



PONTIFICIA **UNIVERSIDAD CATÓLICA** DEL PERÚ

Esta obra ha sido publicada bajo la licencia Creative Commons  
Reconocimiento-No comercial-Compartir bajo la misma licencia 2.5 Perú.

Para ver una copia de dicha licencia, visite  
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/pe/>



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ



**EL PEDIDO DE MANO ANDINO: RIMAYKUKUY**  
**Análisis del discurso desde una perspectiva etnográfica y**  
**pragmática**

**Tesis para optar el Título de Licenciado en Lingüística que**  
**presenta**

**Magaly Grández Avila**

**Lima, 2008**

## ÍNDICE

1. Introducción	2
2. Marco teórico	3
3. Corpus y metodología	11
4. Análisis e interpretación de los datos	16
1.1 El chamuyo	17
1.1.1 Caracterización contextual	17
1.1.2 Rutinas comunicativas y reglas de interacción	19
1.2 El ruego	35
1.2.1 Caracterización contextual	36
1.2.2 Rutinas comunicativas y reglas de interacción	37
1.3 La declaración del compadrazgo	49
4.3.1 Caracterización contextual	49
4.3.2 Rutinas comunicativas y reglas de interacción	49
5. Conclusiones	52
Bibliografía	

# EL PEDIDO DE MANO ANDINO: RIMAYKUKUY

## Análisis del discurso desde una perspectiva etnográfica y pragmática

### 1. INTRODUCCIÓN

Un interés especial por el fenómeno pragmático-discursivo de la lengua motivó la realización de este estudio y, más aún, la tendencia de la pragmática contemporánea que toma como punto de partida en la investigación al discurso y no a puros enunciados aislados desprovistos del contexto sociocultural en el que son realizados, el cual participa significativamente tanto en su producción como interpretación.

Esta tesis es producto de un estudio que toma distintas herramientas teóricas que proporciona el análisis del discurso, en especial aquellas que corresponden a la etnografía de la comunicación y la teoría pragmática, que permiten dar cuenta de un evento comunicativo de gran riqueza lingüística y cultural como es *el pedido de mano*<sup>1</sup>. Conscientes de los diferentes matices que este evento adopta en su realización dependiendo del bagaje cultural de sus participantes, se eligió aquel que tiene lugar en un contexto andino y que adopta el nombre quechua de *rimaykukuy*.

Un evento comunicativo como el *pedido de mano* presenta una serie de rutinas verbales y no verbales así como comportamientos ritualizados, estructurados y gobernados por normas y expectativas culturales, cuyo conocimiento forma parte de la competencia comunicativa de los hablantes, la cual no solo orienta su actuar, de modo que puedan desenvolverse acorde a la situación, sino también la interpretación de diversas conductas lingüísticas.

Este estudio busca describir las rutinas comunicativas que caracterizan a este evento, dar cuenta de las estrategias pragmático-discursivas que los participantes emplean y explicar la manera como son entendidas por sus

---

<sup>1</sup> Entendido como aquel evento que antecede al matrimonio, donde la pareja se compromete formalmente, por lo general ante sus respectivas familias, a establecer lazos conyugales.

principales actores y, más aun, analizar aquellos significados menos explícitos que subyacen y median su aplicación.

## 2. MARCO TEÓRICO

El análisis del discurso es una disciplina lingüística que ofrece, como bien manifiesta Deborah Cameron (2001), distintas herramientas teóricas desde sus diversos enfoques – la etnografía de la comunicación, la pragmática, el análisis de la conversación, la sociolingüística interaccional y el análisis crítico del discurso.

Si bien cada una de estas disciplinas ofrece herramientas de investigación valiosas, es preciso indicar que al ser esta una primera aproximación al fenómeno en cuestión, *el pedido de mano andino*, son los enfoques etnográfico y pragmático aquellos que han iluminado esta investigación y han hecho posible ofrecer al lector una descripción panorámica o, en términos de Cameron (2001), *a big picture* del evento, haciendo referencia constante al contexto sociocultural en el que este ocurre; así como, un análisis de aquellos principios pragmáticos que guían la producción e interpretación de significados durante su realización.

Cameron (2001) sostiene que la etnografía de la comunicación estudia la forma como se usa y entiende la lengua en relación con el contexto cultural. Hymes (1966, citado por Saville-Troike 2005), pionero de esta corriente, afirma que el conjunto de normas que gobierna el uso apropiado del lenguaje de acuerdo al contexto constituye la *competencia comunicativa* del hablante. En este sentido, se puede afirmar que la etnografía del habla, busca dar cuenta de dicha competencia y, además, de la manera como opera en distintas comunidades de habla en particular. Ello coincide, precisamente, con la finalidad de esta investigación: dar cuenta de aquel conocimiento que guía la conducta comunicativa de los hablantes de una comunidad andina en un evento comunicativo como *el pedido de mano*.

Hymes (1972, citado por Saville-Troike, 2005) propone tres unidades de análisis para describir y analizar la comunicación: *la situación comunicativa*, como unidad mayor, es el contexto social en el cual ocurre la comunicación y está constituida por actividades lingüísticas y no lingüísticas, por ejemplo: una cena familiar, una fiesta, un juicio, etc.; *el evento o suceso comunicativo*, constituido por actividades que solo pueden realizarse a través del lenguaje y que obedecen a un mismo propósito o tema general y cuyos participantes principales son los mismos a lo largo de su realización, por ejemplo: una llamada telefónica, la narración de un cuento, un chisme; y *los actos de habla*, que son enunciados que tienen una intención comunicativa determinada y que constituyen la unidad básica de toda comunicación, por ejemplo: un saludo, una secuencia pregunta-respuesta, un insulto<sup>2</sup>.

Debido a que la identificación de estas tres unidades de análisis resulta, a veces, conflictiva, puesto que tienen límites difusos o irreconocibles, que impiden diferenciar, por ejemplo, una situación de un evento o un suceso de un acto comunicativo, Saville-Troike afirma que es básico, en la etnografía, que las unidades utilizadas para segmentar, ordenar y describir los datos estén determinadas por las categorías que reconoce el grupo que las usa, y pueden incluir, pero no tienen por qué limitarse a, las categorías a priori del investigador (2005: 42). El pedido de mano constituye, según la autora, un evento comunicativo que tiene un tema y un fin en particular y que está constituido por una serie de actos de habla. Si bien se puede catalogar al *pedido de mano andino* como un evento comunicativo, es preciso indicar, como bien señalan nuestros entrevistados, que este está constituido por tres momentos bien diferenciados que constituyen unidades distintas de análisis, formadas por una secuencia de acciones comunicativas que se organizan, también, en torno a un objetivo en particular. Este punto será retomado más adelante al analizar los datos.

---

<sup>2</sup> Con respecto a los actos de habla, Saville-Troike señalan que estos pueden ser verbales o no verbales. En un suceso comunicativo, el silencio puede ser un acto comunicativo convencional e intencional utilizado para interrogar, prometer, negar, etc., ello según las normas de interacción de cada comunidad de habla.

Las nociones de rutinas y rituales son de particular importancia para la etnografía de la comunicación y lo son también para este estudio. En un evento comunicativo como el pedido de mano, se evidencia una serie de rutinas comunicativas que Saville-Troike(2005) define como emisiones fijas, o actos de habla preestablecidos, cuya comprensión requiere de un conocimiento cultural compartido, ya que son por lo general, de naturaleza metafórica y, por tanto, deben interpretarse en un nivel no literal. Estas marcan, por lo general, las fronteras de los sucesos comunicativos, por ejemplo, su apertura y su cierre. Así, se puede mencionar a los saludos, despedidas, cumplidos, y otras fórmulas convencionales.

Con respecto a los rituales, Saville-Troike (2005) sostiene que estos están compuestos de rutinas que reciben una significación cultural mucho mayor por ser parte de un contexto ritual y no de cualquier encuentro cotidiano. Según Leach (1976, citado por Saville-Troike 2005), debido a que el grupo de participantes de un evento ritual conoce de antemano su significado total y las rutinas que en él se presentan, se explica por qué aun cuando el receptor de un mensaje ritual recoge información a través de una variedad de canales sensoriales simultáneamente, durante un período determinado de tiempo, todas esas sensaciones se suman en un solo mensaje. Saville-Troike señala, además, que los rituales marcan límites de cambios importantes en el estatus social del ser humano. Existen, pues, ritos de pubertad, casamientos, funerales, ceremonias de graduación, entre otros. En este sentido, se puede considerar al *pedido de mano andino* como un evento ritual constituido, a su vez, por una serie de rutinas comunicativas determinadas y esperables por sus participantes.

Además de su contribución en la definición de nociones fundamentales para este estudio, la etnografía del habla ofrece una serie de métodos para estudiar las conductas comunicativas de los hablantes en un evento comunicativo en particular. Hymes (citado por Cameron 2001) propone, por ejemplo, un marco metodológico que ha sido de gran utilidad y que consiste en la identificación y descripción de los diversos componentes de un evento comunicativo, tales como: los participantes, el marco, que incluye aspectos

físicos de la situación, como el lugar, la fecha, la estación de año en la que ocurre; el fin o propósito del suceso, el tono emocional de los participantes, el mensaje, la secuencia de actos, las reglas de interacción o propiedades que los participantes deben observar, y las normas de interpretación, que les permiten realizar inferencias con respecto a lo que acontece. Como bien afirma Cameron (2001), un marco de esta naturaleza permite al investigador organizar sus observaciones, pero más aún, constituye, como plantea, Deborah Schiffrin (1994) un instrumento exploratorio que permite no solo dar cuenta de las características particulares de un evento determinado sino también explicarlas en función de su significación cultural y social.

Con respecto al aporte metodológico de la etnografía del habla en este estudio, cabe señalar, también, las sugerencias de Peter Auer (1995) para la recolección de los datos en la investigación. Esta implica, según dicho autor, la reconstrucción de una realidad social que debe contemplar ciertos principios. Así tenemos, el principio de selección, que consiste en la delimitación y análisis de los fenómenos lingüísticos más saltantes o relevantes de una situación comunicativa determinada; el principio de reconstrucción, que consiste en relacionar aquellos fenómenos seleccionados con su contexto sociocultural; la naturalidad y autenticidad son también fundamentales en todo trabajo etnográfico pues durante el proceso de construcción de los datos, el investigador debe mantenerse objetivo y evitar, en lo posible, que su presencia y los métodos de recolección que emplee afecten la naturalidad del evento y lo conduzcan a utilizar una información sesgada o distorsionada, alejada de la realidad a la que intenta aproximarse; en este sentido, son, según Auer, las técnicas de investigación no directivas<sup>3</sup> las más recomendables por no afectar la conducta lingüística de los participantes y permitir obtener los datos de primera fuente; entre estas podemos mencionar la grabación en audio o video de eventos públicos y la observación (no participativa). Sin embargo, las técnicas directivas, como la entrevista y la observación participativa, pueden ayudar, indudablemente, a complementar la información obtenida. Con respecto a la técnica de la entrevista, las observaciones de Rosana Guber

---

<sup>3</sup> El autor utiliza el término “no intrusivo” para referirse a estas técnicas de investigación.



(2004) han sido de gran aporte. Una aproximación inicial por parte del investigador a los futuros entrevistados a través de una, o más de una, conversación informal antes de introducir los objetivos centrales de su estudio es recomendable. Ello le permitirá hacer las preguntas correctas de acuerdo a las características de cada informante. Según Guber, mientras el investigador conozca más a sus entrevistados, mejores serán sus preguntas y, más aún, las respuestas que reciba de ellos.

En cuanto a la teoría pragmática, Cameron (2001) sostiene que corresponde a un segundo nivel en el análisis del discurso, después de la etnografía del habla, que estudia los principios que gobiernan el uso de la lengua, tanto en su producción como interpretación, para expresar significados que van más allá del significado oracional de los enunciados. Sin embargo, como señala Blum Kulka (2000), más que centrarse en el estudio de enunciados aislados, la pragmática contemporánea toma como unidad de análisis al discurso, entendido como *secuencias extensas de texto y habla reales*, y se plantea como objetivo el desarrollo de *una teoría exhaustiva de las relaciones entre el uso del lenguaje y los contextos socioculturales*. Según el autor, es indispensable que los estudios pragmáticos se alimenten de teorías y métodos desarrollados por campos afines, tales como la etnografía del habla, para el estudio de la comunicación humana.

Este estudio ha recogido los aportes de diversas teorías pragmáticas como la propuesta por Grice (1975) con respecto al principio de cooperación y las máximas conversacionales que gobiernan la comunicación, como son la máxima de cantidad, calidad, relevancia y manera. Si bien hay situaciones en las que los participantes violan, a veces deliberadamente, dichas máximas, el principio de cooperación, según Grice (1975), nos orienta siempre a reconstruir el mensaje a través de un proceso inferencial cuyo éxito depende, en gran medida, de los conocimientos con los que contamos para la interpretación o , mejor dicho, de nuestra competencia comunicativa.

Así también, los aportes de la teoría de los actos de habla y, más, específicamente de Searle (1976), han sido recogidos en esta investigación.

Dicho autor propone a partir de las teorías de Austin (1962), una clasificación de los tipos de actos de habla de acuerdo a su fuerza ilocutiva, como son los actos de habla representativos, directivos, comisivos, expresivos y declarativos; y plantea una serie de condiciones necesarias para llevarlos a cabo. Si bien dicha clasificación ha sido discutida por diversas investigaciones debido al carácter universal que Searle intenta acuñarles, de gran valor para este estudio ha sido su contribución de centrar la atención en el fenómeno de los actos de habla indirectos, entendidos como actos cuyo significado literal no expresa su fuerza ilocutiva o intención comunicativa; y proponer una teoría de los mismos.

Searle (1976) distingue dos tipos de actos de habla indirectos: los convencionales, gobernados por convenciones o fórmulas fijas bien establecidas en la comunidad de hablantes como, por ejemplo, la fórmula *¿podrías abrir la ventana?*, que constituye, más que una interrogación que busca confirmación, una directiva cuyo significado equivale al del enunciado *abre la ventana*; y los no convencionales, cuyo rango de potenciales interpretaciones es mucho mayor que el de los convencionales. Su interpretación depende, según Blum-Kulka (2000), del contexto situacional donde dichos actos ocurren. Así, por ejemplo, el mismo mensaje *abre la ventana* pudo haber sido realizado a través del enunciado *hace mucho calor aquí*, para cuya interpretación hay muchas posibilidades abiertas. Como bien manifiesta este autor, la interpretación de los actos de habla indirectos está íntimamente ligada al grado y tipo de convencionalidad de los mismos.

Finalmente, tenemos a la teoría pragmática de la cortesía verbal, que constituye uno de los ejes centrales del análisis en esta investigación. Brown y Levinson (1987), los pioneros de dicha teoría, presentan, a partir de la noción de cara, introducida por Goffman (1967), entendida como la imagen o estima social que todo individuo reclama para sí mismo y desea que los otros reconozcan, una clasificación de las diversas estrategias de cortesía que un individuo puede emplear al interactuar con los demás. Así tenemos, a las estrategias de cortesía positiva, que se utilizan cuando la cara positiva de los participantes, es decir, la necesidad de todo individuo de ser aceptado y apreciado por los otros, se ve amenazada; y las estrategias de cortesía

negativa, que entran en juego para proteger su imagen negativa, es decir, la necesidad del individuo de desenvolverse libremente sin intromisión alguna.

La necesidad de proteger la imagen de los participantes en la interacción a través de estrategias de cortesía surge, según esta teoría, del hecho de que la mayor parte de los actos de comunicación constituyen una amenaza inherente a la cara del otro. Brown y Levinson (1987) señalan que ante una situación en la que el acto resulta amenazante, el individuo puede optar por no realizarlo, es decir, en términos de Blum Kulka (2000), desentenderse. Si, por el contrario, opta por realizarlo, entonces deberá decidir si lo hace de manera directa, *on record*; o indirecta, *off record*. Hacerlo directamente implica realizar el acto sin mitigación alguna, de la manera más directa posible; o, por el contrario, con cierta mitigación, a través de estrategias de cortesía positiva o negativa. Realizarlo indirectamente implica, por otro lado, llevar a cabo el acto de manera tan indirecta que su interpretación solo puede resolverse por implicatura, sin poder hacer responsable al hablante de ninguna intención comunicativa.

La elección entre estas distintas posibilidades está determinada, según Brown y Levinson (1987), por tres variables contextuales, de tipo sociológico, como son la distancia o grado de familiaridad entre los participantes, las relaciones de poder entre ellos, y el grado de imposición o amenaza del acto a la cara del otro, según la cultura dada. Con respecto a estas variables, resulta pertinente señalar los aportes de Ron Scollon y Suzanne Wong Scollon (2001) quienes estudian la relación entre cortesía y poder. A partir de lo propuesto por Brown y Levinson (1987), estos autores llegan a la conclusión de que el poder es, definitivamente, el factor preponderante en la elección de las estrategias de cortesía. Ello puesto que tanto la distancia como el grado de imposición del acto comunicativo están supeditados a las relaciones jerárquicas entre los participantes, las cuales están determinadas, según los autores, por diversos factores: la riqueza, el estatus social, la edad, el género, la educación, la fuerza física, la belleza, etc.

Con respecto a las estrategias de cortesía, cabe mencionar también los aportes teóricos de Henk Haverkate (1994) quien, a partir de lo propuesto por Brown y Levinson y otros autores tales como Searle (1976), Grice(1975) y Goffman (1967), hace un estudio del fenómeno de la cortesía en la lengua española y ofrece además una clasificación de los actos de habla orientados a satisfacer la cara positiva del individuo, tales como el saludo, el cumplido, el agradecimiento, la disculpa; y aquellos orientados a satisfacer su cara negativa, tales como la exhortación a través de actos de habla indirectos.

De especial interés es el artículo de Gigs Mulder (1991), quien a partir de conversaciones cotidianas concretas en castellano, hace un análisis detallado del funcionamiento de la cortesía tanto positiva, mediante la cual los participantes se aproximan y expresan solidaridad; como negativa, a través de la cual se evita influir en la voluntad o independencia del otro. Según la autora, la cortesía positiva y negativa son fuerzas opuestas de aproximación y alejamiento respectivamente que si bien suelen manifestarse, a través de diversas estrategias, ello no quiere decir que ambas ocurran por separado en el discurso o que sean excluyentes, sino que ambos tipos de cortesía pueden combinarse, es más, como bien señala Mulder (1991), existen estrategias verbales que sirven para manifestar tanto cortesía positiva como negativa.

Por último, el artículo de Blum Kulka (1987), con respecto a la relación entre la cortesía y los actos de habla indirectos, ha sido pieza importante para el análisis. El autor parte de la idea propuesta por Brown y Levinson (1987), quienes señalan que parece ser un principio de cortesía aceptado que *“cuanto más indirecto es un enunciado, su grado de cortesía es también mayor”*. Blum Kulka (1987) relaciona este principio de cortesía con los dos tipos de actos de habla indirectos, que se explicaron anteriormente: convencionales y no convencionales.

El acto indirecto no convencional, aquel cuya interpretación tiene muchas posibilidades abiertas y en el cual no se puede atribuir al hablante ningún tipo de responsabilidad con respecto a lo dicho, es el más indirecto de todos. Sin embargo, observa el autor, el hecho de que sea el más indirecto, no

implica que sea, también, más cortés. Por el contrario, su contenido oscuro o ambiguo puede ir en detrimento de la comunicación y poner a sus participantes en una situación conflictiva. En este sentido, son, según Blum Kulka, los actos indirectos convencionales, cuya interpretación forma parte del significado potencial del enunciado, aquellos que cuentan con una carga de cortesía garantizada y reconocida por sus participantes.

Además de recoger los aportes teóricos de las corrientes anteriormente mencionadas, la familiarización con el evento comunicativo que es materia de estudio y con investigaciones que se hayan hecho al respecto era necesaria.

Si bien la bibliografía al respecto es escasa, de gran utilidad han sido los aportes de estudios como el realizado por Alejandro Ortiz (2001), quien ofrece en su obra una serie de aproximaciones sobre los estilos de vida y los ideales de la pareja en los andes, en donde hace una breve descripción del pedido de mano andino conocido como *rimaykukuy*. Según el autor, en este evento se discuten los requerimientos elementales para la unión de la pareja y se negocian las preferencias tanto sociales como de los padres ante su eventual realización. Es también, según Ortiz, una ceremonia que marca un importante cambio en la vida de los novios y en la de sus respectivas familias.

Además de este estudio, se cuenta, también, con un trabajo etnográfico realizado por Oladipo Salami (2005) con respecto al pedido de mano en la comunidad de los Yoruba de Nigeria. Este breve artículo ha sido muy útil como un ejemplo de aplicación del marco metodológico e interpretativo que ofrece la etnografía del habla para estudiar un fenómeno de la misma naturaleza del que se busca dar cuenta en esta investigación.

### 3. CORPUS Y METODOLOGÍA

La perspectiva metodológica de este estudio responde, en primer lugar, a su enfoque cualitativo y a su alcance exploratorio, ello debido a la escasa información relacionada al problema de investigación planteado, al menos desde una perspectiva lingüística en el contexto sociocultural elegido.

De acuerdo a la muestra a utilizar, este resulta ser un estudio de casos cuya unidad básica de investigación la constituyen dos casos-tipo de pedido de mano, los cuales tuvieron lugar en dos comunidades andinas llamadas Lliupapuquio y Umaca, ubicadas a una hora, aproximadamente, de la ciudad de Andahuaylas, provincia localizada en los Andes centro sureños del Perú.

Las técnicas empleadas para la recopilación o construcción de los datos son la grabación y la entrevista. La grabación en video permitió reproducir el evento en cuestión en las comunidades señaladas. Para ello se realizaron dos visitas en los meses de junio y setiembre. En la primera, visité la comunidad de Umaca y me puse en contacto con algunos de sus miembros. Gracias a Virginia Zavala<sup>4</sup>, quien realizó estudios en dicha comunidad años atrás y cuyos lazos de amistad con la gente de este lugar favorecieron, sin duda, la recopilación de información en esta investigación, me contacté, primeramente, con Victorino Lloclla, responsable del área de Defensa Civil en la alcaldía de Andahuaylas, quien se desempeñó durante varios años como profesor en Umaca. Victorino me presentó a algunos miembros de la comunidad y les explicó el motivo de mi visita.

Durante los primeros días pude entablar conversaciones de tipo informal con algunos miembros para conocer la realidad de la comunidad. El presidente de la comunidad, por ejemplo, me brindó información detallada acerca del número de familias, la situación educativa, los principales medios de sustento, la migración y sus principales necesidades. Así, se sabe que en Umaca, la mayoría de sus pobladores no son oriundos de la comunidad sino que migraron hace varios años de otras comunidades. Tanto hombres como mujeres, niños, jóvenes y ancianos, se dedican al trabajo en el campo, así como a la venta de sus productos en las ferias que se organizan en la ciudad cada fin de semana, razón por la cual se mantienen en constante contacto con ella. Algunos de los varones de la comunidad viajan temporalmente a la selva para hacer frente a la escasez económica. Los habitantes de esta comunidad hablan quechua

---

<sup>4</sup> Virginia Zavala es doctora en sociolingüística y profesora de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Trabajó en el programa de educación de la Cooperación Técnica Alemana en el Perú y publicó, a partir de un estudio realizado en esta comunidad andina, *Desencuentros con la escritura: escuela y comunidad en los andes peruanos*.

aunque hay también una gran presencia del castellano, que se habla desde muy temprana edad y cuyo aprendizaje se fomenta en la escuela de la comunidad en donde se ofrece solo educación primaria.

En los siguientes días realicé un total de seis entrevistas semiestructuradas<sup>5</sup>, de unos 20 minutos de duración, que se centraron en recopilar información acerca del pedido de mano y a partir de las cuales pude ir reconstruyendo una realidad que los mismos miembros de la comunidad ofrecieron, voluntariamente, representar.

Los miembros de la comunidad se organizaron de modo tal que su representación se ajustara lo más posible a la realidad. Conscientes de que un pedido de mano real difícilmente puede ser representado en una hora de grabación, los participantes acordaron representar solo aquellas partes que reconocen como fundamentales y características de tal evento: una parte introductoria, en la que los padres del joven acuden a la casa de la futura novia, por lo general, con pretextos y regalos para conocer y suavizar los ánimos de los dueños de casa; una segunda parte, en la que los padres del joven hacen explícito el pedido de mano, y una tercera parte, en la que ambas familias, después de haber aceptado y acordado la unión de sus hijos, toman ciertos acuerdos con respecto al futuro de la pareja y establecen entre ellos un nuevo lazo social: el compadrazgo. Estas tres etapas no tienen que darse una tras otra en un mismo día, sino, por el contrario, es usual el rechazo en la primera visita, ya sea durante el primer momento introductorio o ni bien iniciada la segunda etapa. Ello exige, como afirman, nuestros informantes, posteriores visitas de la parte interesada.

La representación se realizó en casa de Natividad, una de nuestras informantes, miembro de la comunidad, cuyo entusiasmo fue un gran ingrediente para su realización. En primer lugar, se preparó un gran banquete

---

<sup>5</sup> Los entrevistados fueron el presidente de la comunidad, de 40 años de edad; el señor Alejandro Leguía, anciano de la comunidad, Natividad y Aurelia, de 40 años de edad aproximadamente, madres de familia que han sido participantes en más de una ocasión de un evento como el pedido mano, Rebeca, joven de 20 años de edad que meses atrás fue protagonista del rimaykukuy y Margarita, mujer de 50 años de edad aproximadamente, madre de familia que posee junto a su esposo un pequeño establecimiento en la comunidad.

para los padres de la supuesta novia como un gesto de cortesía que la familia del joven *casamentero* debía mostrar con todos los presentes, sobre todo durante la segunda y tercera etapa del evento. Luego, una vez acordado sus roles en la representación y preparado sus discursos, en quechua, puesto que un evento ritual como este se realiza en la lengua materna, los actores entraron en escena.

El material obtenido a partir de esta grabación fue, indudablemente, valioso, puesto que permitió contrastar la información obtenida en las entrevistas con dicha representación e identificar aquellos sucesos más saltantes que caracterizan a este evento.

A fines de setiembre se realizó una segunda visita. Gracias a Victorino Lloclla, pude contactarme con un reconocido folklorista de la ciudad andahuaylina, el señor Abel Medina<sup>6</sup>. Actualmente, dueño de un estudio videográfico que cuenta con decenas de videos de eventos costumbristas, típicos de la zona, el señor Medina trabajó con instituciones extranjeras interesadas en conocer las diferentes expresiones culturales del lugar. En el 2000, realizó, por ejemplo, un material videográfico, de más de dos horas de duración, en la comunidad de Lliupapuquio donde se muestran los distintos rituales que el hombre andino experimenta a lo largo de su vida. Un episodio de este material llamó mi atención: el referente al rimaykukuy o pedido de mano andino. Para la grabación, explica el señor Medina, se necesitó de la colaboración de miembros de la misma comunidad cuya presencia no perturbe, en lo posible, el curso del evento. Esta fue también una representación, aunque preparada con mayor anticipación, en donde se trabajaron hasta los más mínimos detalles, por ello tardó meses en realizarse.

Después de haber revisado este material, acudí a la comunidad de Lliupapuquio. El profesor Urbano Quispe<sup>7</sup>, quien se desempeña actualmente

---

<sup>6</sup> El señor Medina, de 60 años de edad, es conocido en la zona por los materiales videográficos que ha elaborado. Sus chanzas, o parodias, de personajes públicos de la ciudad le han otorgado reconocimiento, además de las grabaciones de los carnavales que se realizan cada año en Andahuaylas y otras ciudades.

<sup>7</sup> Urbano Quispe, de 40 años de edad aproximadamente, fue contactado gracias a Victorino Lloclla, con quien trabajó como docente hace algunos años.



como director de la escuela de la comunidad, me brindó información acerca de ella. Se sabe que sus habitantes son, en su mayoría, oriundos de la comunidad y se dedican al trabajo en el campo, especialmente en el caso de los varones, y quehaceres de hogar, comedor o wawawasis, en el caso de las mujeres. Su lengua materna es el quechua, la cual predomina en la comunidad. Si bien algunos miembros pueden entender el español con dificultad, la producción en esta lengua es prácticamente nula. Lliupapuquio, a diferencia de Umaca, asegura el profesor Quispe, es una comunidad mucho más cerrada y conservadora en cuanto a sus tradiciones y costumbres debido al escaso contacto con la ciudad<sup>8</sup>. Gracias al profesor Quispe pude contactarme con algunas personas del lugar y realizar tres entrevistas semiestructuradas<sup>9</sup> para contrastar la información obtenida en el video y saber hasta qué punto las costumbres reflejadas en él habían cambiado desde la fecha en que se llevo a cabo.

Después de realizadas las entrevistas, no se encontraron grandes diferencias entre la información proporcionada por nuestros informantes y lo acontecido en el video.

El corpus utilizado para este análisis lo constituyen, pues, estos dos materiales videográficos y la información obtenida a partir de las entrevistas. No se evidencian grandes diferencias entre ambos materiales, pero sí muchas semejanzas, sobre todo, en lo que concierne a aquellas etapas características del evento que los informantes de la comunidad de Umaca identificaron para su representación.

---

<sup>8</sup> Ello se refleja incluso en la vestimenta que los miembros de ambas comunidades usan. A diferencia de Umaca, en Lliupapuquio, tanto hombres, mujeres y niños visten trajes típicos y coloridos, que identifican a la zona.

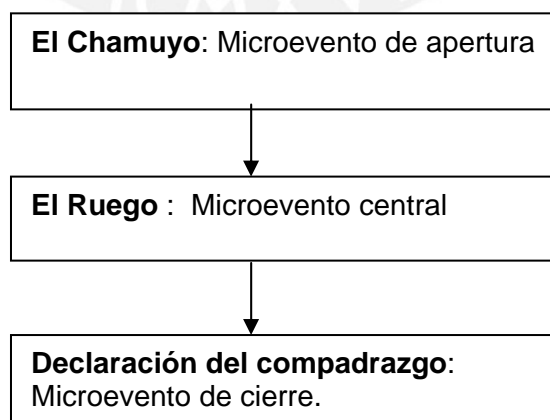
<sup>9</sup> Fue difícil conseguir una persona dispuesta a ser entrevistada. La mayoría de ellas se mostraban renuentes y parcos en sus respuestas. Se logró entrevistar, sin embargo, a dos mujeres de la comunidad encargadas del comedor popular, cuyas edades fluctúan entre los 30 y 40 años, ambas hablantes monolingües de quechua, por lo que se necesitó de la colaboración del profesor Quispe en la traducción. El tercer entrevistado fue don Pedro, hablante bilingüe, dueño de la única tienda en la comunidad, de 50 años de edad aproximadamente, quien accedió muy gentilmente a la entrevista y cuya experiencia en este tipo de eventos le ha permitido ser vocero, en más de una ocasión, de la familia del futuro novio o esposo.

Cabe señalar que la traducción del discurso quechua empleado por los participantes de estos eventos fue llevada a cabo por Gavina Córdova<sup>10</sup>, quien muy cortésmente ofrece en su traducción una serie de comentarios a partir de su propia experiencia como miembro de una comunidad ubicada también en Andahuaylas, cuyas costumbres, en lo que respecta al rimaykukuy, no distan mucho de las reflejadas en estas dos comunidades.

#### 4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS DATOS

Después de las observaciones y entrevistas realizadas con respecto al fenómeno en cuestión, es conveniente plantear un esquema metodológico que permita organizar los datos recolectados y facilite su análisis e interpretación.

El esquema que se propone a continuación responde a los diferentes momentos que los informantes han identificado como componentes claves del evento comunicativo que es materia de estudio. Cada momento no es más que una secuencia de actos de habla con un propósito en particular que los relaciona y distingue. Cabe señalar que tal propósito está orientado, a su vez, a cumplir con un fin común que da lugar a todo el evento comunicativo: *el pedido de mano*. Dichas etapas, llamadas también microeventos comunicativos, están interrelacionadas de tal manera que el fracaso en el desarrollo de una impediría la realización de las siguientes.



<sup>10</sup> Gavina Córdova se desempeñó como docente de educación básica en comunidades como Umaca, trabajó en distintas investigaciones relacionadas a la educación intercultural bilingüe y actualmente cursa estudios de maestría en Antropología en la Pontificia Universidad Católica del Perú.

A continuación se procede al análisis de cada uno de estos microeventos, que parte de una caracterización contextual de los mismos para luego describir y explicar las rutinas comunicativas y reglas de interacción que norman su realización. Este análisis permitirá conocer la manera como los hablantes de esta comunidad entienden el evento y dará cuenta, además, de aquellas normas implícitas, hasta cierto punto inconscientes, que gobiernan su actuar.

#### 4.1 El Chamuyo

*“...primero vienen los papas de la chica con sus chamuyos.”*

*Aurelia, miembro de la comunidad de Umaca*

Identificado por los hablantes como el momento inicial del evento, corresponde a una secuencia de actos que consiste en el saludo, la manifestación del motivo aparente de la visita y finalmente, la declaración explícita del pedido de mano.

Sobre la base del marco metodológico propuesto por Hymes (1974) para la descripción de eventos comunicativos, se procede a continuación a describir el contexto físico-situacional en el cual suele ocurrir este microevento.

4.1.1 Caracterización contextual: El término quechua “chamuyo” equivale en español a “palabreo” o “pretexto”. Según los entrevistados, esta etapa del evento permite “suavizar” los ánimos de la familia de la joven, crear una atmósfera propicia que sirva de antesala al pedido, que de ser realizado sin más preámbulos al comenzar el encuentro podría causar serios conflictos.

En cuanto a las personas que participan en este primer momento, se dice que los padres de los jóvenes son en definitiva los actores claves, la presencia de otros familiares o conocidos no es indispensable, aunque sí recomendable, en especial si como acompañantes de los padres del joven poseen, como manifiesta don Pedro, informante de la comunidad de Lliupapuquio, *el arte de hablar bien y son de buena fama*. En cuanto a los padres de la joven, estos pueden estar acompañados también por otros

parientes que vivan en la casa, sean adultos o menores, todos pueden estar presentes durante el evento. Sin embargo, la ausencia de los jóvenes “casamenteros” es notable en este primer momento.

Además de los actores, otros elementos que forman parte del marco contextual extrapersonal, en términos de Hymes (1974), son también importantes. Para empezar, es esperable que el evento se lleve a cabo al término de la tarde o en la noche, ya que son horas en las que los participantes han terminado sus labores diarias y se encuentran en casa.

Los padres del joven, o “maqta”, deben hacer su ingreso a la casa de la joven, o “sipas”, llevando consigo tragos, coca, e incluso comida que ofrecerán a los padres y parientes de la sipas en el transcurso de la conversación. Sobre todo en este primer momento, el trago y la coca son fundamentales para poner en buen ánimo a los presentes. Dicho ofrecimiento dependerá también de la disposición de los padres a iniciar la conversación. Si estos se muestran reacios a recibir la visita, tal ofrecimiento no se hará y muy probablemente la realización de este microevento se verá frustrada. Es, entonces, la disposición de ánimo de los participantes un elemento que, como bien señala Hymes (1974), puede influir en gran medida en un suceso comunicativo.

La realización de este microevento está reconocida por la comunidad como un suceso que sirve de antesala a un pedido de mano. Aunque esta pueda ser, en principio, sorpresiva, desde su inicio la familia de la sipas tendrá sospechas, sino bien la seguridad, del verdadero propósito de tal visita. Ahora bien, si desde un comienzo la familia de la joven tiene indicios de la verdadera intención de sus visitantes, esta no dejará que la conversación se prolongue o más aun se lleve a cabo si hay una negación rotunda a entregar a la sipas. Su trato, en todo caso, será hostil e incluso se puede llegar a la agresión física. Si por el contrario, se considera al maqta y su familia personas de bien, consentirán en abrir la puerta, recibirán la visita con cierta sorpresa, llevarán a cabo este primer momento y participarán en él simulando ignorar el verdadero propósito de la visita con un trato cordial.

El padre o representante de la familia del maqta invita a ambos padres a dejar de hacer cualquier labor, si ese fuera el caso, y ser partícipes de la conversación. Por lo general, los participantes se disponen espacialmente de manera circular uno muy cerca al otro.

Como se puede observar, en el marco del análisis de discurso, la caracterización contextual es importante puesto que la modificación o alteración de alguno de los elementos descritos puede influir sutil o dramáticamente en el desarrollo del microevento. Ignorar, por ejemplo, las fechas u horarios en los que se espera sean realizado<sup>11</sup> podría afectar la disposición de ánimo de los participantes y dar lugar a un rechazo casi inmediato, así también, ignorar la importancia de llevar presentes a los futuros compadres, tales como coca o bebidas, puede ser catalogado como un acto de descortesía. Los actores que participan en el evento también influyen en su desarrollo notablemente. Así, si la familia va acompañada de un miembro de la comunidad ampliamente respetado y con fama de orador, es muy poco probable que estos sean rechazados al menos en este primer momento.

4.1.2 Rutinas comunicativas y reglas de interacción: Como antesala del pedido de mano, el chamuyo es una etapa en la que se ponen en juego muchas estrategias comunicativas que permiten ganar la voluntad de aquellos que se encargarán de aceptar o rechazar el pedido. Esta etapa, permite además conocer la disposición de ánimo de los padres de la sipas y decidir si merece la pena continuar con la propuesta sin correr el riesgo de ser rechazados, corridos o humillados o, en términos de Goffman (1967) sin correr el riesgo de “perder cara”.

El “chamuyo” está compuesto por una secuencia de actos de habla que comienza con el saludo o presentación de los visitantes, continúa con la manifestación del propósito aparente de la visita y culmina con la declaración explícita del pedido de mano.

---

<sup>11</sup> Se espera que el rimaykukuy sea llevado a cabo durante los meses de cosecha que van de mayo a setiembre, excepto en agosto por ser considerado, según nuestros informantes, un mes de mala suerte no propicio para uniones de este tipo.

**El saludo** está a cargo del padre o representante de la familia del joven, quien, como se puede observar en la siguiente cita<sup>12</sup>, anuncia su interés en hablar con la familia de la sipas sin manifestar la razón aparente de la visita, al menos hasta que se haya hecho ingreso al hogar de la joven y creado las condiciones necesarias para hacerlo:

(1)

**P:** Hampullayki mamay (*Toca la puerta*) // *Te estoy visitando mamá.*

**MR:** Pillam? // *¿Quién es?*

**P:** Ñuqallaymi hamullachkayki. // *Yo te estoy visitando.*

**MR:** Imallamanmi papi? // *¿Para qué cosita [vienes] papi?*

**P:** Mamay kayllapichu qusayki kachkan?, qayaykapuway. // *Mamá, ¿Aquí nomás estará tu esposo? Llámamelo!*

**MR:** Ruwachkanmi papi // *Está haciendo, papi. (Abre la puerta).*

**P:** Ñuqallaymi mamá. // *Yo soy, mamá.*

**MR:** Yaykukamuy. // *Entra.*

En primer lugar, el padre del varón exige la presencia del jefe de familia o padre de la novia, mostrando de esta manera que es a él a quien quiere dirigirse en primer lugar antes que a la madre. Ello, explican los hablantes, se debe a que una conversación de este tipo demanda la presencia de los jefes de familia, que por lo general son los varones del hogar. Si se diera el caso de que la madre de la novia es madre soltera, entonces será ella la actora principal, aunque si en el hogar hubiese familiares varones, ya sean estos los tíos o el abuelo de la sipas, entonces se optará por conversar con ellos.

<sup>12</sup> El discurso que se presenta como material de referencia para explicar las rutinas comunicativas y reglas de interacción corresponde, básicamente, al utilizado por los miembros de la comunidad de Umaca, cuyo análisis se complementará con aquel correspondiente a la comunidad de Lliupapuquio. Los participantes del evento en cuestión están identificados con letras. Así :

**P:** Papá del chico (Don Félix)

**M:** Mamá del chico (Doña Aurelia)

**H:** Chico, hijo varón soltero (Felimon)

**PR:** Papá de la chica (Don Juan)

**MR:** Mamá de la chica (Doña Nati)

**R:** Chica, hija mujer soltera (Rebeca)

**PP y MM:** Varón y Mujer mayor que acompañan a la familia del chico en la visita

Esta diferencia de roles, que otorga mayor autoridad al varón que a la mujer y que es reconocida por los miembros de la comunidad, obliga al padre del maqta **P** a exhortar a la madre de la sipas **MR** a llamar a su esposo. Realizar dicho acto implica, sin embargo, una amenaza a la imagen positiva y negativa de **MR**, positiva en cuanto se le atribuye mayor autoridad al varón y no a la mujer, y negativa en cuanto se exige a esta llamar al esposo <sup>13</sup>. Ello amerita, entonces, el uso de estrategias de cortesía que en términos de Brown y Levinson (1987) mitiguen el grado amenazante del acto, como se aprecia en la secuencia siguiente:

(2)

**MR:** Imallamanmi papi? // *¿Para qué cosita [vienes] papi?*

**P:** Mamay kayllapichu qusayki kachkan?, qayaykapuway. // *Mamá, ¿Aquí nomás estará tu esposo? ¡llámamelo!*

**MR:** Ruwachkanmi papi // *Está haciendo, papi. (Abre la puerta).*

La respuesta a la pregunta de **MR** con otra pregunta, sería calificada como una violación a la máxima de relevancia de Grice (1975), sin embargo, dicha violación parece responder a un principio de cortesía orientado a proteger la cara del otro. Al responder con una pregunta, P expresa indirectamente que no es con MR con quien desea conversar. Ese acto indirecto es una estrategia típica de cortesía que se utiliza muchas veces para no herir la sensibilidad del otro. Pero además **P** exhorta a **MR** a llamar al esposo a través de un ruego y no de una orden, que se manifiesta a través de la forma “llámamelo, aunque cabe señalar que dicha forma imperativa adquiere su carácter de ruego debido a la entonación y los gestos faciales que acompañan su expresión, hecho que se puede apreciar en el material videográfico.

Además del grado de imposición del acto, la relación de poder, como bien señala Brown y Levinson (1987) es de suma importancia en la elección de estrategias corteses. Cabe preguntarse si existe algún tipo de relación jerárquica entre los participantes de este acto comunicativo y, de ser así, qué factor lo determina. Como señalan Ron Scollon y Suzanne Wong Scollon

<sup>13</sup> Recuerdese al respecto que la imagen positiva tiene que ver con el deseo de reconocimiento y aprobación por parte de los otros y la imagen negativa con el respeto a su voluntad e independencia.

(2001), el factor jerárquico no solo está presente en casi todo acto comunicativo, sino que es un factor determinante en la elección de estrategias de cortesía. La diferencia de género en las comunidades andinas es según Marisol de la Cadena (2000) uno de los factores principales que determinan las relaciones asimétricas en estas comunidades, que se caracterizan, en su mayoría, por ser patriarcales. Sin embargo, no parece ser este factor el que caracteriza la relación jerárquica entre los participantes de esta secuencia. De ser así, probablemente **P** optaría por ser más directo en su discurso. Como afirman Ron Scollon y Suzanne Wong Scollon, no es el género el único factor que atribuye poder a los participantes, sino también el rol de los participantes en el evento. **MR** es la madre del objeto deseado, la sipas, que junto con su marido, tendrá en su potestad la aceptación o rechazo del pedido. Ello la pone en una relación de poder sobre **P**.

La distancia social juega también un papel importante en la elección de estrategias de cortesía. Los participantes de esta conversación son miembros de la misma comunidad, que han mantenido una relación amical por años, ello hace que el grado de confianza sea mayor y dé licencia a usar términos como “papi”, “mamá”, “llámamelo”, que reflejan cierta familiaridad entre las partes<sup>14</sup>. Sin embargo, es importante mencionar que aquellos recursos lingüísticos de afecto y familiaridad relacionados con la noción de cortesía están ampliamente difundidos en el uso cotidiano del quechua a tal punto que, como sostiene Ana María Escobar (2000), muchos de ellos se expresan a través de morfemas cuyo uso es *obligatorio, repetitivo y simultáneo*.

Es interesante notar que en una situación de distancia comunicativa, los seres humanos hacemos uso de estrategias de cortesía diversas e incluso opuestas en la comunicación, ya sean negativas o positivas, hecho que responde, en gran medida, a cuestiones culturales. Escobar (2000) sostiene que el concepto de cortesía ocupa un lugar central en el discurso quechua y se manifiesta, por ejemplo, a través de morfemas de afectividad. Dichos recursos

---

<sup>14</sup> Con respecto a la distancia social, Alejandro Ortiz(2001) señala que, por lo general, se espera que los novios provengan del mismo pueblo o de algún anexo vecino. Para un indígena, una unión con un mestizo o un forastero de “*Dios sabe dónde*” no es un principio recomendable.



lingüístico-afectivos acortan la distancia entre las partes e incentivan un acercamiento simbólico o, en términos de Gijs Mulder, parecen constituir *una fuerza de aproximación que va dirigida a la imagen positiva del otro* (1991: 71). Por tanto, es muy probable que incluso en una situación de distancia comunicativa, el hablante quechua haga uso de dichos recursos como estrategias de cortesía positiva que permitan acortar distancias<sup>15</sup>. Sin embargo, ello no ocurre en todas las lenguas y culturas. Existen aquellas que en tales situaciones consideran apropiado el uso de estrategias de cortesía negativa, que en lugar de atenuar, marquen distancia entre las partes como símbolo de deferencia; por ello, un intento de acercamiento, en este contexto, puede ser catalogado como una intromisión a la voluntad e independencia del otro y ,por consiguiente, ofensivo.

Son, como se puede observar, el grado impositivo del acto, el poder y la distancia social factores que juegan un rol importante en la elección de estrategias corteses y, más aún, al decidir si su realización merece la pena.

Se aprecia, además, que así como el padre del maqta **P**, la madre de la sipas **MR** hace uso de una estrategia de cortesía en su respuesta a la exhortación y, con ello, protege la cara positiva de su interlocutor.

(3)

**P:** Mamay kayllapichu qusayki kachkan?, qayaykapuway. // *Mamá, ¿Aquí nomás estará tu esposo? Llámamelo!*

**MR:** Ruwachkanmi papi // *Está haciendo, papi. (Abre la puerta).*

**MR** pudo haber respondido a la exhortación de manera positiva, realizando el llamado, o de manera negativa, negándose a hacerlo. Esta opta por la segunda, pero de manera cortés, haciendo uso de una excusa, “*está haciendo,..*” y de un recurso lingüístico afectivo, “papi”.

<sup>15</sup> Ello se evidenció, por ejemplo, durante el proceso de investigación. Durante las entrevistas realizadas en Umaca, los informantes se dirigían a mí haciendo uso constante de expresiones como “mami”, “mamita”, estito, que, efectivamente, parecen reflejar un patrón de cortesía, central en su lengua materna. Dichas expresiones permitieron acortar la distancia entre entrevistador-entrevistado y fomentar un mayor grado de confianza.

Se mencionó anteriormente que el padre de la sipas debe crear las condiciones necesarias antes de explicar el motivo de su visita. Exigir la presencia del padre es, sin duda, una de ellas. Pero ello no implica que la madre no pueda estar presente, por el contrario su rol en el evento es importante y por tanto su presencia es necesaria.

(4)

**MR:** Don Juan qayaykuwasunchik. // *Don Juan, nos están llamando.*

**PR:** Ñuqata? (*preparando una lampa*). // *¿A mí?*

**MR:** Ari, qamta. // *Sí, a ti.*

**P:** Ñuqallaymi. // *Soy yo.*

**PR:** Ari don Félix, imaynallam? // (*Sale hacia la puerta*) *Si don Félix, ¿Cómo estás?. (Se dan la mano)*

**P:** Allinllam papay, ñuqallaymi. // *Bien nomás papá, soy yo.*

**PR:** Yaykukamuyá!. // *Entra pues!*

**P:** Gracias papay. // *Gracias papá.*

Los miembros de la comunidad reconocen como actores principales de este evento los padres de ambos jóvenes. Si bien son los varones los que durante la conversación suelen tomar la palabra y cederla, las mujeres pueden intervenir en ella para respaldar lo dicho por sus esposos o para apoyarlos en alguna decisión que estos deban tomar<sup>16</sup>. Hecho que se refleja en la cita siguiente:

(5)

**MR:** Don Juan qayaykuwasunchik. // *Don Juan, nos están llamando.*

El uso del inclusivo “nos”, involucra no solo al padre sino también a la madre quien también se da por aludida, consciente de su rol en este tipo de situaciones.

Después de anunciar la visita y exigir la presencia del padre, ocurre el saludo, propiamente dicho, realizado a través de fórmulas convencionales que caracterizan este tipo de actos.

<sup>16</sup> Con respecto a las relaciones de género en los andes, Marisol de la cadena (2000) plantea que si bien se caracterizan por ser desiguales, donde la mujer es, por lo general el objeto subordinado, son también complementarias, en tanto se reconoce como importante y necesario el rol que cumple la mujer en la sociedad.

(6)

**PR:** Ari don Félix, **imaynallam?** // *(Sale hacia la puerta) Si don Félix, ¿Cómo estás? (Se dan la mano)*

**P:** **Allinllam papay, ñuqallaymi.** // **Bien nomás papá, soy yo.**

**PR:** Yaykukamuyá! // *¡Entra pues!*

**P:** Gracias papay. // *Gracias papá.*

Nótese que es el padre de la sipas **PR** quien finalmente da la autorización a **P** y su familia a ingresar a la casa.

Una vez dentro de la casa, el siguiente paso será crear una atmósfera propicia en el recinto que de pie a una conversación amena entre los presentes. La declaración del motivo de la visita no se hará sin que antes se haya cumplido con esta condición.

(7)

*(Entra toda la familia y se saludan dándose la mano y un pequeño abrazo, las mujeres también se dan una palmada en la espalda)*

**MR:** Yaykukamuy mamay, ima wayram aparamusunki? // *Entra mamá, ¿Qué vientos te han traído?*

**M:** Gracias mamay, wayram aparimuwanku. // *Gracias mamá, un viento nos ha traído.*

**PR:** Allinllachu?. // *¿Cómo estás?. (Saludando de la mano a la mamá del chico)*

**M:** Allinmi papay, ñuqallaykum visitamuchkaykiku. // *Bien nomás papá, nosotros te estamos visitando.*

**PP y MM:** Ari papay. // *Sí papá.*

**PR:** Allinmi mamay. // *Está bien mamá.*

**MR y PR:** Tiyarikuychikyá! // *¡Siéntense pues!*

**Visitantes:** Gracias papay/mamay.

Como se aprecia en esta cita, desde un primer momento, los padres de la sipas exhortarán a los padres del maqta a explicar el motivo de la visita, dependiendo de la disposición de ánimo de los dueños de casa, de manera cortés o, por el contrario, ruda o cortante. En este caso se realiza a través del uso de un recurso metafórico: “*qué vientos te han traído*”, donde vientos se entiende como asunto o motivo, recurso lingüístico propio de actos indirectos,

que viola, en cierta medida, el principio de manera de Grice (1975) con respecto a la claridad de los enunciados.

La violación de dicho principio parece responder, sin embargo, a un principio de cortesía que mitiga a través de este acto indirecto la amenaza a la imagen positiva del interlocutor, padres del maqta, que se vería afectada si se realiza, por ejemplo, bajo la forma directa: *¿Para qué han venido?*, considerada por los informantes como ruda o inapropiada<sup>17</sup>. Este acto directivo-interrogativo, “*qué vientos te han traído*”, pudo haberse realizado mediante otras formas lingüísticas sin perder su carácter cortés. Incluso haciendo uso de la forma directa *¿para qué han venido?*, acompañada de recursos lingüísticos como diminutivos *¿para qué cosita han venido, papi?*, y con la entonación adecuada.

Sin embargo, los recursos metafóricos, como el mencionado anteriormente, contruidos culturalmente, constituyen, como afirma Gavina Córdova,<sup>18</sup> parte importante del repertorio lingüístico de los hablantes y están tan anclados en el habla cotidiano quechua, que su uso antes de ser esporádico o excepcional, es más bien, *esperable o convencional*.

Se evidencia, a partir de este ejemplo, lo que Brown y Levinson (1987) proponen con respecto a la relación estrecha de actos indirectos con el fenómeno de cortesía. Como se señaló anteriormente, Blum Kulka (1987) sostiene que el fenómeno de la “indirectividad” o “*indirectness*” parece ser, en efecto, un principio de cortesía universalmente aceptado aunque, ello, si se trata de un acto indirecto convencional, que además de mitigar la amenaza a la imagen de los participantes cumple, en cierta medida, con un principio de

---

<sup>17</sup> Natividad, una de nuestras informantes, señala, sin embargo, que esta forma directa bien se podría emplear si los padres de la joven no simpatizan con sus visitantes.

<sup>18</sup> Su experiencia directa como miembro de una comunidad andina ha permitido a Gavina, nuestra traductora e informante, hacer este tipo de reflexiones. Ella afirma que la lengua quechua es metafórica por excelencia y ello es, entre otros, un gran reflejo de su riqueza cultural. Esta es una de las razones por las que traducir un discurso quechua al español, sin que este pierda su verdadera significación, que se esconde, muchas veces, detrás de estos recursos metafóricos, resulta, por lo general, complejo.

claridad pragmática<sup>19</sup> que permite comprender los enunciados a pesar de su carácter indirecto.

En este caso en particular, se aprecia que, efectivamente, se hace uso de un acto indirecto convencional cortés pues no solo responde a una necesidad por salvar la imagen del otro, sino que además se expresa mediante una forma convencional o de uso cotidiano en la comunidad que garantiza su claridad y entendimiento. Cabe entonces preguntarse si todos aquellos recursos metafóricos que los hablantes de esta comunidad emplean al comunicarse cumplen con esa condición de claridad pragmática y obedecen, también, a una función de cortesía. Esta interrogante será retomada más adelante.

Como se puede observar, los padres del maqta aun no consideran que este sea el momento propicio para explicar el motivo de la visita. Se niegan a hacerlo contestando a esta metáfora con otra: “*un viento nos ha traído*”. Ello quiere decir, indirectamente, que la visita sí tiene un motivo aparente, el cual aún no quieren revelar. Para crear un ambiente propicio, se necesita además fomentar la cercanía física entre los actores, acortando las distancias que los separen:

(8)

**P:** Tiyaykamuyá papay kay waqtaypi parlapayanaypaq. // *Siéntate aquí a mi costado pues papá, para que te converse.*

El momento de hacer explícita la razón de la visita parece haber llegado, sin embargo la negativa de los padres a conversar no debe causar sorpresas.

(9)

**PR:** Kay lampachatam ruwachkani don Félix, llamkanaypaq. // *Estoy haciendo esta lampita don Félix, para trabajar.*

**P:** Dejachaykuyraqyá chaychata papay, parlachaykusunraq. // *Déjalo todavía esito pues papá, hay que hablar todavía.*

Una negativa de este tipo requiere en términos del principio de cortesía una justificación, *estoy haciendo esta lampita*, que **P** jamás pidió, pero que

<sup>19</sup> Como afirma Blum Kulka (2000), un acto indirecto convencional cuenta con claridad pragmática puesto que su interpretación forma parte del significado potencial del enunciado, que coexiste con su interpretación literal. Recuérdese el ejemplo que el autor plantea: la forma convencional *¿podrías abrir la ventana?*, frente a su forma no convencional : *hace calor aquí*.

indirectamente pone en duda el interés de parte de la familia de la sipas a seguir con el diálogo. Sin embargo:

(10)

**PR:** Imallapaqchá papi. // *¿Para qué cosita será papi?*

**P:** Papá huk molestowanmi hamuchkani...don Juan papay huk molestowanmi visitamuchkayki. // *Papá, con una molestia te estoy viniendo... don Juan, papá, con una molestia te estoy visitando.*

**PR:** Imallamanchá don Félix. // *¿Para qué será don Félix?*

Consciente de que la razón de la visita puede causar cierto descontento, **P** anticipa a los otros que *viene con una molestia*. Este tipo de recursos discursivo, utilizado también en otras lenguas, no solo sirve como anticipación sino como estrategia de cortesía que los hablantes usan como símbolo de solidaridad, resultado de ponerse en el lugar del otro (*sé que lo que diré te puede molestar*). Acto seguido y una vez creadas las condiciones propicias, **P** manifiesta explícitamente la razón aparente de la visita:

(11)

**P:** Papá vaquillachaykitayá venderuway. // *Papá, tu vaquillita pues véndeme.*

**La declaración del motivo aparente de la visita** constituye el chamuyo propiamente dicho. El pretexto que se usa como chamuyo no es escogido de manera gratuita para dar pie a la conversación, sino que por lo general hace alusión a la compra de algún objeto que la familia de la sipas posee. Dicho pretexto, aseguran los entrevistados, no es más que una manifestación indirecta del verdadero propósito de la visita, *el pedido de mano*, puesto que aquel objeto que la familia del maqta desea adquirir hace en realidad referencia a la sipas.

El uso de este tipo de recursos en el discurso adopta, nuevamente, una forma metafórica, donde *la propuesta de matrimonio* está representada como una negociación entre los implicados, padres de ambos jóvenes, y el objeto ansiado, *la sipas*, se relaciona al campo y se reviste, por lo general, bajo la forma de un animal o terreno. Según los informantes, el chamuyo permite

conocer la disposición de ánimo de los padres de la sipas con respecto al tema y fomentar, en lo posible, una buena atmósfera.

El uso de esta estrategia discursiva, de cuya verdadera intención los hablantes miembros de esta comunidad tienen conciencia, está bien institucionalizado en este tipo de eventos, siendo por tanto esperable y aceptable. Por ello, no debe causar sorpresa que ambas familias se involucren en la negociación, simulando no tener conocimiento de su verdadero significado, sin que ello les impida manifestar su sentir, aunque sea indirectamente.

Ahora bien, se mencionó antes la relación estrecha que existe entre el uso de actos indirectos y el fenómeno de la cortesía. Como se pudo observar, el chamuyo constituye un acto indirecto por excelencia, debido a su forma metafórica. Surge entonces la interrogante de si además de estar motivado por cuestiones retórico-discursivas y gobernado por patrones culturales, el uso de esta estrategia responde también a principios de cortesía. Al respecto, los entrevistados afirman que ignorar el uso del chamuyo en esta primera etapa del discurso sería una falta grave, como afirma Natividad: *no vas a ir de frente a saludar y pedir la mano, es una falta de respeto, pues.*

Esta falta de deferencia que los entrevistados condenan por ignorar el uso del chamuyo y, con ello, infringir una norma de interacción parece estar relacionada también con el grado de amenaza que implica el realizar un pedido a la imagen negativa del otro. En términos de Brown y Levinson (1987) un pedido es considerado un acto coercitivo por excelencia que amenaza la voluntad y autonomía del oyente y por tanto requiere del uso de estrategias corteses, tanto positivas como negativas, que mitiguen dicha amenaza. El uso del chamuyo en este sentido puede ser considerado también como una estrategia de cortesía negativa que ofrece mayor libertad de acción al oyente, quien puede rechazar el pedido sin que este haya sido hecho explícitamente, pero, además, permite que el hablante salve su imagen ante un posible rechazo.

Siguiendo a Blum Kulka (1987), son los **actos indirectos convencionales** los que poseen mayor grado de cortesía que los no convencionales, que por lo general no atienden al principio de la claridad pragmática que se explicó anteriormente. Sin embargo, habría que señalar que aquellos actos indirectos convencionales a los que se refiere el autor son pragmáticamente claros tanto por su forma como por su contenido convencional, que se refleja por ejemplo en aquellas estructuras formulaicas como: *¿podrías abrir la ventana?*, cuyo sentido pragmático corresponde al de un pedido antes que a una pregunta que busca solo confirmación.

Cabe preguntarse, entonces, si se puede catalogar al chamuyo como una secuencia de actos de habla indirectos convencional. En primer lugar, este puede hacerse a través de distintas formas lingüísticas aunque su fuerza ilocutiva, *lo que el hablante hace al emitir una expresión lingüística* (Blum Kulka, 2000: 73), corresponde siempre a la de un pedido. En segundo lugar, el chamuyo se reviste bajo una forma metafórica cuyo sentido verdadero, la alusión indirecta a la sipas, resulta oscuro para una persona ajena a esta comunidad, más no para aquellos que sí forman parte de ella y comparten no solo la misma lengua sino también normas o patrones culturales que guían su actuar en este tipo de eventos ritualizados.

El chamuyo es, pues, a pesar de las diversas formas lingüísticas que puede adoptar y de la oscuridad, que personas ajenas a esta cultura le puedan atribuir, un conjunto de actos de habla convencional, solo que su claridad pragmática está determinada principalmente, más que por el uso de formas lingüísticas convencionales asociadas a significados pragmáticamente convencionales, por patrones culturales que orientan el uso e interpretación de la lengua en determinado contexto. El chamuyo, recurso aparentemente oscuro, es, en este sentido, una secuencia de actos de habla convencional con una gran carga de cortesía. Su sentido metafórico y forma variada, que puede estar incluso libre de ornamentos lingüísticos, no parece restarle su carácter cortés.

El chamuyo no solo permite anticipar a los demás el verdadero motivo de la visita sino anticipar una respuesta. Una negativa rotunda será señal de



que el pedido de mano no tendrá éxito, por otro lado, la aceptación o, más aun, la duda dará pie a que este se lleve a cabo:

(12)

**PR:** Vaquillachayta don Félix?. // *¿Mi vaquillita don Félix?*

**P:** An... // *Ajá...*

**PR:** Bueno, vaquillachayqa maltallaraqmi kachkan don Félix. // *Bueno, mi vaquillita está muy tiernita todavía don Félix.*

**P:** Papay hinataya vendecharuway. // *Papá, no importa, así nomás véndemelo.*

**PR:** Manaya vendeymanraqchu don Félix. // *No podría venderlo todavía don Félix.*

**P:** Uywachapaqmi munachkani papay. // *Para criarlo estoy queriendo, papá.*

El ruego por parte de los padres del *maqta* caracteriza a esta etapa. Se sabe que la insistencia en entregar el objeto deseado, *la vaquillita*, tiene otra motivación de trasfondo, *entregar a la sipas*, que ningún participante se atreverá a revelar, a menos hasta que el momento lo amerite.

Según los informantes, difícilmente los padres de la sipas aceptarán la oferta; lo esperable es, más bien, que la rechacen o, en el mejor de los casos, se muestren dudosos. Si hay una negación rotunda a entregarla, no tendrán mayores reparos en demostrarlo en esta etapa, rechazando tajantemente la negociación, pero si están de acuerdo en hacerlo, se mostrarán poco convencidos y no darán una respuesta clara.

El ofrecimiento del trago y coca acompaña la realización de este acto y es de suma importancia. El aceptarlos sería un indicio para los padres del joven de una posible aprobación y, por tanto, una indicación de que se puede proseguir a hacer explícito el pedido de mano, aun cuando los padres de la joven se hayan mostrado, al comienzo, renuentes o poco seguros de hacer una negociación.

(13)

**P:** Tomachaykuyá papay, tomachaykusun. // *Pero toma pues papá, tomemos. (Le ofrece la copita de trago).*

**PR:** Amaya don Félix, manaraqya vendikimanchu. // *No por favor don Félix, todavía no te lo podría vender.*

**P:** Papay hinataya, negocioqa negociomiki papá. // *Papá, ya pues, negocio es negocio pues papá.*

**PR:** Tomaykuniyá don Félix // *(Duda y no recibe la copita) Tómalo [tú primero] pues don Félix.*

**P:** Tomaykusunyá papay. // *Tomaremos pues papá.*

Como se menciona antes, el rol de la mujer no se limita a observar lo que ocurre en el evento.

(14)

**PR:** Señorayta tapuykusaq don Félix. // *Voy a preguntar a mi señora don Félix.*

**P:** Tapuykallakuyá papay. // *Consúltense pues papá*

**PR:** Mama Nati!

**MR:** Taytau? // *¿Qué papá?*

**PR:** Don Felizmi visitamuasqanchis vaquillachanchiktas vendisun. // *Aquí don Félix nos está visitando, dice que le vendamos a nuestra vaquillita.*

El padre de la joven consultará con su mujer antes de tomar una decisión. Los entrevistados afirman que esta debe ser acuerdo de ambos padres. Así como el padre, es esperable que la madre se muestre renuente a hacer negocios con los otros:

(15)

**MR:** Ima vaquillataq kachkan vendipaqri papi? // *¿Qué vaquillita tenemos para vender papi?*

**PR:** Vaquillachaykita vendiway nispanmi hamusqa. // *Véndeme tu vaquillita, diciendo había venido.*

**MR:** Maltallaraq vaquillachanchikqa. // *Nuestra vaquillita es tiernita todavía.*

**PR:** Maltallaraqlla kachkan. // *Si pues, tiernita nomás todavía está.*

**MR:** Ima vaquillatachiki quchwan? // *¿Qué vaquilla pues le daríamos? (Negando)*

Sin embargo, la previa aceptación del trago, catalogado como gesto de aprobación, es advertida por **PR:**

(16)

**PR:** Imatayá quchwanpas, vendiway ninmi, hinaspá kay copachantapas sirviruwanña. // *¿Qué le daríamos pues?, véndeme dice, y también hasta ésta su copita ya me ha servido.*

Aun así, ello no impide que la madre se rehúse a hacer tal negociación. Conscientes del papel que cumple la madre en esta etapa, los padres del joven tratarán de propiciar un acercamiento con ella:

(17)

**P:** Papay señoraykipas tomaykuchunyá. // *Papá, que tu señora también tome pues. (Sirve y ofrece)*

**PR:** Gracias don Félix.

**P:** Tomaykuyá mamá Nati kay copachata. // *Toma mamá Nati ésta copita. (Le dá la copita de trago)*

La aceptación del trago por parte de la madre es un buen indicio. Se dice que en ciertos casos cuando, además de los padres de la sipas, están presentes en el evento otros parientes cercanos, los padres del joven deben convencerlos también a hacer la negociación ofreciéndoles tragos o algún presente si es que se quiere llegar a un acuerdo favorable. La negación rotunda de alguno de los miembros de la familia, por algún motivo que deberá ser claramente expuesto, puede ser determinante al momento de que los padres, quienes son los que a fin de cuentas tienen la última palabra, tomen una decisión.

El rol de los participantes es de notar, puesto que los pone en una relación de poder que se refleja en el discurso. La posesión del objeto deseado otorga a los padres, y sus parientes, poder sobre los padres del joven. Estos deberán hacer uso de estrategias comunicativas que garantice la aprobación de los otros.

La madre del maqta por su parte participará en el discurso apoyando lo dicho por su marido. En la siguiente interacción, la madre de la sipas **MR** otorga el turno a la madre del joven **M**, quien, aunque de manera ambigua, va revelando a través de su discurso el verdadero objeto de la negociación.

(18)

**MR:** Gracias Don Félix. *(Recibe y hace un gesto de convido a la mamá del chico).*

Tomaykuy mamá Aurelia, imallamanchá hamullawanki, ima vaquillaypas kanchuqaya, maltallaraqmi // *Salúd mamá Aurelia, para qué me habrás venido, no tengo ninguna vaquilla tampoco, es muy tiernita todavía.*

**M:** Kachkanñam mami, qawachkanikum vaquillachaykita allinchataña, chaytachiki mami qullawankiku riki. // *Ya tienes mami, la estamos viendo a tu vaquillita, ya está bien, esita pues nos darás mami.*

**MR:** Mamay chay vaquillachay nisyu wawallayá mami. // *Mamá, esa mi vaquillita está muy wawa [tierna] todavía mami.*

**M:** Allinñam mami kachkan qawachkanim ñuqa kikipropio ñawiywanmi qawachkani allinchaña vaquillacha kasqanta, chayraykum qamuchkaniku. // *Ya está bien mami, la estoy viendo yo con mis propios ojos, la estoy viendo que ya está bien la vaquillita, por eso hemos venido.*

Ante la evidencia, la madre de la joven cede el turno al marido, de manera que sea este quien tenga la última palabra:

(19)

**MR:** Papanwanyá parlaykuychik mami, ñuqaqa manam aceptaykimanchu, chay vaquillaqa nisyu wawallaraqyá. // *Con su papá pues hablen mami, yo en cambio, no te puedo aceptar, esa vaquilla es muy wawa todavía.*

Es entonces cuando el verdadero motivo de la visita se va haciendo evidente y el uso de la metáfora insostenible que el jefe de familia exhorta a los otros, esta vez de manera directa, a revelar el motivo de su visita, exigiendo claridad:

(20)

**PR:** Papay don Félix, imapaqtaq hamuwaranki, imapaqtaq copachaykita siriviaranki, willawayá claruta. // *Papá don Félix, ¿Para qué cosa me has venido?, ¿Para qué me has servido tu copita?, cuéntame claro pues.*

Finalmente, **la declaración explícita del motivo de la visita** da término a la etapa del chamuyo.

(21)

**P:** Papay, kay hamurqaniqa, warmi wawaykiwanmi qari waway casarakuyta munan, chaymi asuykamurqayki. Imaniwankimanchá papá?. // *Papá, he venido por esto, con tu hija mujer pues mi hijo varón se quiere casar, por eso me he acercado a ti. ¿Qué cosa me dirás papá?*

Como se puede apreciar, tanto la exigencia a declarar el motivo de la visita como la propia declaración del motivo se hacen de manera directa, dando fin a ese acuerdo implícito que los participantes parecen haber asumido al formar parte de ese acto metafórico indirecto: *el chamuyo*.

Resulta interesante notar cómo los roles de los participantes están tan bien definidos que ello se refleja, también, en el cambio de turnos durante el discurso. Son los varones los que tienen mayor participación y, por consiguiente, un mayor número de turnos durante esta etapa. Son estos los que, por lo general, otorgan el turno a la mujer. Difícilmente estas intentarán apropiarse del mismo o harán interrupciones durante el discurso. Ello puede responder a aquella relación asimétrica de poder entre el hombre y la mujer que se describió anteriormente.

Caracterizada por una negociación constante entre los participantes, el chamuyo es una etapa crucial en este evento puesto que en él, se definen una serie de precondiciones necesarias antes de llevar a cabo el pedido de mano, cuyo cumplimiento influye en gran medida en su éxito o fracaso. Si bien la aceptación de tragos y presentes durante esta etapa es de buen indicio para los padres del joven, ello no garantiza que el pedido de mano será exitoso. Ese gesto es, más bien, muestra de la disposición de los padres de la sipas a escuchar a la otra parte, por tanto, les da licencia a continuar con el discurso.

Una vez declarado el motivo de la visita, se procede con la siguiente etapa en la que se ponen en juego una serie de estrategias lingüísticas, retórico- discursivas, dignas de un análisis profundo: **el ruego**.

## 4.2 El Ruego

*“...después de sus chamuyos, ya vienen pues con sus ruegos”.*

*Aurelia, pobladora de la comunidad de Umaca.*

Los hablantes entrevistados identifican al “ruego” como un segundo momento en el evento del pedido de mano, caracterizado por una secuencia de actos cuyo propósito es lograr la aceptación de la familia de la “sipas” a dicho pedido, haciendo uso de una serie de argumentos persuasivos.

El éxito de esta etapa, que culmina con la aprobación del pedido por parte de los padres del joven, da lugar al establecimiento de nuevos lazos entre las familias implicadas que se traduce en el compadrazgo. Por el contrario, su

fracaso, impide la culminación del evento y da pie a la realización de una o más visitas posteriores, cuyo número depende de cuándo estén dispuestos los padres de la joven a acceder y cuánto estén dispuestos los padres del joven a insistir. Como dice Maragarita, una de nuestras informantes: *“a veces tienen que visitar muchas veces hasta que los papas de la mujer quieran”*.

4.2.2 Caracterización contextual: Este segundo momento del evento, catalogado como el “ruego”, sucede una vez que la familia de la sipas ha dado licencia a la otra parte para continuar con su discurso después del “chamuyo”.

En cuanto al marco contextual que caracteriza a este microevento, no se evidencian grandes variaciones con aquel descrito para la etapa del chamuyo. Los participantes se organizan espacialmente en círculo. Al menos en un principio, suele haber una mayor cercanía espacial entre ellos, tomando en cuenta que hay un mayor grado de confianza propiciado por la etapa previa, a través del ofrecimiento de coca y tragos. Durante esta etapa, la organización espacial puede cambiar, dependiendo del tono emocional del suceso. Si bien en un principio gracias a los ofrecimientos de comida, tragos o presentes por parte de los padres del joven, se ha fomentado una atmósfera amical, positiva para la realización del evento, la manifestación del pedido de mano, según declaran los entrevistados, provoca por lo general un rechazo inmediato que en el mejor de los casos se expresa cortésmente explicando el por qué de la negativa a aceptar dicho compromiso, pero en el peor de los casos de manera muy cortante e incluso agresiva: *“a veces los botan feo... a algunos les pegan”*.

En cuanto a los participantes de este segundo momento, son en principio los mismos de la etapa anterior: los padres de ambos jóvenes. Sin embargo, la ausencia de los jóvenes que caracteriza dicha etapa, no ocurre necesariamente también en esta. Los entrevistados aseguran que en su momento los padres pueden llamar a sus hijos para confrontarlos y cederles la palabra y escuchar lo que piensan con respecto a la unión, aún cuando la decisión final sea de los padres y no de estos. Se da también el caso de que estos no sean presentados o confrontados en ningún momento, dejando dicho encuentro para una fecha posterior.

Un hecho que es de notar con respecto a los participantes es que especialmente en este segundo momento, los padres del maqta pueden invitar a otros personajes al evento que junto con ellos se unan a sus “súplicas” de modo que su discurso se torne aun más “fuerte” o convincente. Ello, aseguran los entrevistados, se da sobre todo cuando después de haber sido rechazados, los padres del maqta hacen una segunda o tercera visita para *seguir insistiendo con sus “ruegos”* y conseguir la aceptación de la otra parte. Dichos personajes suelen ser los mismos parientes de la joven, tíos, abuelos, primos, que acuden al evento para abogar por el maqta. Ello amerita, por parte de los padres del maqta, una preparación previa a la realización del evento que consiste en diversas visitas y conversaciones con dichos parientes, a quienes han debido convencer anticipadamente de la conveniencia de tal proposición: *ya después que le han pegado, se preparan bien y se van a convencer a sus abuelos o sus tíos de la chica para que sus papás (de la sipas) lo acepten(al maqta).*

4.2.3 Rutinas Comunicativas y reglas de interacción: Como se mencionó anteriormente, es el uso de diversas estrategias retórico-argumentativas el que caracteriza a esta etapa que de ser exitosa culminará con la aceptación de los padres de la joven a dicha propuesta.

Durante esta etapa ocurren una serie de acciones que según los entrevistados caracterizan a este evento: el común rechazo por parte de los padres de la sipas, el ruego e insistencia por parte de los padres del maqta y la posterior respuesta de los primeros, pudiendo ser esta de aceptación o rechazo. Eventualmente, los padres de la joven exigirán la presencia del maqta e invitarán a la sipas a formar parte del evento otorgándoles la palabra de modo que ambos puedan expresar también su sentir. La presencia de ambos jóvenes, como se explicó, no ocurre siempre. Por lo general, estos son presentados una vez que la propuesta ha sido aceptada y los padres han finiquitado el asunto, lo cual puede ocurrir en la siguiente etapa del evento, o incluso en una fecha posterior que los padres fijen.

**El común rechazo de los padres de la sipas**, se hará en el mejor de los casos de manera amable explicando el motivo de dicha negativa.

(22)

**P:** Papay, kay hamurqaniqa, warmi wawaykiwanmi qari waway casarakuyta munan, chaymi asuykamurqayki. Imaniwankimanchá papá?. // *Papá, he venido por esto, con tu hija mujer pues mi hijo varón se quiere casar, por eso me he acercado a ti. ¿Qué cosa me dirás papá?*

**PR:** Ya don Félix, warmayqa nisyu wawallaraqyá don Félix. // *Ya don Félix, mi hija es todavía muy joven don Félix.*

Los entrevistados explican que el rechazo en este segundo momento es esperable, aun cuando la primera etapa del chamuyo haya sido exitosa, y dado indicios de una posible aceptación. Aunque este sea un rechazo inicial después de haber hecho explícita la proposición, ello no significa que esta etapa haya fracasado, sino por el contrario, es precisamente esta negativa inicial la que da pie a aquel suceso que los hablantes identifican como “el ruego”.

Ahora bien, en (22) se puede apreciar que el rechazo se realiza de manera indirecta, haciendo uso de una justificación: *mi hija es todavía muy joven*. **PR** no responde a la proposición de **P** con una respuesta negativa categórica, sino que procede al uso de un argumento donde el rechazo a tal propuesta está sobreentendida. Como se explicó anteriormente, el uso de este tipo de argumentos indirectos obedece, por lo general, a un principio de cortesía. Según Brown y Levinson (1987), el rechazo pone en peligro la cara positiva del hablante y por tanto, su realización exige el uso de una estrategia de mitigación que reduzca tal amenaza.

Pero no siempre el rechazo de los padres de la sipas se hará de manera cortés, sino que también hay quienes responden negativamente de manera tajante, hostil e incluso agresiva, aun cuando previamente se haya logrado construir una atmósfera positiva. Si bien una negativa rotunda puede frustrar la realización del evento, ello no implica que los padres del maqta deban desistir en su intento por lograr dicha unión, sino que se espera que estos insistan incluso en una fecha posterior. Los entrevistados afirman que es poco común lograr la aceptación de los padres de la joven en la primera visita. Aun cuando no se dé una negativa rotunda, es posible que los padres de la sipas exijan



tiempo para tomar una decisión: *bien difícil para que te acepten a la primera, los padres no te entregan así nomás a la chica*".

Después de rechazar el pedido, sigue **el ruego por parte de los padres del joven**, quienes a través del uso de diversas estrategias retórico-argumentativas, que se analizan en seguida, buscan lograr la aceptación de los padres de la sipas.

(23)

**P:** Papá, churiymi munan warmi wawaykita, an chaymi "Papay ripuway, paypam warman allin kachkan don Juanpam" nispa niwaptinmi hamuchkani. // *Papá, mi hijo quiere a tu hija mujer, y cuando me ha dicho "Papá ándamelo, de él su hija está bien, de don Juan", por eso estoy viniendo.*

Hacer alusión a los buenos sentimientos del varón con respecto a la joven es de suma importancia, un argumento infaltable en este tipo de eventos, según los entrevistados: *"uno debe hablar con el corazón, decirle que la quiere con todo su corazón"*.

El padre del joven dirige su discurso al padre de la sipas y habla en representación de su hijo. Es interesante notar, al respecto, como **P** asume la voz de su hijo para citar directamente lo que este dijo en otra oportunidad: *"y cuando me ha dicho "Papá ándamelo, de él su hija está bien, de don Juan"*. El uso de citas directas como estas parece tener un fin retórico, puesto que le otorga mayor fuerza y credibilidad al discurso. Con ello, se sabe, entonces, que es voluntad del joven realizar dicha proposición, aunque no se sabe si la sipas está de acuerdo con ello.

Al afirmar que su visita se debe al deseo de su hijo de casarse con la sipas, el padre parece deslindar responsabilidades. Así, en caso haya un rechazo rotundo, los padres dejan por sentado que tal proposición se hizo en principio a pedido del maqta.

Antes de tomar cualquier determinación, es esperable que el padre de familia consulte con su mujer al respecto:

(24)

**PR:** Mamay, warmanchikmansi hamusqa kay don Félix. Seguro warmanchik parlaraña osea paypa jovennin qawaraña chayrayku. // *Mamá, para nuestra hija*

*dice que ha venido este don Félix. Seguro nuestra hija ya habrá acordado, osea de él su joven ya le había mirado, por eso [habrá venido].*

**MR:** Manam manam manam!, wawaytaqa manam, manam, wawayqa nisyu wawallaraqmi, manam wawaytaqa nanmanchu, nisyu wawachallaraqmi. // *No no no!, a mi hija no, no, mi hija es muy joven todavía, a mi hija no le pueden hacer, es muy joven todavía*

De esta cita resulta interesante destacar que el padre de la joven no se limita a informar a su mujer el verdadero motivo de la visita de los otros para conocer su parecer al respecto, sino que además hace una suposición con respecto a la relación de los jóvenes que se encuentra estrechamente ligada con la cosmovisión andina en torno al enamoramiento.

(25)

**PR:** Seguro warmanchik parlaraña osea paypa jovennin qawaraña chayrayku. // *Seguro nuestra hija ya habrá acordado, osea de él su joven ya le había mirado, por eso [habrá venido].*

Según los entrevistados, el enamoramiento entre los jóvenes se manifiesta, en principio, a través de miradas. Si la joven responde a las miradas del joven, ello puede considerarse un indicio de atracción mutua. El hecho de que el padre del maqta afirme que es su hijo varón quien quiere casarse con la joven, lleva a pensar al padre de las sipas que esta le ha correspondido previamente con miradas y que muy probablemente ha acordado con él tal proposición, hecho que, en efecto, puede ser cierto. Al respecto, las personas entrevistadas afirman que las propuestas maritales pueden hacerse con o sin el consentimiento de los hijos, aunque este último caso se presenta cada vez con menor regularidad hoy en día. Por lo general, el maqta pedirá a sus padres que lleven a cabo la proposición cuando tenga al menos un indicio de que la joven le corresponde.

El rechazo rotundo de la madre es también un hecho importante de resaltar. Según la información recogida, es esperable que sea la madre quien se muestre más renuente a aceptar la unión de los jóvenes. Aseguran los entrevistados que ello se debe a que dicha unión implica entregar a la sipas quien por lo general contribuye con la madre en los quehaceres diarios como cocinar, cuidar a los hermanos pequeños, ayudar en la chacra, etc.

Sin embargo, en la cita previa, la madre explica dicho rechazo haciendo alusión a la edad de la sipas, quien es aún muy joven para contraer matrimonio. Con respecto a la edad de los jóvenes, se ha podido observar en las comunidades visitadas que estos inician una familia a una edad temprana, hecho que no es desaprobado por los miembros de la comunidad. Por el contrario, según la información recogida, los padres esperan que sus hijos formen su hogar entre los 15 y 20 años. Si se da el caso de que estos sobrepasan los 20 años, aseguran los entrevistados, serán los padres los que se encarguen de encontrarles una pareja y arreglar la unión. Una sipas o maqta soltero mayor causa desconcierto en la comunidad, que cataloga negativamente tal hecho, haciendo una serie de conjeturas con respecto a la incapacidad de los jóvenes para conseguir pareja. Más aun, como señala Alejandro Ortiz: *“Para que el individuo logre sus plenos derechos y reconocimiento social debe formar parte de una pareja. Un individuo sin compañera o compañero conocido y sin hijos es considerado un desvalido y un ser incompleto”*. (2001: 12)

Ante la negativa de los padres de la sipas, los padres del maqta insistirán en el uso de argumentos persuasivos que responden, en su mayoría, a la cosmovisión que tienen los individuos en torno a la pareja.

(26)

**M:** Hinataya mamicu na... vidapasaq masinmi kanqariki. // *Ya pues mamita, va a ser su compañero para pasar la vida pues.*

Desde la cosmovisión andina, la unión de la pareja debiera ser para toda la vida; aunque, para ello, la pareja debe pasar primero por una serie de pruebas que se evidencian especialmente en aquella etapa de convivencia conocida en quechua como *servinakuy*, que según los entrevistados constituye un periodo de prueba para los jóvenes en donde los padres, padrinos y otros parientes o miembros de la comunidad tienen gran protagonismo y cuyo rol es determinante en su éxito o fracaso. Como bien afirma Gavina Córdova: *“En el*

*servinakuy no son los jóvenes los que se ponen a prueba sino mas bien la sociedad la que los prueba*".<sup>20</sup>

Tomando en cuenta el papel que cumplen los padres en la unión de la pareja, hacer la afirmación de que el maqta será el compañero eterno de la sipas implica un compromiso por parte de **M**. Se sabe que los compromisos son actos de habla que amenazan la cara negativa del hablante y que tienen una gran carga persuasiva, en tanto benefician al otro y otorgan solvencia o credibilidad al pedido, aunque ello, claro está, dependiendo de ciertas condiciones, que se explican a continuación.

Siguiendo a Searle (1976), la promesa constituye un acto de habla comisivo que compromete al hablante a realizar, en beneficio de otro, la acción descrita por el contenido proposicional, el cual denota una acción futura que este deberá realizar. Ahora bien, en (26), **M** parece comprometerse con una acción que no será llevada a cabo por ella sino más bien por su hijo. Ello, sin embargo, no parece restarle fuerza persuasiva al acto.

Searle sostiene que para que una proposición adquiera la fuerza ilocutiva propia de un acto comisivo, esta debe cumplir con ciertas condiciones, entre las cuales tenemos: la condición esencial, que determina si la locución, obedeciendo a su forma, puede ser catalogada como vehículo de expresión de un acto comisivo y la condición de sinceridad, que exige al hablante tener verdadera intención de llevar a cabo la acción prometida.

Con respecto a la primera condición, que atiende a la forma y propiedad de la locución, se aprecia en (26) el uso de una forma futura, ampliamente utilizada en este tipo de actos. Sin embargo, analizada aisladamente, no se puede afirmar que su contenido implique, en efecto, un compromiso. Es, en realidad, el contexto socio-cultural el que nos lleva a afirmar que sí lo es.

---

<sup>20</sup> Los informantes afirman que si bien el *servinakuy* sigue teniendo presencia en las comunidades, cada vez más jóvenes optan por el matrimonio civil y religioso católico poco después de haber realizado el *rimaykukuy* o pedido de mano: “*algunos pues se casan ya al día siguiente del rimaykukuy*”

Con respecto a la condición de sinceridad, resulta difícil determinar si **M** tiene verdadera intención de llevar a cabo una acción que en realidad no será ejecutada por ella sino por otro. Ante esto, resulta cuestionable catalogar a (26) como acto comisivo en términos de la teoría de Searle. Sin embargo, existen también aspectos contextuales que no solo contribuyen a darle fuerza ilocutiva comisiva al acto sino, también, fuerza retórica.

Un aspecto que resulta crucial es aquel relacionado con los participantes. El hablante debe tener plena capacidad para realizar aquella acción que promete, entendida en términos de Searle (1976), como *la precondition de habilidad*. Como se mencionó anteriormente, los padres cumplen un rol esencial en la unión de la pareja. La condición de padres les otorga entonces autoridad en el discurso y, por tanto, credibilidad y solvencia a sus argumentos, que probablemente causarían recelo si fuesen emitidos por los mismos hijos o, por una persona ajena, a no ser que esta, como vocero de los padres, cuente con suficiente autoridad moral como para comprometerse.

Como se dijo anteriormente, es esperable que los padres se mantengan renuentes a aceptar el pedido, al menos en un primer momento:

(27)

**MR:** Nisyu wawallaraqmi mamay. // *Muy tierna [jovencita] nomás todavía es, mamá.*

**PR:** Wawallaraqyá warmayqa papi. // *Tiernita nomás es pues mi hija papi.*

Es interesante notar que ambos padres se dirigen a sus respectivos pares haciendo uso de estrategias corteses que mitigan el rechazo, y con ello la amenaza a la imagen positiva de los otros, a través de excusas y expresiones afectivas.

Parece ser que los roles de ambos padres están bien definidos en esta etapa. Como aseguran los informantes, la madre del maqta es quien se encarga de convencer a la madre de la sipas, mientras que el padre dirigirá su discurso persuasivo al marido de esta última, como se observa en la siguiente interacción:

(28)

**P:** Papay, hina vida pasaq masinmi kallanqariki. // *Papá, su propio compañero para pasar la vida va ser pues.*

**M:** Allinkanantayá mami wawaykita munay, amayá imakunamanpas wichinkunatachu munay, wawayqa uywakunqam mami. // *Que esté bien tu hija pues mamá debes querer, no querrás pues que en cualquier cosa caiga, mi hijo le va criar pues, [le va mantener].*

El padre del maqta insiste usando el mismo argumento de la eternidad conyugal y se compromete con ello, al igual que la madre, con dicha unión. Sin embargo, cabe destacar, esta vez, el argumento que la madre utiliza, el cual es reconocido por los informantes como típico en este tipo de situaciones. Hacer alusión a los beneficios que la unión traería consigo: el bienestar de la sipas, su manutención por parte del maqta, estabilidad, entre otros, es definitivamente una de las estrategias retórico-discursivas más utilizadas, como también lo es el aludir a las consecuencias negativas que traería el rechazo de dicha unión: la pérdida de la sipas o la soltería, que, como se explicó, no es bien catalogada por la sociedad. La madre del maqta se dirige a la madre de la sipas haciendo uso de estos argumentos y aludiendo además al buen juicio de esta última.

Con respecto a este tipo de argumentos, es importante resaltar cómo el uso de estrategias de cortesía positivas y negativas se pueden combinar en el discurso. Así, hacer referencia al buen juicio de los padres, *“que esté bien tu hija pues mamá debes querer”*, es un argumento de cortesía que alude tanto a su cara positiva como negativa. Positiva, puesto que alude a su condición de padres juiciosos que quieren el bienestar de su hija, y, negativa, puesto que parece dejar sin escapatoria al oyente y forzarlo, aunque indirectamente, a acceder a la petición; ello, debido al mensaje subliminal que se desprende de lo antes dicho: *“querer el bien”* para la sipas implicaría aceptar al maqta como futuro marido, el rechazo, por el contrario, condenarla a su pérdida: *no querrás pues que en cualquier cosa caiga.*

Si bien son los padres los que tienen la última palabra con respecto a dicha proposición, estos pueden exigir, como se dijo, la presencia de los jóvenes:

(29)

**PR:** Warmatayá tapusun, qayamuy. // *A nuestra hija habrá que preguntarle. Llámale*  
**M:** Tapuykapuwayá mamikullay, imaninqachá. // *Pregúntanos mamita, ¿qué dirá?*

Con el deseo de conocer el sentir de su hija con respecto a dicha proposición y comprobar si aquella conjetura de un acercamiento previo entre esta y el maqta es cierta o no, el padre cederá el turno a la sipas:

(30)

**PR:** Mami, huk condicionwanmi kaypi Don Félix hamusqa. // *Mami, con una condición aquí don Félix había venido.*

**R:** Imawanchiki Pay. // *¿Con qué cosa será papá? .(Sin darle importancia)*

**PR:** Jovenninwantaqsi qam compromisota ruwachkanki, seguramente chay rayku hamura pay. // *Dice que con su joven tú estás haciendo compromiso, seguramente por eso ha venido él.*

**PR** da por sentado que su hija corresponde a los deseos de matrimonio del maqta y más aun que ha habido un acuerdo mutuo entre los jóvenes previo a la realización de dicha proposición. Es interesante notar cómo **PR**, en su deseo por descartar cualquier arreglo previo entre su hija y el maqta, decide, en lugar de preguntar, hacer uso de una aseveración, que el asume corresponde a la realidad, sin tener mayores pruebas que la visita de los padres del joven, la cual considera como indicio. Al margen de si dicho arreglo es cierto o no, el uso de un argumento aseverativo en este tipo de situaciones es estratégico en el discurso, pues resulta un tipo de acto coercitivo que intenta restar libertad de acción al oyente para rechazar lo afirmado, sin que ello implique que no pueda hacerlo, como se aprecia en (31):

(31)

**R:** Manam papay ...ñuqa chay runataqa riqsinichu, nuncayapas rikuniraqchu chay runataqa papay. // *No papá... yo a ése hombre no lo conozco, ni nunca lo he visto todavía a ése hombre papá.*

Pero, sea cual fuese la voluntad de la joven, es su padre el que decide si dicha unión se lleva a cabo o no, hecho que el padre del maqta reafirma, como se aprecia a continuación, afianzando así la autoridad del padre y, con ello, su imagen positiva:

(32)

**P:** Papá, warmaymi kay chawachamanta papá munarukun, hinaptinmi hamullarqayku papay, "manan warmanpas parlasqachu" nispanmi niwan,

“rikuramunim paypa sipasninta, riykuway!” nispa niwaptinmi hamullani don Juan, papá ama hina kaspayquiyá, qampamiki dependen papay. // *Papá, mi hijo es pues quien le ha querido, sin haber anticipado nada [sin haber tratado o hablado nada], “No he hablado ni con su hija” así me ha dicho, “Me he fijado en su hija señorita, ¡ándamelo!” cuando me ha dicho así he venido don Juan, papá, no seas así, de ti pues depende don Juan.*

En (32), se aprecia que **P** respalda además lo dicho por la sipas, afirmando que, en efecto, el pedido se realiza a petición del maqta y no de la joven. Para otorgarle mayor verisimilitud a su discurso, se observa cómo **P** hace uso de la cita directa: *“No he hablado ni con su hija”, así me ha dicho*. En este caso es **P**, quien asumiendo la voz de su hijo, cita, en primera persona, lo que este manifestó en algún momento previo al pedido.

Después de haber escuchado a los otros e incluso a la sipas, el padre tendrá la potestad de aceptar o no la proposición. Eventualmente los padres exigirán la presencia del maqta, quien, según los informantes, debe causar una buena impresión:

(33)

**PR:** *Maytaq churiykiri don Félix?, riqsiykuyta munani. // ¿Dónde está tu hijo don Félix?, lo quiero conocer.*

El padre de la sipas exigirá al maqta que exprese también su sentir al respecto. Este puede o no estar de acuerdo con la unión:

(34)

**PR:** *Ciertuchu kay chicayta qam tukuy sunquykiwan munanki? // ¿Es cierto que a ésta mi chica tú la quieres con todo tu corazón?*

**H:** *Auriki. // Sí.*

Los informantes aseguran que aun cuando el maqta no esté de acuerdo con la unión, siendo esta la voluntad de sus padres más que la suya, difícilmente manifestará abiertamente su rechazo, a diferencia de la sipas. Por el contrario, asentirá con sus padres en su realización, aunque para ello, estos deberán haber conversado con él previamente y convencido de la conveniencia de dicha unión.

Una decisión tan importante, requiere, según los informantes, que el padre de la sipas consulte previamente con su mujer:



(35)

**PR:** Chaynaqa mamanwanya parlaykusaq. // *Siendo así, entonces hablaré con su mamá pues. (Se sienta)*

**PR:** Mamay, warmanchiktas kay don Felizpa joverni munan casarakunanpaq, chay rayku kaypi ña kuskaña kachkanku, ima niwaqmi mamay, aceptasunchiki. // *Mamá, dice que su joven de don Félix le quiere a nuestra hija para casarse, por eso aquí ya están juntos, ¿Qué cosa dirías mamá?, aceptaremos pues.*

**MR:** Aceptasunchiki allin runa kaptinqa papay. // *Si es un buen hombre aceptaremos pues papá*

En (35), **PR** reitera el motivo de la visita de los padres del maqta, aclarando, esta vez, a diferencia de (24), que la propuesta se hace a pedido del joven, y no por la decisión autoritaria de los padres, quienes respaldan, claro está, los deseos de su hijo.

Una propuesta de matrimonio propiciada por los padres, sin contar con el consentimiento del hijo pondría en tela de juicio argumentos como el utilizado en (23): “*Papá, mi hijo quiere a tu hija mujer*”. Difícilmente se podrá hacer alusión a los buenos sentimientos del maqta si este se opone rotundamente a la propuesta, hecho que puede afectar significativamente el discurso persuasivo de los padres. El aludir a las buenas y serias intenciones del maqta, “*le quiere a nuestra hija para casarse*”, refleja la posición favorable de **PR** con respecto al pedido, hecho que se hace explícito en el enunciado: “*aceptaremos pues*”. Tal alusión parece orientar también la posición de la madre a favor de la propuesta, quien, en efecto, respalda la decisión de su marido: “*si es un buen hombre, aceptaremos pues*”, refiriéndose a la buena voluntad del maqta como condición necesaria para su aceptación.

Una vez que los padres de la joven han acordado aceptar la propuesta, es el padre, **PR**, quien se dirige a los otros para manifestarles su respuesta, hecho que implica el establecimiento de ciertos compromisos que **PR** advierte una vez hecha explícita la aceptación:

(36)

**PR:** Ya don Félix, kunanqa parlaykusunya, allin kanantachiki munachwan. // *Ya don Félix, ahora hablaremos pues [acordaremos], queremos que estén bien pues.*

Con respecto a (36), es interesante resaltar cómo la exigencia de los padres de la joven a asumir ciertos compromisos requiere, por constituir una amenaza a la imagen negativa de los otros, del uso de estrategias de cortesía. Por ello, **PR** hace uso de un argumento como el que se aprecia en (36): *“ahora hablaremos pues queremos que estén bien pues”*, que aludiendo a la imagen positiva de los otros, como padres que buscan el bienestar de sus hijos, intenta mitigar la amenaza a su cara negativa, puesto que, indirectamente, los induce a responder favorablemente a tal exigencia, hecho que se refleja en (37):

(37)

**P:** Auriki papallay, allin kanantayá munachwan, ñuqapas munani allin kanantayá papá, hukchus mana allin kananta. // *Si papito, queremos que estén bien pues, yo también quiero que estén bien pues papá, cómo voy a querer que no estén bien.*

Ahora bien, un hecho que es importante resaltar en esta etapa es el papel de la sipas con respecto a la determinación de sus padres. En caso de que la joven no esté de acuerdo con la decisión tomada, aseguran los entrevistados, es muy probable que sean los mismos padres de la sipas los que intenten convencerla de la conveniencia de la unión haciendo uso también de argumentos persuasivos que pueden coincidir con aquellos utilizados por los padres del maqta, como en (38), donde se hace alusión indirecta a la eternidad conyugal y al bienestar de la sipas :

(38)

**R:** Manam papay munanichu wak runata, ñuqa riksinichu wak runataqa. // *No papá, no quiero a ése hombre, yo no lo conozco a ése hombre.*

**PR:** Ñuqaqa manam riki tukuy tiempuchu ñuqaykuqa kasaqku, aswan wañuruptiykuqa paywanñam uywasunki riki, aceptayá. // *Yo pues no voy a estar todo el tiempo, nosotros no vamos a estar [para siempre], mas bien cuando vamos a morir él ya te va criar pues [te va mantener], acéptale pues.*

Se espera que la joven acepte la decisión de sus padres aun cuando no esté de acuerdo:

(39)

**R:** Qam aceptaptikiqa chaynachiki kanqa Pay. // *Si tú le aceptas, así será pues papá*

Afirman los entrevistados que aun cuando la joven se muestre renuente a aceptar al maqta como su pareja, difícilmente ello cambiara la decisión que

sus padres ya han tomado. Se dice que años atrás, cuando el matrimonio era arreglado por los padres sin consentimiento alguno de sus hijos, las sipas solían huir del hogar y evitar a toda costa dicha unión. Ello obligaba a los padres de ambos jóvenes a estar a la expectativa de cualquier intento de fuga. La negativa de la joven a aceptar al maqta como su futuro cónyuge demandaba, entonces, que los padres arreglen posteriores encuentros que propicien su acercamiento.

Un pedido de mano exitoso no solo implica la constitución de una nueva pareja, sino también de estrechos vínculos entre sus familias y el establecimiento de ciertos compromisos, advertido previamente por el padre de la joven, que se ven reflejados en la siguiente etapa: **la declaración del compadrazgo.**

#### 4.3 La declaración del compadrazgo

*“...después de que los padres de la mujer aceptan, ya desde ahí entonces son compadres.”*

*Leandro, miembro de la comunidad de Lliupapuquio.*

Reconocido por los entrevistados como tercer y último momento del evento, el establecimiento del *compadrazgo* constituye la formación de un nuevo vínculo entre las familias de los jóvenes, resultado del éxito de la etapa anterior: el ruego.

4.3.1 Caracterización contextual: Esta última etapa es llevada a cabo en un ambiente cordial e incluso de celebración después de la aceptación de los padres al pedido. Es posible que los padres del maqta lleven y ofrezcan comida a los dueños de casa y, de estar presentes, a sus parientes.

En cuanto al tono emocional del suceso, se aprecia, a diferencia de las etapas previas, un trato más cordial o cercano entre los participantes, es decir, entre los padres de ambos jóvenes y algún otro familiar o visitante que los estos hayan invitado.

4.3.2 Rutinas comunicativas y reglas de interacción: A partir de este momento, los padres acuerdan referirse el uno al otro como *compadre* o *comadre*, *compadrito* o *comadrita*, acortando, de este modo, la distancia social entre ellos y propiciando un trato afectivo.

(40)

**P:** Gracias compadre, kay torochanchiswan qepakunki compadre, kaymanta ñawpaqmantariki compadrintin canchik papay, respetanakusunchiki. // *(Abrazando al papá de la chica) Gracias compadre, con éste nuestro torito te quedarás compadre, de acá para adelante pues ya somos compadres papá, nos respetaremos pues.*

La declaración del nuevo vínculo puede estar acompañado, como se aprecia en (40), del ofrecimiento de algún bien material en símbolo de gratitud por la aceptación al pedido, aunque ello, aseguran los informantes no es indispensable. Además, se observa cómo el establecimiento de dicho vínculo exige a ambas partes asumir una especie de contrato que se traduce en una serie de compromisos con respecto, por ejemplo, al trato que tendrán de allí en adelante ambas familias, el cual deberá estar fundado, según afirman los participantes, en el respeto: *ya somos compadres papá, nos respetaremos pues.*

Esta es, según los entrevistados, la oportunidad ideal para limar cualquier tipo de asperezas entre ambas familias. Es un momento de redención para ambas partes ante cualquier acto negativo cometido anteriormente en perjuicio del otro:

(41)

**P:** Ichapas mana respetarqaykichu compadre pero kunanmanta ñawpaqmanqa respeto compadre. // *De repente no te he respetado [antes] compadre, pero de hoy para adelante respeto compadre.*

En (41), **P** se compromete explícitamente a respetar al padre del joven, aludiendo de esa manera a su imagen positiva, pues le otorga reconocimiento, en su condición de compadre, como individuo merecedor de un trato deferente. A su vez, **PR** asume también una misma posición cortés de deferencia. El nuevo vínculo establecido exige, pues, por parte de los participantes un reconocimiento mutuo a través de estrategias que satisfagan sus caras positivas.

Las mujeres celebran también el establecimiento del nuevo vínculo y se designan la una a la otra como “comadre”:

(42)

**M:** Comadrillay kanan punchawmanta comadrintin kasunchik. // *Comadrita, desde hoy vamos a ser comadres.*

**MR:** Ari mamay. // *Sí mamá.*

Pero además, se asumen compromisos con respecto a la formalización de la nueva unión y al futuro de la pareja:

(43)

**P:** Ari compadrellay,.....compadre, iskayninchikmantañam kunaanqa penden riki kay warmakuna. // *Si compadrito, ... compadre, ahora de nosotros dos nomás ya dependen pues éstos chicos.*

Se acuerda, por ejemplo, una visita posterior para hacer pública la unión en un ambiente de celebración y que permita además propiciar el acercamiento de los jóvenes; se decide, además, quiénes serán los padrinos, debiendo ser estas personas de buena fe, quienes se encargarán de velar por el bienestar de la pareja y con quienes se fija la fecha de un futuro matrimonio, aunque esta puede ser también arreglada por los mismos padres o, más aun, puede no acordarse al menos por un tiempo prolongado o quizá nunca. Con respecto al matrimonio, se dice que este suele ser arreglado en meses de cosechas y, por lo general, en fechas especiales que coinciden con el calendario religioso o agrícola:

(44)

**MR:** Kananqa nam...doña ....entregallaykiku wawallayta. Qaykapaqtaq matrimonio pasachinanchikpaq naykusun?. // *Entonces ahora na...doña...te entregamos a nuestra hija. ¿Para cuándo les vamos a hacer pasar el matrimonio?*

**M:** Matrimoniupaq mamiku..., qampim chayqa penden, imatapas plazuta quykullawayku, mas imay punchaw kutiramunaykupaqpas, prontollatapas mas largochatapas quykuwayku. // *Para el matrimonio mamita..., de ti depende eso, danos cualquier plazo, aunque sea para que regresemos cualquier día, aunque sea pronto, aunque sea largo plazo danos.*

**MR:** Octubre killapiya mami, chaypim Mamacha Rosario riki. // *En el mes de Octubre pues mami, allí pues es [la fiesta de] Mamacha Rosario.*

Se acuerda también dónde vivirán los jóvenes, aunque según los informantes, suele ser la casa de los padres del maqta el recinto de la nueva pareja.

Se dice que años atrás, los padres y parientes de los jóvenes solían darles una porción de tierra para trabajarla. Hoy en día es más común vivir en la casa de uno de los padres, asumiendo una serie de responsabilidades. El varón, por lo general, seguirá trabajando en la chacra con sus padres o con los padres de la sipas, si estos así lo exigen. La mujer ayudará a la madre del maqta con los quehaceres del hogar y trabajará con su marido en la chacra. Como señalan los entrevistados, el trabajo en la chacra es un trabajo familiar, en el que niños, jóvenes, adultos y ancianos participan.

Estas nuevas responsabilidades que los jóvenes deben asumir como pareja, se pueden fijar también en esta última etapa del evento. Los padres pueden exigir que estos, aun habiendo formalizado su unión, los ayuden en sus labores y quehaceres diarios, evidenciando así una suerte de dependencia de los hijos para con sus padres, al menos en un primer momento.

## 5. CONCLUSIONES

Como se puede observar, el estudio realizado permite dar cuenta de un evento comunicativo en el cual entran en juego una serie de rutinas comunicativas ritualizadas que caracterizan al discurso y estrategias discursivas pragmático-retóricas que responden en gran medida a aquel conocimiento cultural que comparten sus participantes. Un estudio de este tipo permite, en otras palabras, dar cuenta de aquellos patrones que forman parte de la competencia comunicativa de sus principales actores y que guían su comportamiento en tal evento de modo que se desempeñen exitosamente.

El *rimaykukuy* es un evento caracterizado por la constante negociación de significados durante la interacción, que requiere de cierta preparación y conocimiento por parte de sus participantes antes de ser llevada a cabo. Ignorar la importancia de cada una de las acciones descritas en cada una de

sus etapas, chamuyo, ruego y compadrazgo, y la manera como deben ser llevadas a cabo, sobre todo en las dos primeras, puede conducir a un fracaso inminente.

Las estrategias pragmático-discursivas que en este evento se emplean tienen sin duda una gran carga retórica y, más aun, los argumentos o recursos contruidos culturalmente, como el chamuyo, cuyo uso parece haberse institucionalizado. A estos, subyace también un principio de cortesía, que motiva el uso de estrategias de cortesía positiva y negativa para satisfacer las necesidades de imagen de los participantes, cuyas caras se negocian a lo largo del discurso. De especial interés, es el uso de estrategias de cortesía positiva que parece caracterizar el discurso quechua en una situación de distancia comunicativa, allá donde otras culturas optan, más bien, por utilizar estrategias de cortesía negativa o, en términos de Gijs Mulder (1991), de distancia.

La recurrencia constante a actos de habla indirectos y, entre ellos, a recursos metafóricos parece ser una característica importante del discurso quechua, que se ve reflejado en el material analizado, y, por ende, de gran valor cultural. Sea convencional o no convencional, el uso de estos recursos obedecen a normas culturales y a un principio universal de cortesía, positiva o negativa, que merece un estudio aún más profundo que tome como referencia tanto este como otros contextos.

Este artículo es solo un primer abordaje al fenómeno en cuestión. Teniendo en cuenta la vasta riqueza de la información recogida, estoy segura de que futuras revisiones y mejoras permitirán ofrecer un análisis más completo y detallado.

## BIBLIOGRAFÍA

Auer Peter (1995): “Etnographic Methods in the analysis of oral communication”, en *Aspects of Oral Communication*. Berlin/New York, Walter de Gruyter, pp.420-439.

Austin, John Langshaw (1962): *How to do things with words*. New York: Oxford

Brown Penélope y Levinson Stephen (1987): *Politeness. Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press.

Cadena, Marisol de la: “Matrimonio y etnicidad en comunidades andinas”, en Henríquez, Narda (comp.): *El hechizo de las imágenes: estatus social, género y etnicidad en la historia peruana*. Lima: Fondo editorial PUCP.

Cameron Deborah (2001): *Working with Spoken Discourse*. London: Sage publications.

Escobar, Anna María: *Contacto social y lingüístico: el español en contacto con el quechua en el Perú*. Lima: Fondo editorial PUCP.

Gee, James Paul (1999): *An introduction to discourse analysis. Theory and Methods*. London: Routledge.

Gijs Mulder (1991): “Aproximarse y evitar: Estrategias de cortesía en castellano”, en *Foro Hispánico*. Amsterdam: Rodopi.

Goffman, Irving (1967): *Interaction ritual: essays on face to face behaviour*. New York: Doubleday Anchor.

Grice, Paul (1975): *Logic and conversation*, en Peter Cole and Jerry Morgan (ed.): *Syntax and Semantics*. New York: Academic Press.



- Guber Rosana (2004): *El salvaje Metropolitano: reconstrucción del conocimiento social*. Buenos Aires. Paidós.
- Haverkate Henk (1994): *La cortesía Verbal. Estudio pragmlingüístico*. Madrid: Gredos.
- Hymes, Dell (1974): *Foundations in Sociolinguistics. An ethnographic approach*. Filadelfia: University of Pennsylvania Press.
- Ortiz Alejandro (2001): *La Pareja y el Mito. Estudios sobre las concepciones de la persona y de la pareja en los andes*. Lima: Fondo editorial PUCP.
- Salami Oladipo (2005): *Pragmatic Inferencing in a Social Action: An ethnography of a marriage proposals among the Yoruba of Nigeria*. Ile-Ife: Obafemi Awolowo University.
- Saville-Troike Muriel (2005): *La etnografía de la Comunicación. Una introducción*. Buenos Aires. Prometeo Libros.
- Schiffrin Deborah (1994): *Approaches to discourse*.
- Scollon Ron, Scollon Suzanne (2001): *Intercultural Communication. A discourse Approach*. Oxford: Blackwell.
- Shoshana Blum-Kulka (1987): "Indirectness and politeness in request: same or different?", en *Journal of Pragmatics*, 11: 131-146. North-Holland: Elsevier Science Publishers.
- Shoshana Blum-Kulka (2000): "Pragmática del discurso", en Teun A. Van Dijk (compilador): *El discurso como interacción social*. Barcelona: Gedisa.
- Searle, John (1976): *A classification of illocutionary acts*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Vich Víctor y Zavala Virginia (2004): *Oralidad y poder. Herramientas metodológicas*. Bogotá: Grupo editorial Norma.