

¿CÓMO PEDIR DINERO EN BUENOS AIRES EN EL SIGLO XVIII? UN ENFOQUE PRAGMÁTICO-HISTÓRICO-DISCURSIVO

SALVIO MARTÍN MENÉNDEZ

Universidad Nacional de Mar del Plata/

Universidad de Buenos Aires

1. INTRODUCCIÓN

La lingüística histórica y la historia de la lengua tienen una vasta tradición dentro de los estudios lingüísticos (Malkiel 1954). Tradición no exenta de polémicas acerca de los límites de cada una de ellas (de Granda 1988). En esa tradición pueden encontrarse, si bien aislados, análisis que han abordado los problemas de historia de la lengua desde una perspectiva que privilegia el uso que los hablantes hacen del lenguaje en sus contextos particulares (Apostel 1980, Bax 1981, Cherubin 1980, Jacobs & Jucker 1995). El hecho de centrarse en las categorías de uso y contexto da a este tipo de planteo un enfoque funcional y, en consecuencia, pragmático. Esta postura focaliza la función comunicativa del lenguaje en tanto opción significativa que el hablante realiza condicionado por el contexto en el que está inscripto (Halliday 1979 (1982), 1985).

No hay duda de que hasta hace muy poco (cf. Jucker 1995, para un rastreo histórico de este enfoque), este tipo de estudios ha sido llevado a cabo de manera esporádica. De hecho, si tomamos el concepto de perspectiva pragmática (Verschuere 1987, 1995), nada nos impide hacer un abordaje pragmático-histórico de los textos. Esta postura sostiene que puede analizarse «pragmáticamente» cualquier nivel o interdisciplina ya que lo importante es el punto de vista que se adopta para postular el análisis en cuestión. Centrarse en el uso como elemento vertebrador de los análisis, es adoptar una perspectiva pragmática.

Sin duda, esta perspectiva permite abordar cualquier problema lingüístico «pragmáticamente» pero no establece claras precisiones con respecto a qué unidad de análisis utilizar ni a qué metodología puede dar cuenta de ella.

De ahí se impone la necesidad de limitar los alcances de dicha perspectiva. Por esta razón, modificaré los alcances de esta perspectiva prag-

mática. Sostengo que puede abordarse desde un punto de vista pragmático, i.e. del uso de lenguaje en contexto, cualquier fenómeno del lenguaje que tome como unidad de análisis la interacción discursiva. Además, metodológicamente, debe dar cuenta del relevo de las estrategias discursivas que los participantes, que forman parte de ella, utilizan para intentar lograr hacer efectivo ese intercambio comunicativo.

Esta modificiación, por lo tanto, supone las precisiones a las que anteriormente aludí; se trabajará con discursos como elementos básicos que componen una interacción y con estrategias discursivas como el método mediante el que se puede llevar a cabo su análisis.

Para completar nuestro panorama es necesario, entonces, caracterizar brevemente qué entenderemos por *discurso*, *interacción* y *estrategia discursiva*. Sobre estos tres conceptos básicos se articulará el tipo de análisis que postulo: el análisis pragmático del discurso (Menéndez 1995, 1996).

2. DISCURSO, INTERACCIÓN Y ESTRATEGIAS DISCURSIVAS.

Un *discurso* es la unidad básica del análisis pragmático del discurso. Se propone como un sujeto (discursivo) más un texto. Esto implica que un hablante determinado cuando participa de una interacción se convierte en un sujeto dotado de una intencionalidad que produce un texto. El texto es una unidad semántica caracterizado por el hecho de ser cohesivo (Halliday & Hasan 1976, 1985) y depender del sujeto que lo produce. Permite dar cuenta de una serie de relaciones de naturaleza léxico-gramatical que el sujeto actualiza al producir el discurso. Es el sujeto quien lleva a cabo las opciones que textualmente conforman el discurso. Ellas están limitadas por el sistema léxico-gramatical; son fijas, más allá de que su actualización sea potencialmente infinita en función de las producciones discursivas de las que pueden formar parte.

La *interacción* es un intercambio discursivo que se lleva a cabo en un momento determinado en el que se crean las condiciones para que se puede intentar llevar a cabo un proceso comunicativo. Si bien la comunicación no está siempre asegurada, los grados de exhibición de los supuestos que la condicionan permiten intentar dar cuenta de su relevancia (Sperber & Wilson 1986,).

Los hablantes, por consiguiente, en tanto sujetos discursivos forman parte de interacciones que se llevan a cabo en contextos determinados que ellos constituyen. El paso siguiente es preguntarse por cómo dar cuenta de este tipo de intercambio.

Las *estrategias discursivas* constituyen el principio para lograrlo. Las consideramos como el principio metodológico del análisis pragmático del discurso y las caracterizamos de la siguiente manera: una estrategia discursiva es un plan que un sujeto discursivo lleva a cabo con un fin determinado a partir de la combinación de recursos de distinta naturaleza que le permiten, al menos, intentar lograr ese fin.

Los recursos son marcas gramaticales o pragmático-discursivas. Las primeras están inscriptas en el texto en tanto unidad gramatical. Las segundas, en el sujeto en tanto condición de posibilidad del texto. La combinación de una de cada uno de los tipos señalados permite conformar una estrategia discursiva (Menéndez 1995, 1996)

3. LOS PEDIDOS DE DINERO EN BUENOS AIRES EN EL SIGLO XVIII

Tomaré como *corpus* para mostrar la efectividad de este análisis, un grupo de cartas cuyo tópico se centra en el pedido, por razones diversas, de dinero. Me centraré en la estrategia discursiva de apertura de las cartas que denominaré «Pedido de dinero».

Trataré de mostrar cómo se combinan los recursos anteriormente mencionados para conformar esta estrategia discursiva.

La elección de este tipo de *corpus* no es casual. Interesa en función de su carácter conversacional ya que las cartas proponen un tipo de diálogo a través de la escritura en la que, fácilmente, pueden rastrearse las características de una conversación. De hecho, y a manera de ejemplo, cada una de ellas conforma un turno conversacional que deja claramente precisado el lugar de relevancia transicional que ocupará la respuesta (Sacks, Schegloff & Jefferson 1974, De Rycker 1987).

Pero no nos interesa aquí un relevo estructural de las cartas sino estratégico en relación con el tópico central que las dominan: el pedido del dinero.

El *corpus* está formado por un conjunto de tres cartas del siglo XVIII de acuerdo con la transcripción que aparece en *Documentos para la historia lingüística de hispanoamérica. Siglos XVI a XVII* (Fontanella de Weinberg 1993).

Tomaré dos variables que se inscriben fácilmente en los textos: la primera es la relación entre quien hace el pedido de dinero y quien lo recibe a partir del grado de parentesco que existe entre ambos; la segunda, la o las razones para justificar el pedido.

Me centraré para el análisis en los comienzos de las cartas y, particularmente, en los verbos realizativos explícitos (Austin 1963) para ver como una misma fuerza ilocucionaria (Austin 1963, Searle 1969) aparece de distintas maneras presentada. Pasaré a describir el *corpus* de acuerdo con las variables y la segmentación anteriormente mencionada:

<i>Nro. de carta (en recopilación) y año</i>	<i>Destinador</i>	<i>Destinatario</i>	<i>Parentesco</i>	<i>Texto</i>
12 1767	Francisco Antonio de Basavilbaso	Domingo de Basavilbaso	Hijo/Padre	Padre y Sor <i>suplico</i> a Vmd me remita los treinta y tres ps para este mez de septiembre, pues estoy ya sin medio Rl.
13 1770	María Victoria de Basavilbaso	Manuel de Basavilbaso	Hermana/ Hermano	Hermano de toda mi estimación por Esta <i>paso A suplicarte</i> como me entregues A la portadora que es mi comadre Da. Ugenia Ciento y ochenta pesos que debo a Dn martin perales por los que tiene en su poder barias prendas que balen mucho más.
17 1779	María Aurelia Ros	Manuel de Basavilbaso	Cuñada/ Cuñado	Querido Ermano pr hallarme tan enferma de romatismo. á determinados Ferreros, el qe desde mañana empiese a tomar una tisana, pa despues tomar los baños en tina, y pr hallarme en la ocasión sin dinero, pa tomar una, qe seme proporciona el comprar <i>paso à molestar</i> a Vmd <i>suplicandole</i> me haga favor de mandarme 12 ps.

De acuerdo con nuestro *corpus*, se caracterizará un verbo realizativo explícito como un tipo de verbo que no sólo dice sino que, al mismo tiempo, hace ese decir. He agregado, para cada caso diferentes grados de mitigación (Lavandera 1985). Esta gradación está en directa relación con el efecto que, a partir de esa mitigación, se quiere lograr al llevar a cabo el pedido en función de las variables anteriormente mencionadas. En ellos también se da cuenta de la relación entre el recurso gramatical (la lexicalización del verbo) y el pragmático-discursivo (la fuerza ilocucionaria que conlleva) indispensable para conformar una estrategia.

3.1. Realizativos explícitos

En estos casos, los realizativos son explícitos, es decir, están lexicalizados; por lo tanto, ambos recursos coinciden en la conformación de la estrategia. De acuerdo con nuestro *corpus* encontramos:

Nro. de carta	Forma utilizada	Grado de mitigación
12	suplico	0 [+ directo]
13	paso A suplicar	1 [+/- directo]
17	paso à molestar suplicando	2 [- directo]

Es clara la gradación a la que hacíamos referencia en términos de su lexicalización.

En el primer caso tenemos un caso de un realizativo explícito directo sin mitigación alguna. En este ejemplo, el acto de pedir se lleva a cabo al mismo tiempo que se dice *suplico*, su equivalente. En el texto aparece de la siguiente manera:

Pdre y Sor *suplico* a Vmd me remita los treinta y tres ps para... (12)

El verbo aparece en primera persona singular del presente del indicativo activo.

En el segundo caso, la forma que aparece tiene ya un primer grado de mitigación. Dice el texto:

Hermano de toda mi estimación por Esta *paso A suplicante* como me entregues A la portadora que es mi comadre Da. Ugenia Ciento y ochenta pesos que debo... (13)

En este caso, el verbo aparece mitigado por medio de una frase verbal compuesta por un verbo conjugado más un infinitivo. El grado de mitigación está dado por el hecho de que la acción se manifiesta por medio de ese infinitivo mediatizado por el verbo conjugado *paso* que actúa como elemento de mitigación. A pesar de ello, la fuerza ilocucionaria sigue siendo la que corresponde al acto de pedir, expresado por el infinitivo *suplicar*.

En el tercer caso, el verbo mitiga en un segundo grado de la siguiente manera:

Querido hermano pr hallarme tan enferma de romatismo. á determinados Ferreros, el qe desde mañana empiese a tomar una tisana, pa despues tomar los baõs en tina, y pr hallarme en la ocasión sin dinero, pa tomar una, qe se me proporciona el comprar *paso a molestar* a Vmd *suplicandole* me haga favor de mandarme 12 ps. (17)

En este caso la mitigación tiene un grado mayor ya que si bien la ilocución se conserva, no lo hace la forma en que se lleva a cabo. Tiene el mismo verbo conjugado que la anterior (*paso*) seguido de un infinito (*molestar*) que, a su vez, está seguido por un gerundio (*suplicando*) en el que se lexicaliza la fuerza ilocucionaria de la construcción. Como se ve claramente

hay, en este ejemplo, una frase verbal seguida de dos verboides que gradualmente atenúan, aún más, el efecto del pedido.

Las construcciones con realizativos explícitos quedarían, entonces, así conformadas:

<i>Mitigación</i>	<i>Forma</i>	<i>Texto</i>
Grado 0	1era. persona presente singular indicativo activo	suplico
Grado 1	Frase verbal de 1era. persona del presente singular del indicativo activo + infinitivo	paso A suplicar
Grado 2	Frase verbal de 1era. persona del presente singular del indicativo activo + infinitivo + gerundio	paso à molestar suplicando

El alcance de la perífrasis verbal está también en directa relación con la manera en que se encara el pedido, es decir, cómo se lo hace. La forma del realizativo condiciona el efecto de mitigación de toda la estrategia estableciéndose también distintos grados de direccionalidad ya que el objetivo es el mismo: pedir dinero. Varían, evidentemente, no sólo las cantidades, como es obvio, sino las razones que justifican su pedido. Veamos cómo se da:

<i>Mitigación</i>	<i>Realizativo explícito</i>	<i>Justificación</i>
Grado 0	suplico	pues estoy ya sin medio Rl.
Grado 1	paso A suplicar[te]	que debo a Dn martin perales por los que tiene en su poder barias prendas que valen mucho mas
Grado 2	paso A molestar suplicando[le]	por hallarme tan enferma de romatismo.à determinado Ferreros, el qe desde mañana empiese a tomar una tisana, pa despues tomar los baños en tina, y pr hallarme en la ocasión sin dinero pa tomar una, qe seme proporciona el comprar

Comparando los grados de mitigación de los realizativos explícitos y las justificaciones correspondientes hay una relación directamente proporcional entre la justificación y la forma utilizada para llevar a cabo el acto de pedir.

En el primer caso, la justificación es simple y concreta. En el segundo, la causa se complejiza al dar una serie de detalles. En el tercero, la especificación es aún mayor ya que la serie de detalles son mayores ampliando y complejizando la frase.

Además, hay otro dato interesante: en los dos primeros casos, las justificaciones están a continuación del realizativo; en el tercero, antes. Esto permite inferir que en los dos primeros la necesidad de justificación es menor mientras que en el último es mayor; de ahí, la posición discursiva.

Sin duda, el grado de complejidad se manifiesta, entonces, por la utilización de la forma del realizativo y el modo que adquiere la justificación del pedido. Pero hay otro elemento que, creo, es importante, para encontrar una explicación a estos recursos utilizados en la conformación de la estrategia: la relación de parentesco entre las personas que establecen el intercambio epistolar.

En el primer caso, la relación es *hijo/padre*, en el segundo *hermana/hermano* y en el tercero *cuñada/cuñado*.

Esto confirmaría los grados de mitigación manifiesta en la utilización de los realizativos explícitos y las justificaciones que les siguen que, por lo tanto, tendrían un correlación directa.

De acuerdo con nuestro *corpus*, entonces, se hace manifiesto tres grados de confianza representados en las relaciones familiares, la justificación del pedido y la forma del verbo realizativo explícito utilizado. La gradación marcada va desde mayor confianza a menor confianza y encuentra su explicación en la relación de parentesco que quedaría así ejemplificada:

<i>Grado de mitigación</i>	<i>Parentesco</i>	<i>Realizativo explícito utilizado</i>	<i>Posición discursiva de la justificación</i>
0	hijo/padre [+confianza]	suplico	después del realizativo explícito
1	hermana / hermano [+/- confianza]	paso A suplicar	después del realizativo explícito
2	cuñada / cuñado [- confianza]	paso a molestar suplicando	antes del realizativo explícito

Es, por lo tanto, importante ver cómo el uso de las formas constituye el contexto discursivo en el que ese uso adquiere una función comunicativa específica.

El relevamiento estratégico permite, justamente, dar cuenta de la constitución del contexto en términos de opciones elegidas por los hablantes a partir de fines comunicativos determinados.

En este caso en particular, se opta por el pedido explícito en distintos grados a partir no del tipo de pedido (todos piden lo mismo, dinero) sino de la relación de parentesco que condiciona la forma del realizativo explícito por el que se opta.

La opción, por lo tanto, está contextualmente condicionada. Este condicionamiento permite dar cuenta del funcionamiento de las formas en contexto. Si la función es el uso, este queda claramente expresado a partir de las distintas variantes que exhiben los grados de mitigación represen-

tados en las formas verbales (simples o perifrásticas) y en la posición de la justificación del acto de pedir (antes o después de la forma o perífrasis verbal).

Queda claro, entonces, que el uso de esta estrategia discursiva está condicionada por el grado de parentesco que, a su vez, condiciona también el alcance de la justificación y la forma elegida para llevar a cabo el acto de pedir.

4. CONCLUSIÓN

Esta conclusión se desprende de nuestra evidencia discursiva que habrá que contrastar con otras. Pero no puede decirse que la correlación establecida no tenga una lógica discursiva coherente. A mayor proximidad en la relación de parentesco, mayor es la confianza que se permiten utilizar en las formas verbales para llevar a cabo el acto de pedir. Esto se hace manifiesto en los recursos que se utilizan en la conformación de la estrategia discursiva analizada en términos de formas verbales simples o perifrásticas.

BIBLIOGRAFÍA

- Apostel, L. 1980. Pragmatique et linguistique diachronique. En *Recherches de linguistique. Hommages à Maurice Leroy*. Bruxelles: Éditions de l'Université de Bruxelles, 8-19.
- Austin, J. 1962. *How to do things with words*. Oxford: Clarendon Press.
- Bax, M. 1981. Rules for ritual challenges: a speech convention among medieval knights. *Journal of Pragmatics* 5: 423-444.
- Cherubin, D. 1980. Zum Programm einer historischen Sprachpragmatik. En Sitta, H. (ed.) *Ansätze zu einer pragmatischen Sprachgeschichte. Zürcher Kolloquium 1978*. Tübingen: Niemeyer, 3-21.
- de Granda, G. 1988. Historia social e historia lingüística en Hispanoamérica. En: *Lingüística e historia. Temas hispanoamericanos*. Valladolid: Universidad de Valladolid, 203-213.
- de Rycker, T. 1987. Turns at writing: The organization of correspondence. En Verschueren, J. & Bertuccelli-Pappi, M. (eds.) *The pragmatic perspective*. Amsterdam: Benjamins.
- Fontanella de Weinberg, B. (ed.) 1993. *Documentos para la historia lingüística de hispanoamérica. Siglos XVI a XVIII*. Anejos del Boletín de la Real Academia Española LIII. Madrid: Real Academia Española.
- Givón, T. 1979. *Mind, Code and Context. Essays in Pragmatics*. New Jersey: L. Erlbaum.
- Halliday, M. 1979. *El lenguaje como semiótica social*. México: FCE, 1982.
- , 1985. *An Introduction to functional grammar*. London: Edward Arnold.
- Halliday, M. & Hasan, R. 1976. *Cohesion in English*. London: Longman.
- , 1979. *Language, context, and text*. Oxford: Oxford University Press.
- Jacobs, A. & Jucker, A. 1995. The historical perspective in pragmatics. En Jucker, A. (ed.) *Historical Pragmatics*. Amsterdam: J. Benjamins, 3-36.
- Jucker, A. 1994. The feasibility of historical pragmatics. *Journal of Pragmatics* 22: 533-536.
- Jucker, A. (ed.) 1995. *Historical Pragmatics*. Amsterdam: J. Benjamins.

- Lavandera, B. 1984. *Variación y significado*. Buenos Aires: Hachette.
- , 1985. Decir y aludir: una propuesta metodológica. *Filología* XX(2):21-31.
- , 1985. *Curso de lingüística para el análisis del discurso*. Buenos Aires: CEAL.
- Levinson, S. 1983. *Pragmatics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Malkiel, Y. 1954. Language History and Historical Linguistics. En *Romance Philology* 7:65-76.
- May, J. 1993. *Pragmatics. An Introduction*. London: Routledge.
- Menéndez, S. M. 1993. El problema de la unidad de análisis en las teorías pragmático-lingüísticas. *Anuario de Lingüística Hispánica* IX: 125-136.
- , 1995. El análisis pragmático del discurso. En Menéndez, S. M. (ed.) *Análisis pragmático del discurso. Perspectivas, métodos, alcances*. Buenos Aires: SIM Ediciones, 1-15.
- , 1996. Hacia el análisis pragmático de discurso: una introducción. En Menéndez, S.M. (ed.) *Cuadernos de la cátedra de Lingüística: Análisis pragmático del discurso. Propuestas y prácticas*. Año 1, Nro. 1. Buenos Aires: Facultad de Filosofía y Letras (UBA), 5-23.
- Sacks, H, Schegloff, E, & Jefferson, G. (1974). A simplest systematics for the organisation of turn-taking in conversation. *Language* 50 (4): 696-735.
- Searle, J. 1969. *Speech Acts*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sperber, D. & Wilson, D. 1986. *Relevance. Communication and cognition*. Harvard: Harvard University Press.
- Verschuieren, J. 1987. Pragmatics as a Theory of Linguistic Adaptation. *IpRA Working Document 1*.
- , 1995. The Pragmatic Perspective. En: Verschueren, J, Östman, J. & Blommaert, J. *Handbook of Pragmatics. Manual*. Amsterdam: Benjamins.
- Van Dijk, T. & Kinstch, W. 1983. *Strategies for discourse comprehension*. New York, Academic Press.