, dependería del mutuo “interés”, así como de las posibilidades del fracaso. Esto último representaría un fracaso en el nivel A.

Sin embargo, la presión no siempre es equilibrada y puede pesar más sobre uno de los interactores. Como se había visto antes, el que está más interesado experimentará más presión y tendrá que hacer más concesiones para llegar a un convenio. Llegar a un convenio, en el uso del signo lingüístico, equivale al aprendizaje de ambas o de una de las partes.

Aquí podemos citar el ejemplo de White-Thunder, un indígena menómíni mencionado por Bloomfield (1974: 274) y que representa el caso clásico de una persona “doblemente semilingüe:”⁵ “Se podría decir que no habla de modo tolerable ninguna lengua. Su caso es común entre los hombres más jóvenes, incluso cuando hablan muy poco inglés”. Entonces White-Thunder tendría ciertos problemas viviendo en una comunidad menómíni monolingüe o en una comunidad de habla inglesa también monolingüe. Sin embargo, en su comunidad hay muchos que se encuentran en la misma situación. Probablemente el interés en comunicarse con los monolingües no sea muy fuerte y por eso haya poca presión para hablar “correctamente” la lengua menómíni.⁶ A pesar de que su habla no sea aceptable, White-Thunder no enfrenta problemas en los niveles A y B.

En este estudio el concepto del *interés* incluye varios componentes que son principalmente de carácter social. Entre ellos se encuentran las diferentes necesidades y la identidad. Elegir una forma de hablar (lengua, dialecto,

⁵ Se considera una persona doblemente semilingüe (*double semilinguism*) a la que habla dos lenguas pero ninguna de ellas como nativo hablante. Es decir que esta persona fracasa en sus dos lenguas en el nivel B. Para una discusión de la noción, véase Skutnabb-Kangas, 1981 y Romaine, 1989.

⁶ Por supuesto, aquí la noción “monolingüe” carece de sentido y sólo se usa para referirse a los hablantes del menómíni tradicional.

sociolecto) entre diferentes formas posibles se considera una cuestión de identidad,⁷ así como también una cuestión de accesibilidad.⁸ Lo que en este momento parece importante como factor para elegir determinado código es la competencia (herramienta) de los interactores en ambas lenguas, además del factor de la identidad como componente del interés, que se origina en la ideología del grupo al que pertenece cada persona.

Como este estudio no se basa en la competencia, es necesario analizar el concepto un poco más a fondo. Con el desarrollo del campo en la etnografía de la comunicación (Hymes, 1981; Gumperz y Hymes, 1972; Saville-Troike, 1982; Sherzer, 1983; Spindler y Spindler, 1987), aumentó el interés en el estudio de comunidades de habla multilingües (Weinreich, 1953; Fishman, 1967; Sherzer, 1983; Gal, 1978, 1979; Dorian, 1982, 1994; Schmidt, 1985). Pero no sólo en las comunidades multilingües sino también en las monolingües, la competencia como conocimiento de reglas gramaticales resultaba ser insuficiente para comunicarse con éxito. Los miembros de cada comunidad también necesitaban saber cómo conversar de manera adecuada en una situación determinada.

La *competencia comunicativa* de Hymes (1981) puede explicar el comportamiento de los hablantes en un sentido mucho más amplio: también permite la comparación de diferentes culturas y facilita la descripción de culturas singulares con diferentes lenguas (Foley, 1998; Edwards, 1985; Skutnabb-Kangas, 1981; LePage y Tabouret-Keller, 1985; Romaine, 1989, 1994; Phillipson y Skutnabb-Kangas, 1996; Zimmermann, 1992). De esta manera, la alternancia del código (*code-switching*) se convirtió en un objeto de estudio (Timm, 1975; Poplack 1980; Milroy y Muysken, 1995).

La competencia comunicativa también adquirió relevancia en el campo de la adquisición (Krashen, 1981; Scarcella Andersen y Krashen, 1990) y en problemas de lenguas minoritarias, como el desplazamiento de lenguas (Skutnabb-Kangas, 1981; Romaine, 1989; Phillipson, Rannut y Skutnabb-Kangas, 1996; Rivera, 1984a, 1984b; Schmidt, 1985; Gal, 1979; Dorian, 1982, 1994; Rouchdy, 1992). Frecuentemente, el problema del desplazamiento es relacionado con la falta de competencia o de proficiencia en las generaciones menores (véase por ejemplo Rouchdy, 1992).

⁷ Cuestiones ideológicas.

⁸ La forma de hablar que requiere menos esfuerzos para comunicarse con una persona X al tratar un tema Y.

Schmidt (1985) afirma que los jóvenes dyirbales evitan conversar en dyirbal con los hablantes mayores y tradicionales para evitar el mecanismo de corrección. Sin embargo, los mismos hablantes jóvenes conversan eficazmente con sus amistades de la misma edad en el dyirbal común de los jóvenes. Entonces, ¿se puede decir que existe una pérdida de proficiencia? Lo único que puede decirse es que no son exitosos en nivel B cuando están conversando con sus mayores en dyirbal. No obstante, su versión de dyirbal (*young dyirbal*) les sirve para identificarse con ciertos grupos de jóvenes. Para explicar este fenómeno, el concepto de competencia conlleva obviamente una contradicción. Pueden existir intereses paralelos entre los miembros de los grupos jóvenes, es decir, tener un interés en identificarse con los demás y el otro en tener éxito en la conversación. Pero el primer interés se debilita por el instrumento desfavorable (el código) porque todos los demás jóvenes son hablantes relativamente incompetentes del dyirbal. Entonces, debemos preguntar: ¿por qué los jóvenes se comunican entre ellos en dyirbal? Por esta razón, la competencia no puede explicar el porqué ellos actúan de esta manera.

Las características individuales y sociales no deben excluirse mutuamente porque ambas son relevantes. No obstante, las características sociales se han excluido en el análisis monolingüe tradicional. Hay que medir la competencia antes de medir la presión, sólo que la medición de la competencia lleva a un punto de vista estático de la lengua y de la cultura.

Para explicar la elección del código de una persona que hablara sola bastaría el concepto de la competencia. No obstante, al hablar sólo para su coeto, la persona no transmite conocimiento alguno. En cambio, lo que verdaderamente importa en este estudio es el habla dialógica, es decir, cuando un interactor proporciona información al producir un acto verbal. Esto explica por qué el concepto de competencia ha llevado a tantos resultados erróneos.

Ahora bien, para el análisis del desplazamiento habrá que emplear un concepto diferente, que puede ser equivalente a una competencia social (véase Gudykunst, 1993). A pesar de la crítica al modelo individual de la competencia, un modelo social también debe incluir las características individuales.

Cuando dos personas tienen un interés mutuo para interactuar, puede decirse que sobre ellas pesa una presión equilibrada. Hay diferentes intereses que

forman conjuntos y que conducen a distintos tipos de presiones en varios niveles. Algunas de estas presiones están relacionadas con el uso del signo, es decir, con la selección de un código determinado. La fuerza de la presión depende del interés de cada uno para llevar a cabo la interacción. Si la presión es muy fuerte, el nivel B (o sea que no se aceptan las propuestas hechas) será poco significativo mientras no fracase la comprensión (el nivel A), aunque no se trate de interactores homogéneos que no puedan basarse en una gran cantidad de convenios anteriores o conocimiento compartido que está relacionado con el mundo y con el código.

En un acto verbal se transmite información a diferentes niveles de conocimiento,⁹ de los cuales el acto locutivo y el acto ilocutivo (Searle, 1969) forman los niveles superpuestos. Si se supone la transmisión de información a diferentes niveles en el acto verbal, esto incluye lógicamente también un aprendizaje en diferentes niveles (incluyendo los actos locutivos e ilocutivos). Cada evento comunicativo es un evento de aprendizaje que constituye parte de una historia personal, o sea una “historia corporal y social” (Varela, 1990: 96). La historia personal es la base de la competencia. El aprendizaje paralelo en los distintos niveles funciona de dos maneras: como una negociación en el uso del habla y como un acto social porque se comparte entre individuos. En el acto verbal, la atención de los interlocutores está dirigida hacia pocos niveles de la información, que generalmente están entre los pragma-semánticos.

Si hay diferentes opciones entre varios sistemas,¹⁰ la conversación llega a un equilibrio del sistema o de los sistemas (mezcla de lenguas) que menor atención requieren entre los interactores presentes, esto es, que se seleccionan el o los sistemas que están más automatizados entre ellos. De esta manera, con el uso frecuente de una lengua, los miembros de una red social llegan a una facilidad que les permite, en determinada situación, enfocar la atención hacia pocos niveles de información. Cuando esta facilidad es compartida, dos interactores pueden enfocar su atención hacia un mínimo de niveles de información. La *facilidad compartida* está basada en la historia común de dos o más individuos en determinada situación para un propósito específico y

⁹ Los niveles de conocimiento o información no son idénticos a los niveles A y B de fracaso.

¹⁰ Estos sistemas pueden ser lenguas, dialectos, sociolectos, registros o mezclas de lenguas.

puede llegar a un máximo en un extremo y desaparecer en el otro. Así, para acercarse al extremo de la máxima facilidad compartida son necesarias las historias comunes de los participantes. Por ejemplo, una pareja que ya tiene mucho tiempo viviendo en el mismo hogar, muy bien podría llegar al máximo extremo cuando trata el tema del futuro de sus hijos, pero simultáneamente existe una gran posibilidad de fracaso en los temas relacionados al trabajo si ambos tienen una formación distinta y no acostumbran tratar estos asuntos entre ellos.

En la interacción, la facilidad compartida generalmente se mueve hacia el nivel máximo posible en cada situación especial. La facilidad compartida se basa en el conocimiento compartido o en el traslape de conocimientos que deben llegar a un alto grado de automatización y así, junto con el interés, determinan la presión.

Si el interés incluye principalmente las formantes de carácter social, la facilidad compartida se integra sobre todo del ámbito psicológico. La presión, compuesta por ambos, determina el uso y la adquisición en su interrelación. Entonces es el concepto de la presión el que ayuda a explicar el desplazamiento de lenguas en los niveles social y psicológico.

Para demostrar cómo la facilidad compartida crea una presión diferente se hace una comparación entre ésta y la competencia:

- 1a. La competencia se orienta en las normas de comunidades enteras y tiene una tendencia hacia la normatividad.
- 1b. La facilidad compartida se orienta en el conocimiento interpersonal en relación a una o más comunidades.
- 2a. La competencia es la relación de un individuo con un "sistema hecho", en el que este individuo trata de adquirir perfección. El éxito basado en la competencia tiende hacia el nivel B.
- 2b. Con la facilidad compartida los individuos buscan la mejor selección de signos para un grupo determinado de hablantes que tratan de desarrollar juntos un sistema para la comunicación más eficaz. Así, el éxito, basado en la facilidad compartida, tiende hacia el nivel A.

- 3a. El concepto de competencia significa alguna presión hacia lo que se considera “lo correcto” y que da origen a un desequilibrio en las mutuas presiones, y que a su vez cambia las relaciones del poder. El poder frecuentemente causa desventajas y desigualdad para un grupo de las personas relacionadas.
- 3b. La facilidad compartida es la herramienta cuando hay presión hacia la efectividad. Se trata entonces de presiones mutuas en equilibrio, las cuales van eliminando gran parte de las desigualdades.
- 4a. El concepto de la competencia sirve para explicar las presiones que hacen actuar a un individuo en una relación de poder.
- 4b. Con el concepto de la facilidad compartida puede explicarse la cooperación entre diferentes individuos que están resolviendo un problema. Dicho concepto es incompatible con la noción de “lengua–nación–estado”.

De acuerdo con los objetivos de los hablantes, éstos escogen la opción que requiere menos esfuerzos para desarrollar un tema determinado en una situación específica. La alternativa seleccionada debe ser negociada como *common ground* y la automatización también debe tener el mayor grado posible en todos ellos. La automatización evita la necesidad de grandes esfuerzos en la atención. De esta manera, solamente una parte del conocimiento común puede ser considerado como facilidad compartida. El concepto no queda reducido al conocimiento del lenguaje, sino que comprende todo el conocimiento sobre el mundo, siempre y cuando éste sea compartido y automatizado. La facilidad compartida es parte del *estado actual del mundo*, que da origen a la presión hacia una acción. Incluye parcialmente a la competencia, aunque ésta no varía cuando en una situación determinada un hablante se integra a una conversación, mientras que la facilidad compartida cambia con los miembros de un grupo que conversa. La facilidad compartida cambia en cada conversación, ya que la transmisión de conocimiento también implica un acto de aprendizaje.

Junto con las necesidades, las ideologías determinan los intereses y, en consecuencia, las ideologías también influyen en las presiones. En la con-

versación, el interés principal puede ser la transmisión de un mensaje, pero también es posible que éste sea la forma del mensaje y no su contenido. Este interés se determina por la *ideología de la lengua*. En este caso puede rechazarse el contenido del mensaje simplemente por el hecho de que la forma no es la adecuada.

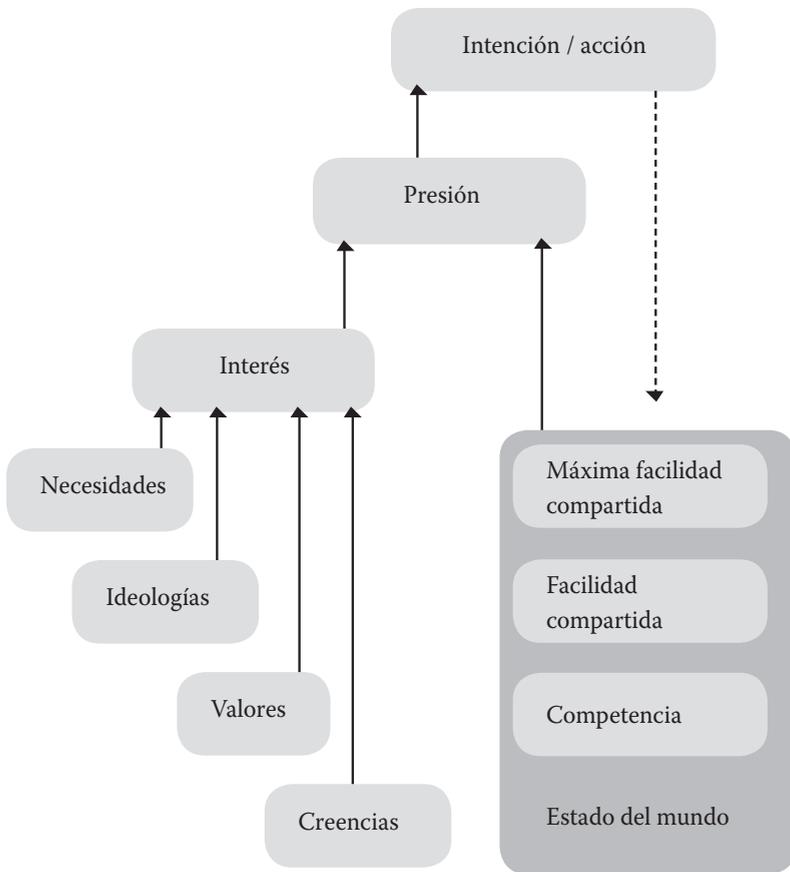


FIGURA 1. Ecología de presiones

De esta manera, si la facilidad compartida es la causa de la presión, entonces los participantes tienen un objetivo común debido a que ellos buscan el éxito en el nivel A. En el interés, por ejemplo, están incluidas las necesidades esenciales relacionadas con la supervivencia. El estado del mundo contiene tanto las herramientas para alcanzar algún objetivo como las condiciones que favorecen u obstaculizan su alcance. La diferencia entre ambos conceptos es que la facilidad compartida es la herramienta para una acción común (Clark, 1996) y es indispensable cuando hay presiones equilibradas con objetivos comunes en una relación social; mientras que la competencia sirve como herramienta en una situación de presiones en desequilibrio, lo que da origen al poder social, y al mismo tiempo depende de las ideologías o de los valores. Como podemos observar en el esquema de la figura 1, los orígenes de la presión son el interés y la facilidad compartida. Esta última se modifica a su vez con cada acto verbal que también puede considerarse un acto de aprendizaje.

Una clasificación de las presiones

Con lo anteriormente dicho presentamos una teoría de cómo se regulariza la acción comunicativa humana en los niveles individuales y colectivos. Es decir, hasta aquí hemos presentado la ecología de presiones sólo en un nivel teórico y descriptivo. Nuestra investigación, sin embargo, también es de corte empírico. Gracias a que los datos elicitados en gran parte dieron origen a la teoría mencionada, lo que hace falta ahora es una extensión de la misma para poder analizar y explicar las relaciones de poder que causan desventajas para los hablantes de lenguas indígenas tomando en cuenta los datos recopilados en situaciones bilingües.

Nuestro propósito en el proyecto es analizar y comparar el contacto entre el español y las lenguas indígenas en tres contextos sociogeográficos, que son suburbano (Contexto I), rural de fácil acceso (Contexto II) y rural de difícil acceso (Contexto III). De acuerdo con estos criterios, seleccionamos las siguientes lenguas del contexto I: otomí de San Cristóbal Huichochitlán (Estado

de México); contexto II: otomí de Santiago Mexquititlán (Querétaro), matlazinca de San Francisco Oxtotilpan (Estado de México), p'urhépecha de Santa Fe de la Laguna (Michoacán), totonaco de Mecapalapa (Puebla), náhuatl de Xoxocotla (Morelos), y del contexto III: mixe de San Bosco Chuxnaban y San Lucas Camotlán (Oaxaca). Estas comunidades son objeto de análisis en los capítulos de este volumen.

Para un análisis de las presiones que pueden afectar, tanto de manera positiva como negativa, a la lengua indígena de una comunidad es necesaria una clasificación de estas mismas presiones. Como hemos señalado, en un acto verbal las presiones emergen de los intereses y de la facilidad compartida. Así, existe la posibilidad de clasificar de acuerdo con el origen que más determina la presión a favor o en contra de la lengua.

En segundo lugar, pueden clasificarse los intereses y, de esta manera, ampliar la clasificación de las presiones. Es decir, como ya lo explicamos antes, los intereses se originan, en primer lugar, en las necesidades relacionadas con nuestra naturaleza humana y, en segundo lugar, en las ideologías. Puesto que las ideologías son muy complejas, también hay intereses que nacen de componentes más simples, como los valores o las creencias.

Con esto ya contamos con algunos elementos para clasificar cinco presiones diferentes, que a su vez se multiplican por dos, dado que hay presiones a favor de la lengua indígena (LI) y presiones a favor de la lengua española (LE). Así, la máxima facilidad compartida puede crear la presión decisiva que determina el uso de una lengua específica. Por otro lado, las necesidades o las ideologías también influyen en la selección de la lengua, al igual que los valores y las creencias.

Dividimos el esquema, entonces, en las presiones que favorecen a la lengua indígena (LI) FIGURA 1. Ecología de presiones y las presiones que favorecen a la lengua española (LE). La investigación busca determinar el grado de vitalidad, así como las presiones hacia el desplazamiento de las lenguas autóctonas. Las necesidades están relacionadas con el bienestar, el empleo y la educación de los mismos hablantes. Las ideologías y los valores se expresan en las actitudes hacia la lengua. En la tabla 1 queremos ilustrar cómo podría realizarse el análisis de las presiones aplicando la clasificación basada en testimonios de habitantes de la comunidad otomí de San Cristóbal Huichochitlán.

TABLA 1
Clasificación de presiones

PRESIÓN	FAVORECE A LA LI	FAVORECE A LA LE
Máxima facilidad compartida		
Necesidades		
Ideologías		
Valores		
Creencias		

Porque, no puede ser que, este, pues ¿cuántos kilómetros son de aquí hasta Toluca? De aquí a cuatro, cinco kilómetros se acaba tu, este, pues tu otomí. Como que pues no va. No va, a veces, entonces, a veces. *Aunque no quiera saber del español, lo tienes que hablar... Para poder comunicarte con los demás, porque le digo, que bueno que hubiera una gente allá en Toluca que supiera hablar el otomí.* Pues se siente uno en su ambiente y ya.

La persona que se expresa así es un hombre un poco mayor de 40 años. De acuerdo con este testimonio, hay una presión sobre los hablantes del otomí para aprender a hablar el español porque por muchas razones tienen que visitar la capital del estado, situada a unos cuantos kilómetros. Entonces la máxima facilidad compartida necesariamente favorece la lengua española, ya que es poco probable que en Toluca alguien sea hablante del otomí o se haya dedicado a estudiar esta lengua. Sin embargo, el hecho de que se exprese en este momento a favor de su lengua, “[...] que bueno que hubiera una gente allá en Toluca que supiera hablar el otomí”, significa que también hay valores que favorecen a la LI. En este momento nos referimos a “los valores” porque probablemente sería difícil hablar de “ideologías”. Aunque sea difícil distinguir entre estas dos clasificaciones, consideramos que se necesitarían más testimonios favorables para poder clasificar a la presión de esta otra manera.

Éste ha sido solamente un ejemplo de cómo pueden clasificarse las diferentes presiones que frecuentemente también están en contradicción entre ellas mismas; como en este caso, una favorece al otomí y la otra presión fa-

vorece al español. Sin embargo, en los capítulos siguientes nos limitaremos al análisis de la presión causada por la máxima facilidad compartida, misma que consideramos una de las más decisivas en el desplazamiento y mantenimiento de la lengua autóctona.

BIBLIOGRAFÍA

- AUSTIN, J. L. (1962). *How to Do Things with Words*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- BLOOMFIELD, L. (1974). "Habla culta e inculta", en P. Garvin e Y. Lastra de Suárez (eds.). *Antología de estudios de etnolingüística y sociolingüística*. México: Instituto de Investigaciones Antropológicas, UNAM, 266-77.
- BOURDIEU, P. (1991). *Language and Symbolic Power*. Cambridge: Polity Press.
- CLARK, H. (1996). *Using Language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- DORIAN, N. (1982). "Defining the Speech Community to Include its Working Margins", en S. Romaine (ed.). *Sociolinguistic Variation in Communities Speech*. Londres: Edward Arnold, 35-48.
- _____ (1994). "Purism vs. Compromise in Language Revitalization and Language Revival", en *Language-in-Society*, XXIII (4): 479-94.
- EDWARDS, J. (1985). *Language, Society and Identity*. Oxford: Basil Blackwell.
- FISHMAN, J. A. (1967). "Bilingualism With and Without Diglossia: Diglossia With and Without Bilingualism", en *Journal of Social Issues*, 23: 29-38.
- FOLEY, W. A. (1998). *Anthropological Linguistics: An Introduction*. Oxford: Blackwell.
- FRIEDBERG, E. (1997). *Le pouvoir et la règle. Dynamiques de l'action organisée*. París: Éditions du Seuil.
- GAL, S. (1978). "Peasant Men Can't Get Wives: Language Change and Sex Roles in a Bilingual Community", en *Language in Society*, 7: 1-16.
- _____ (1979). *Language Shift. Social Determinants of Linguistic Change in Bilingual Austria*. Londres: Academic Press.
- GIDDENS, A. (1993). *New Rules of Sociological Method*. Cambridge: Polity Press.
- GUDYKUNST, W. B. (1993). "Toward a Theory of Effective Interpersonal and Inter-group Communication: An Anxiety/Uncertainty Management (AUM) Perspective", en R. Wiseman, L. y J. Koester (eds.). *Intercultural Communication Competence*. Newbury Park: Sage, 33-71.

- GUMPERZ, J. J. y D. Hymes (eds.) (1972). *Directions in Sociolinguistics. The Ethnography of Communication*. Nueva York: Holt, Rinehart and Winston.
- HAGÈGE, C. (2002). *No a la muerte de las lenguas*. Barcelona: Paidós.
- Haidar, J. y L. Rodríguez Alfano (1996). "Funcionamientos del poder y de la ideología en las prácticas discursivas", en *Dimensión Antropológica*, 7: 73-111.
- HYMES, D. (1981). *Foundation in Sociolinguistics: An Ethnographic Approach*. Filadelfia: University of Pennsylvania Press.
- KLUCKHOHN, C. et al. (1962). "Values and Value-Orientations in the Theory of Action", en T. Parsons y E. A. Shils (eds.). *Toward a General Theory of Action*. Cambridge: Harvard University Press, 389-433.
- KRASHEN, S. (1981). *Second Language Acquisition and Learning*. Oxford: Pergamon Press.
- LAKOFF, G. y M. Johnson (1999). *Philosophy in the Flesh: The Embodied Mind and Its Challenge to Western Thought*. Nueva York: Basic Books.
- LAVANDERA, B. (1985). *Curso de lingüística para el análisis del discurso*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.
- LEEZENBERG, M. (2002). "Power in Communication: Implications for the Semantics-Pragmatics Interface", en *Journal of Pragmatics*, 34: 893-908.
- LEPAGE, R. B. y A. Tabouret-Keller (1985). *Acts of Identity*. Londres: Cambridge University Press.
- LEVINSON, S. (1981). "The Essential Inadequacy of Speech Act Models of Dialogue", en H. S. M. Parret y J. Verschueren, (eds.). *Possibilities and Limitations of Pragmatics*. Amsterdam: Benjamin, 473-492.
- MILROY, L. y P. Muysken (eds.) (1995). *One Speaker, Two Languages. Cross-Disciplinary Perspectives on Code-Switching*. Cambridge: Cambridge University Press.
- PHILLIPSON, R. y T. Skutnabb-Kangas (1996). "English Only Worldwide or Language Ecology?", en *Tesol Quarterly*, XXX (3): 429-52.
- , M. Rannut y T. Skutnabb-Kangas (1996). "Introduction", en T. Skutnabb-Kangas y R. Phillipson (eds.). *Linguistic Human Rights. Overcoming Linguistic Discrimination*. Berlín: Mouton de Gruyter, 1-22.
- POPLACK, S. (1980). "Sometimes I'll Start a Sentence in Spanish Y TERMINO EN ESPAÑOL: Toward a Typology of Code-Switching", en *Linguistics*, 18: 581-618.
- QUINN, N. y D. Holland (1993). "Introduction", en D. Holland (ed.). *Cultural Models in Language and Thought*. Cambridge: Cambridge University Press, 3-40.
- RIVERA, C. (ed.) (1984a). *Language Proficiency and Academic Achievement*. Cleveland: Multilingual Matters.

- _____ (ed.) (1984b). *Placement Procedures in Bilingual Education: Education and Policy Issues*. Clevedon: Multilingual Matters.
- ROMAINE, S. (1989). *Bilingualism*. Oxford: Basil Blackwell.
- _____ (1994). *Language in Society: An Introduction to Sociolinguistics*. Oxford: Oxford University Press.
- ROUCHDY, A. (1992). "Urban and Non-Urban Egyptian Nubian: Is There a Reduction in Language Skill?", en N. Dorian (ed.) *Investigating Obsolence: Studies in Language Contraction and Death*. Cambridge: Cambridge University Press, 259-66.
- SAVILLE-TROIKE, M. (1982). *The Ethnography of Communication*. Oxford: Basil Blackwell.
- SCARCELLA, R. C., E. S. Anderson y S. Krashen (eds.) (1990). *Developing Communicative Competence in A Second Language*. Nueva York: Newbury House Publishers.
- SCHMIDT, A. (1985). *Young People's Dyrbal. An Example of Language Death from Australia*. Cambridge: Cambridge University Press.
- SEARLE, J. R. (1969). *Speech Acts*. Cambridge: Cambridge University Press.
- SHERZER, J. (1983). *Kuna Ways of Speaking: An Ethnographic Perspective*. Austin: University of Texas Press.
- SKUTNABB-KANGAS, T. (1981). *Bilingualism or Not: The Education of Minorities*. Clevedon: Multilingual Matters.
- SPINDLER, G. y L. Spindler (eds.) (1987). *Interpretive Ethnography of Education: At Home and Abroad*. Londres: Lawrence Erlbaum Associates Publishers.
- TERBORG, R. (2006). "La ecología de presiones en el desplazamiento de las lenguas indígenas por el español. Presentación de un modelo", en *Forum Qualitative Sozialforschung/Forum: Qualitative Social Research*, en <http://www.qualitative-research.net/index.php/fqs/article/view/167/373> [consultado el 20 de enero de 2011].
- TIMM, L. A. (1975). "Spanish-English Code-Switching: el Por Qué y How-Not-To", en *Romance Philology*, 28: 473-82.
- UNGERER, F. (1991). "What Makes a Linguistic Sign Successful? Towards A Pragmatic Interpretation of the Linguistic Sign", en *Lingua*, 83: 81-155.
- VAN DIJK, T. A. (1999). *Ideología. Una aproximación multidisciplinaria*. Barcelona: Gedisa.
- VARELA, F. (1990). *Conocer. Las ciencias cognitivas: tendencias y perspectivas. Cartografía de las ideas actuales*. Barcelona: Gedisa.

- WEINREICH, U. (1953). *Languages in Contact*. Nueva York: Linguistic Circle of New York Publication.
- ZIMMERMANN, K. (1992). *Sprachkontakt, Ethnische Identität und Identitätsbeschädigung*. Frankfurt: Vervuert.
- _____ (1999). *Política del lenguaje y planificación para los pueblos amerindios: Ensayos de ecología lingüística*. Frankfurt: Vervuert.