



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

Autor:

**Bravo, Diana**

Revista:

**Signo y seña**

**2000, 11, 135 -165**



Artículo



Diana Bravo

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

Departamento de Español y Portugués  
Universidad de Estocolmo



## *1. Introducción*

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

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

El propósito de este trabajo<sup>1</sup> es el de dar cuenta de las diferencias y similitudes presentes en el estilo comunicativo de dos grupos de hablantes de español: españoles y mexicanos.

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

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

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

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

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

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

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

Con apoyo en estas reflexiones acerca de las características intrínsecas de las risas, vamos a entender que su ocurrencia en la interacción hablada merece una interpretación positiva en cuanto a su efecto social. Esta interpretación es la que suponemos **habitual**<sup>2</sup> para la señal de risa en la conversación.

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

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

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

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

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

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

## 2. *El corpus*

Los materiales forman parte de un curso de entrenamiento profesional para ejecutivos de empresa. La muestra, parte de un corpus mayor, consta aproximadamente de una hora y media de negociaciones simuladas<sup>4</sup>, grabadas en video en España, en la que participan negociadores españoles, y de la misma duración de negociaciones, grabadas en México, en las que los integrantes son mexicanos. En estos encuentros se negocia la compra-venta de un barco de pesca<sup>5</sup>. Los participantes se distribuyen en un equipo de vendedores frente a

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

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

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

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

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

### *3. El análisis de los materiales*

Con la perspectiva que nos dan nuestros supuestos, por una parte, acerca del tipo de inferencias a que dan lugar en forma habitual las risas y, por otra, a la interdependencia que mantienen con el resto del contexto lingüístico<sup>6</sup>, nuestro estudio se encamina a establecer relaciones significativas entre las risas y las actividades comunicativas que se actualizan mediante las expresiones verbales. A partir de ahí, procuramos deducir los efectos sociales de las inferencias a las que da lugar la ocurrencia de este fenómeno, en el contexto lingüístico concomitante. Por efecto social entendemos las consecuencias positivas o negativas que una determinada actividad comunicativa pueda tener sobre el clima social imperante en la negociación.

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

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



En el nivel verbal del enunciado (cf. Escandell Vidal 1993:33)<sup>7</sup> al cual se sigue o en el que se incluye una risa lo reconocemos como Contexto Verbal de esa ocurrencia particular de risa. A estos contextos, los distinguimos en (1) Temáticos: aquellos que tienen que ver con la progresión de los temas en la negociación y (2) No-temáticos: los que no observan este comportamiento, por ejemplo actividades preparatorias o propias de la conversación más general, dentro de cuyos marcos se realiza la actividad específica de la negociación.

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

(1)<sup>8</sup>

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

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

#### 8. Convenciones:

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

[...] Omitida parte de la transcripción

< > Señal intercalada a la expresión verbal

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

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

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

Ernesto ofrece pagar una suma por el barco:

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

BERNARDO(2)2: ¡sois unos usureros!

X Ra

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

respuesta: **rechazar ofertas: iniciativa**

ERNESTO(2)3: Sí sí, no no((Risa))

Todos. 4 ((Risas))

[...]

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

respuesta: **retomar oferta**

Si bien lo que dice Bernardo produce risas, no se desvirtúa ni se interrumpe la discusión acerca del precio del barco. Se entiende de su expresión verbal que la oferta le parece reducida. Por otra parte, la respuesta de Ernesto en (2)3 no nos deja dudas acerca de que la discusión continúa, siguiendo el pie que da el rechazo de Bernardo en (2)2, (cf. Linell, 1987: 15-17 y Donohue, 1981: 274)<sup>9</sup>

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

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

(2)

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

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

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

CARMELO(2)2: ¡Muy bien!

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

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

TODOS.4:((Risas))

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

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

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

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

H: E: X+Ra

D: (Rb)

10. Usamos hablante en vez de emisor para el responsable del enunciado, con la finalidad de marcar que quien produce la expresión verbal, emite la Ra (cf. Escandell Vidal;1993:31-32).

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

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

#### 4. La interpretación

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

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

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

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

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

La interpretación habitual, que hemos delimitado para la risa, es decir la positiva, es considerada por nosotros como *no marcada*. Esto quiere decir que esta interpretación será reconocida como válida siempre y cuando el contexto<sup>11</sup> no nos indique que hay otra posibilidad. Es decir, suponemos que para mostrar disgusto (nivel personal) y desaprobación (nivel interpersonal) mediante una risa, es necesario que se den circunstancias especiales, ya que para dar lugar a estas inferencias, parecería más adecuado, por ejemplo, el fruncir el ceño.

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

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

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

### Interpretación habitual de la risa positiva en lo interpersonal

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

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

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

### Contextos temáticos para España versus contextos no temáticos para México

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

(3)

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

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

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

X

Ra

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

respuesta: rechazar oferta: hacer evaluación negativa  
personal: iniciativa

ERNESTO(3)3: Sí sí, no no ((Risa))

Rb

Todos(4): ((Risas))

[...]

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

respuesta: retomar oferta: rechazar evaluación negativa  
personal

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



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

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

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

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

Nivel verbal del enunciado: X:

Actividad amenazante inherente:

**Rechazar oferta**

Actividad amenazante agregada y agravante:

**Hacer evaluación negativa personal**

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

Nivel no verbal del enunciado: Ra:<sup>4</sup>

1. Posición: **final**

2. Recepción: Compartida: +Rb

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

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

5. Otros datos: Ocurrencia de risas simultáneas

Interpretación personal/interpersonal:

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

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

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

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

1. Acto comentado (1):

**hacer evaluación negativa personal**

1.1. Contextualización:

**otorgar el carácter de broma a la evaluación negativa personal**

2. Acto comentado (2):

**Rechazar oferta + hacer evaluación negativa personal**

2.1. Contextualización:

**Atenuar la amenaza inherente y la agregada.**

**Efecto social: positivo**

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

15. H:E: X+Ra

D: (Rb)

Utilizando, finalmente, el modelo de interacción que hemos descripto<sup>15</sup>, lo que ocurre en el ejemplo (3) puede formularse como sigue:

H: E: [X = Amenaza inherente + Agravante] + Ra (+ / +)<sup>16</sup>  
D: Rb<sup>17</sup>

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

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

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

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

(4)

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

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

pedido de confirmación de oferta: **iniciativa**

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

respuesta: **confirmación de oferta: iniciativa**

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

respuesta: **rechazo de oferta: iniciativa**

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

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

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

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

**respuesta: sustentar la oferta: iniciativa**

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

**sustentar el rechazo de oferta: hacer advertencia: iniciativa**

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

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

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

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

Nivel verbal del enunciado: X

Actividad amenazante inherente:  
**rechazo a una oferta**

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

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

Efecto social: **negativo**

Actividades atenuantes:

Estrategias atenuadoras:

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

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

Nivel no verbal del enunciado: Ra

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

Interpretación personal/interpersonal:  
**neutra-negativa/positiva**

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

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

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

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

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

Efecto social: **Positivo**

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

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

México

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

D: -Rb

España:

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

D: Rb

En el ejemplo (2), en que los negociadores ya no estaban discutiendo los temas, nos encontramos frente a un contexto no-temático<sup>18</sup>. El modelo de episodio de risas es en los contextos no-temáticos el mismo, tanto entre los negociadores mexicanos como entre los españoles. Este puede representarse así:

México y España:

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

D: Rb

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

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

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

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

CARMELO(2)2: ¡Muy bien!

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

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

TODOS.4: ((Risas))



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

(5)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Nivel verbal del enunciado: X

Actividad amenazante inherente:

**confirmación del rechazo a la oferta**

Actividad amenazante agregada y agravante:

**Recriminar**

Efecto social: **negativo**

Nivel no verbal del enunciado: Ra

1. Posición: **superpuesta**

2. Recepción: **aislada**

3. Interpretación de los gestos y movimientos: **autoafirmación y disgusto**

4. Postura: **próxima/tensa**

Interpretación personal/interpersonal:

**negativa/negativa**

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

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

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

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

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

Modelo (1) M1:

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

Modelo (2) M2:

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

Modelo (3) M3:

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

Modelo (4) M4:

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

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

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

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

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

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

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

## Conclusiones

En los contextos temáticos la función para las ocurrencias de risas es la atenuación de amenazas, tanto para México como para España<sup>19</sup>. Los negociadores mexicanos usan las risas como estrategias pasivas, con la finalidad de eludir la realización de las amenazas y acompañando expresiones atenuadoras ya presentes en el nivel verbal del enunciado. Los españoles emplean, en cambio, estrategias activas, donde la risa otorga a las expresiones verbales, agravantes en el nivel verbal, un carácter humorístico. Como vimos, el modelo usado por los españoles para atenuar las amenazas, en los contextos temáticos es, en parte, coincidente con el usado en los contextos no-temáticos, sin ocurrencia de amenazas, es decir, cuando el punto ilocutivo es sólo el de hacer reír. En cambio, entre los mexicanos, se usa un tipo de risas cuando se trata de atenuaciones, lo que ocurre para este grupo sólo en los contextos temáticos, y otro diferente

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

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

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

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

Referencias

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

Diana Bravo

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

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