



¿Me permites que te interrumpa?: el fenómeno de las interrupciones en las conversaciones de hombres y mujeres en México

Autor:
Norlén, Sonia

Revista:
Signo y seña

2000, 11, 167 - 180



Artículo



Sonia Norlén

*¿Me permites que te
interrumpa?*

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

Departamento de Español y Portugués
Universidad de Estocolmo

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

1. Introducción

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

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

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

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

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

2. Materiales y procedimiento

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

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

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

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

3. Marco teórico

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

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

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

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

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

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

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

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

Presentación de los resultados

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

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

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

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

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

Las interrupciones

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

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

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

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

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

Baja asertividad:

Ejemplo

σA(1) *No queremos este: no queremos*
σB(2) | sin embargo nunca nos han dicho la
necesidad básica. Reconocemos sí el error.....

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

Directivo:

Ejemplo 2

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

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

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

Ejemplo 3

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

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

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

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

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

A continuación presento algunos ejemplos.

Pedido de clarificación

Ejemplo 4

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

|
9B(2) ¿Qué situación es, permíteme?

9A (3) La situación es que si...

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

Acuerdo

Ejemplo 5

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

|
σB(2) perfecto es una cosa

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

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

Desacuerdo

Ejemplo 6

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

2B(2) | ¡No! pedimos

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

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

Cambio de tema

Ejemplo 7

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

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

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

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

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

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

Conclusiones

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

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

Cuadros

Cuadro 1

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

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

Cuadro 2

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

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

Cuadro 3. Período de preinterrupción. Actitud del hablante

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

Cuadro 4 La interrupción misma.

Actitud de la persona que interrumpe

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

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

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