



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

Facultad de Ciencias Humanas y Sociales

Grado en Traducción e
Interpretación

Trabajo Fin de Grado

El rol de Sacagawea en la expedición de Lewis y Clark

*Cuál fue el papel de la intérprete en la expedición y de qué
manera contribuyó al entendimiento entre los exploradores y las
tribus indígenas*

Estudiante: Lucía Del Valle Amaya

Director: María Dolores Guindal Pintado

Madrid, mayo de 2025

*"Why should it not be the whole
function of a word to denote many
things?"*

(Austin, 1962)

Índice

1.	Introducción	1
2.	Finalidad y motivos	2
3.	Estado de la cuestión	3
3.1.	Contexto histórico	5
3.2.	Historia, objetivos y finalidad de la expedición	6
3.3.	Análisis histórico de Sacagawea	7
4.	Marco teórico	8
4.1.	El modelo de Hofstede: individualismo vs. colectivismo	8
4.2.	Influencias culturales en el contexto y las negociaciones	9
4.3.	Las escalas de Bistra Alexieva	11
4.4.	Las nueve subescalas del continuo de la mediación	13
5.	Objetivos y preguntas de investigación	15
6.	Metodología	16
7.	Análisis y discusión	17
7.1.	Primera interacción:	17
7.2.	Segunda interacción	22
7.3.	Tercera interacción	27
8.	Conclusiones y propuestas	31
9.	Bibliografía	35

Tabla de ilustraciones

Ilustración 1: Mapa ruta de la expedición (National Archives, n.d.)	7
Ilustración 2: Subescalas del continuo de la mediación de Aguirre y Roca (2015, p.24)	13
Tabla 7-1: Aclaraciones para el lector.....	18
Tabla 7-2: Aclaraciones para el lector.....	20
Tabla 7-3: Aclaraciones para el lector.....	23
Tabla 7-4: Aclaraciones para el lector.....	24
Tabla 7-5: Aclaraciones para el lector.....	29

1. Introducción

Desde los orígenes de la humanidad, la comunicación ha sido la faceta clave para la supervivencia de la raza humana. A través de sonidos, gestos, símbolos y más tarde un lenguaje estructurado, los humanos han sido capaces de interactuar los unos con los otros. Esta comunicación ha sido fundamental para definir estructuras y grupos sociales que han formado culturas. La comunicación ha traído muchas cosas buenas, pero también ha creado dificultades a las que el ser humano se ha tenido que enfrentar. A medida que las sociedades se fueron desarrollando, más diferencias surgieron entre ellas. La diversidad lingüística y cultural aumentó provocando desafíos, sobre todo de cómo comunicarse de manera efectiva.

Frente a estos retos, surgió una práctica muy antigua que ha existido desde los principios de la historia, incluso desde antes de que se inventase la escritura: la interpretación. La interpretación es la disciplina que se encarga de transmitir un mensaje oral de una lengua a otra en un periodo de tiempo determinado, de forma inmediata y en una situación comunicativa en «directo». De la actividad de esta práctica surge una de las profesiones más importantes de la historia y a la vez una de las menos reconocidas, la de los intérpretes.

Los primeros intérpretes fueron personas que dominaban varias lenguas y llevaron a cabo una labor importantísima en tiempos de conquistas, guerras, cruzadas y, sobre todo, expediciones. Las expediciones permitían el descubrimiento de una nueva realidad geográfica, pero también en ocasiones, de una nueva realidad cultural. Por ello, se necesitó la ayuda de estos profesionales que facilitaban la comunicación humana. Entendemos entonces que su labor no era simplemente lingüística, si no también cultural, y que no simplemente actuaron como meros transmisores de palabras, sino también como puentes entre civilizaciones.

Estas personas, como bien se ha indicado, no han tenido reconocimiento histórico y se sabe muy poco de ellas. Los primeros intérpretes que se conocen con «nombre y apellidos» son los que colaboraron con las grandes potencias mundiales en la conquista de territorios, como la de América, donde su labor fue imprescindible. Una de las figuras más importantes que conocemos es Sacagawea, la joven shoshone que interpretó en la famosa expedición de Lewis y Clark por el oeste americano.

El presente trabajo de investigación se centrará en ella. Esta joven indígena se unió a la exploración gracias a su dominio del idioma shoshone y otras lenguas indígenas, pero también debido a su conocimiento de las costumbres y tradiciones de los pueblos indígenas. Analizaremos cómo influyó el papel de la intérprete en la expedición y de qué manera su mediación lingüística y cultural contribuyó al entendimiento entre los exploradores y las tribus indígenas; y por supuesto al éxito general de la expedición.

2. Finalidad y motivos

La finalidad de este trabajo de investigación es la de dar voz a la figura del intérprete a lo largo de la historia, utilizando el caso de Sacagawea como ejemplo representativo. A través de un profundo análisis, respaldado por diversas teorías académicas, se pretende demostrar que los intérpretes no solo han sido meros comunicadores canales del mensaje, sino que también han sido personajes fundamentales mediadores para poder establecer relaciones, en este caso, diplomáticas entre grandes civilizaciones.

Hay diversos motivos que impulsan este estudio, aunque son tres los que cobran mayor relevancia:

1. En primer lugar, la visibilización de la profesión de la interpretación en la modalidad de enlace.

A menudo, cuando se piensa en la interpretación, a la gente se les suele venir a la cabeza la imagen del intérprete sentado en una cabina con unos cascos y un micrófono haciendo simultánea en una conferencia de la ONU, por ejemplo. La realidad es que sí, la interpretación simultánea es la más conocida y «visible» por la sociedad, pero no es la única modalidad que existe. Por ello, con este trabajo de investigación se contribuye a dar relevancia a la modalidad de interpretación de enlace o interpretación bilateral, la cual ha acompañado al hombre históricamente desde los inicios de la humanidad, pero que «no ha estado tipificada profesional ni académicamente hasta hace muy poco tiempo» (Baigorri-Jalón, 2004, p.189).

2. La reivindicación del intérprete en la mediación intercultural en la historia.

La historia de la humanidad ha estado marcada por distintas situaciones comunicativas en las que personas de diferentes lugares con idiomas y culturas diferentes se han visto obligadas a interactuar, es decir, se han dado entornos

multiculturales donde la mediación intercultural ha jugado un papel clave para que se diese un entendimiento mutuo entre estos grupos culturales. El intérprete ha sido este llamado «mediador» a lo largo de la historia y con este trabajo se pretende destacar que su figura no ha sido únicamente la de trasladar lingüísticamente un mensaje de un emisor a un receptor. Dando un salto al presente, este motivo sigue cobrando gran relevancia, ya que cada vez nos encontramos en contextos más multiculturales en los que la comunicación más allá de la lingüística es clave.

3. El papel de los indígenas como intérpretes en la conquista y expedición de territorios en la historia.

Por último, el estudio pretende cuestionar desde una perspectiva de justicia histórica y social, cómo a lo largo de la historia los individuos procedentes de las civilizaciones dominantes han utilizado a individuos procedentes de estos territorios conquistados como intérpretes aprovechando sus conocimientos lingüísticos y culturales para facilitar la expansión territorial, comercial, política y social. Estos indígenas fueron utilizados como herramientas al servicio de las grandes potencias coloniales y sin ellos no habría sido posible llevar a cabo la mayoría de las conquistas y expediciones que marcaron la historia.

3. Estado de la cuestión

Como bien se menciona anteriormente, los intérpretes han sido personajes fundamentales en la historia, pero su figura ha pasado por alto, llegando incluso a ser invisibilizados o minimizados. Sin embargo, hay muchos ejemplos de intérpretes históricos que han desempeñado roles claves en la diplomacia y resolución de conflictos. Sobre todo, si nos centramos en el caso de la conquista y exploración del continente americano, podemos destacar varias figuras claves.

En primer lugar, se encuentran las figuras de Jerónimo Aguilar y la Malinche, intérpretes de Hernán Cortes durante la conquista del Imperio Azteca en el siglo XVI. Jerónimo Aguilar fue un soldado español que poseía conocimientos de la lengua maya al haber vivido en Yucatán durante ocho años. Según Francisco López de Gómara, fue «el verdadero intérprete entre los nuestros y los de aquella tierra» (López de Gómara, 2007, p. 54). Por otro lado, la Malinche hablaba su lengua materna, el náhuatl y el maya, lo que permitió la interpretación por relé junto con Aguilar. La Malinche traducía desde el náhuatl

al maya y Aguilar del maya al español.

[...] doña Marina sabía la lengua de Guazacualco, que es la propia de México, y sabía la de Tabasco, como Jerónimo de Aguilar sabía la de Yucatán y Tabasco, que es toda una; entendíanse bien, y el Aguilar lo declaraba en castellano a Cortés: fue gran principio para nuestra conquista, y así se nos hacían las cosas, loado sea Dios, muy prósperamente. He querido declarar esto porque sin ir doña Marina no podíamos entender la lengua de Nueva España y México. Donde lo dejaré, e volveré a decir cómo nos desembarcamos en el puerto de San Juan de Ulúa. (Díaz del Castillo, 1939, pp. 147-148)

Juntos formaron un puente lingüístico entre los conquistadores españoles y el pueblo indígena. Pero no solo fueron meros intérpretes canal, si no también intérpretes mediadores. El conocimiento de la cultura, las relaciones entre las tribus, geográfico y político fueron imprescindibles para recabar información, establecer alianzas como la establecida con los tlaxcaltecas, representada en el Lienzo de Tlaxcala; y a posteriori, el éxito de la conquista.

En segundo lugar, en el caso de Norteamérica, destacan también varios intérpretes que facilitaron la comunicación entre los colonos europeos y los pueblos indígenas, la mayoría nativos americanos. Entre ellos está Squanto o Tisquantum, el nativo americano de la tribu patuxet que ayudó a los peregrinos ingleses que llegaron en el Mayflower y se asentaron en la colonia de Plymouth. Este nativo hizo de intérprete entre los colonos, liderados en ese entonces por John Carver (más tarde le sucederían William Bradford y Edward Winslow) y los nativos de la Confederación Wampanoag, liderada por el jefe Ousamequin. Squanto ayudó a establecer un tratado que establecía la paz y la defensa mutua ante posibles ataques de otras tribus. Fue una figura clave para los colonos, ya que gracias a él los peregrinos sobrevivieron y el asentamiento floreció. Como menciona Bradford:

“[...] Squanto continued with them. He directed them how to set their corn, where to take fish, and to procure other commodities, and was also their pilot to bring them to unknown places for their profit, and never left them till he died.” (Bradford, 1890, p. 37).

Otro caso es el de Thanadelthur, la mujer nativo-americana de la tribu de los chipewyan que negoció la paz entre los ellos y los cree. Fue raptada de joven por los cree lo que le permitió conocer su idioma y sus costumbres, más tarde se escapó y se topó con

los británicos quienes la llevaron a York Factory, donde fue contratada por el gobernador James Knight como intérprete y permitió a los europeos de la Compañía de la Bahía de Hudson el control del monopolio del comercio de pieles de la zona. Thanadeltur fue “the most outstanding female diplomat in fur trade-history.” (Van Kirk, 1983, p. 66).

Por último, y siguiendo esta línea, no podemos dejar de mencionar a la intérprete de nuestro estudio, Sacagawea. Aunque en su caso, daremos un contexto histórico más profundo sobre la situación de Estados Unidos durante la época de la expedición de Lewis y Clark y, por supuesto, sobre ella.

3.1. Contexto histórico

Tras haber ganado la Guerra de Independencia (1775-1783) y, por consiguiente, haber conseguido su autonomía del Reino Unido; a comienzos del siglo XIX con la Constitución de 1787, Estados Unidos comenzó a consolidar su identidad y a posicionarse en la esfera global como nación. Estos primeros años de estabilización estuvieron marcados por grandes cambios políticos, económicos, ideológicos y estratégicos que lo que buscaban era fortalecer este nuevo país y asegurar su crecimiento. Por ello, la expansión territorial se convirtió en una actividad primordial para garantizar su supervivencia.

Los primeros registros que tenemos de esta expansión se evidencian en el Tratado de la Compra de Luisiana el 30 de abril de 1803. El emperador de Francia Napoleón Bonaparte decidió vender este territorio por 15 millones de dólares, ya que temía que con el tiempo Estados Unidos se hiciese con el territorio de todos modos y Francia se quedase sin ninguna compensación económica.

Con la firma de este acuerdo, Estados Unidos acababa de duplicar su territorio, pero los únicos conocimientos que se tenían es que estas tierras estaban habitadas por miles de nativos americanos que se agrupaban en tribus y que al otro lado se encontraba una gran extensión de agua y las rutas comerciales asiáticas.

Sin embargo, meses antes de la compra, el 18 de enero de 1803; el presidente Thomas Jefferson mandó una carta secreta al Senado y a la Casa de Representantes en la que pedía 2.500 dólares para financiar una expedición hacia el Oeste para explorar las tierras que se extendían desde el río Misisipi, pasando por las Montañas Rocosas hasta el océano Pacífico (el territorio que se adquirió con la Compra de Luisiana). El Congreso aceptó la oferta, dando lugar a una de las expediciones más importantes para la historia del

país.

3.2. Historia, objetivos y finalidad de la expedición

Thomas Jefferson era un intelectual con un gran interés científico y antropológico. Por ello, como objetivo y parte de la expedición, quería que se documentasen varios aspectos: por un lado, mapas y descripciones del territorio incluyendo la flora y la fauna; por otro lado, información detallada sobre las tribus indígenas, sus costumbres, lenguas, formas de organización y negociación. Historiadores como Stephen Ambrose (2016) en el libro *Undaunted Courage* destacan que la expedición no solo tenía un objetivo geográfico, sino que Jefferson también tenía objetivos diplomáticos: establecer contacto con las tribus indígenas y asegurar una buena comunicación y entendimiento para luego establecer acuerdos, rutas comerciales y posteriormente, el control del territorio frente a británicos y españoles

"In all your intercourse with the natives, treat them in the most friendly and conciliatory manner which their own conduct will permit." (Jefferson, 1803)

Meriwether Lewis, un capitán del ejército con intereses científicos y, además, secretario personal de Thomas Jefferson lideró la expedición junto a William Clark, un antiguo teniente y amigo con el que sirvió en el ejército.

El 18 de mayo de 1804, pusieron rumbo hacia el Pacífico desde la desembocadura del Río Missouri, cerca de St. Louis. Después de un largo verano y otoño, pasaron el invierno en el Fuerte Mandan. Cerca de allí, en Metaharta, conocieron a Toussaint Charbonneau, un comerciante canadiense casado con una mujer shoshone, Sacagawea. Los dos tuvieron un papel clave en la expedición, ya que hicieron de intérpretes y guías.

En abril de 1805 siguieron el río Jefferson, actual estado de Montana. Esta ruta dio lugar a una de las interacciones más importantes, la negociación de caballos con la tribu shoshone para poder atravesar las Montañas Rocosas. Una vez superadas, pasaron territorios del actual estado de Idaho. En noviembre de ese mismo año, avistaron el océano por primera vez en el Fuerte Columbia, actual Washington. Un mes más tarde llegaron al Fuerte Clatsop en el actual estado de Oregón, donde invernarían durante 3 meses con los clatsop, una tribu india local; allí se prepararon para su vuelta en marzo de 1806.



Ilustración 1: Mapa ruta de la expedición (National Archives, n.d.).

3.3. Análisis histórico de Sacagawea

En otoño de 1800, Sacagawea, una joven adolescente de en ese entonces 12-13 años de la tribu shoshone fue secuestrada junto con otros miembros de su tribu por unos asaltantes de una tribu enemiga, los hidatsas. Al haber nacido shoshone y haber estado varios años conviviendo con los hidatsas, sabía hablar las dos lenguas, además de que poseía conocimientos etnográficos sobre las dos tribus. Años más tarde, ella y otras mujeres shoshone fueron compradas y obligadas a casarse con Toussaint Charbonneau, un comerciante franco-canadiense.

A principios del invierno de 1804, Charbonneau fue contratado por la expedición como intérprete, y Sacagawea, que en ese entonces estaba embarazada, lo acompañaría. Los dos formarían parte de una larga cadena de interpretación necesaria para comunicarse con las tribus indígenas.

Lewis y Clark solo hablaban inglés, por lo que sus mensajes tenían que ser interpretados al francés por otro intérprete para que Charbonneau, que dominaba el francés y el hidatsa, se los interpretase a Sacagawea en hidatsa y ella en shoshone a las tribus que hablaban esta lengua o tenían personas que lo hicieran.

Los servicios de Sacagawea en la expedición no se limitan a los de interpretación, fue el punto de conexión entre los pueblos indígenas y los exploradores.

4. Marco teórico

En este apartado se presentan las distintas teorías y conceptos en los que se apoya nuestro análisis de las tres situaciones comunicativas en las que Sacagawea fue partícipe como intérprete.

4.1.El modelo de Hofstede: individualismo vs. colectivismo

Las diferencias que se presentan en la manera de pensar, actuar e interactuar en personas de distintos países con culturas totalmente diferentes tienen un gran impacto en la manera en la que afrontan situaciones similares y toman decisiones.

En 1980, el sociólogo Geert Hofstede identificó cuatro dimensiones en las que clasificar la cultura nacional de un país y poder comprender la diversidad cultural. Las primeras dimensiones fueron la distancia de poder, evasión de la incertidumbre, individualismo vs. colectivismo y masculinidad vs. femineidad. Más tarde, añadió una quinta dimensión, la orientación a largo plazo vs. a corto plazo y en última instancia, la indulgencia vs. la restricción. De esta manera construyó la herramienta del modelo de las 6 dimensiones de Hofstede.

El marco teórico de este apartado del trabajo de investigación se centrará en la dimensión cultural individualismo vs. colectivismo.

Las culturas individualistas se caracterizan por la singularidad del individuo, su autonomía e independencia. Predominan los objetivos personales y el beneficio propio frente al del grupo en su conjunto. La comunicación es directa y asertiva y se observa un mayor nivel de egocentrismo y egoísmo. Por el contrario, las culturas colectivistas giran en torno al grupo, la armonía social y el bienestar común. Los objetivos buscan satisfacer las necesidades de todos y crear relaciones interpersonales. Predominan valores como la solidaridad, la hospitalidad, la colaboración y el respeto por las tradiciones.

Finalmente, Hofstede subraya que ninguna cultura es cien por cien individualista o colectivista. Señala que estas dimensiones coexisten en mayor o menor grado dentro de una misma sociedad y reconoce que contextos históricos, políticos y económicos influyen en el grado de acentuación o moderación.

Al aplicar este modelo, y en particular esta dimensión, resulta esencial tener en cuenta las características y aclaraciones mencionadas por el autor.

4.2. Influencias culturales en el contexto y las negociaciones

A lo largo de la historia, las negociaciones entre diferentes culturas han sido claves para la expansión territorial y la conquista de nuevos territorios, previamente ocupados por pueblos nativos. La interacción humana que se produce durante las situaciones de negociación está influenciada por el «contexto comunicativo» que será distinto dependiendo del entorno cultural, social y físico en el que ocurre. Los negociadores deben estar al tanto de las diferentes reglas culturales de cada uno de ellos y deberán adaptarse a las del otro, especialmente si uno de ellos va a obtener un beneficio mayor que el otro de la negociación.

En el capítulo 8 de la monografía *Intercultural Communication: A reader* de Larry A. Somavar, Richard E. Porter y Edwin R. McDaniel (2011) encontramos una buena base teórica sobre la comunicación intercultural enfocada en las influencias culturales en el contexto de las negociaciones. Los autores introducen varios aspectos que se deben tener en cuenta en estas situaciones. Se abordarán tres aspectos o elementos: el primer contacto, el intercambio de regalos y los estilos de negociación.

- Primer contacto: A la hora de llevar a cabo una negociación internacional o doméstica es importante establecer un primer contacto. Este puede variar desde una breve llamada telefónica o carta informal a mandar a un intermediario o emisario. También es importante seleccionar una fecha y hora apropiadas. La forma en la que se establece este primer contacto es primordial a la hora de entablar una negociación.

Exponen como ejemplo el caso de África. En este país es esencial utilizar un intermediario o emisario que establezca un primer contacto y esto se representa en, como ellos mismos citan, el proverbio congolés: “Los amigos de mis amigos son nuestros amigos”.

- Intercambio de regalos: Esta práctica es muy común y se utiliza para preservar relaciones, devolver favores pasados y asegurar un trato de preferencia en el futuro.

Los negociadores tienen que distinguir lo que es un regalo y lo que es un soborno. He de ahí que el dinero sea un tipo de «regalo» controversial, ya que puede estar visto como una obligación que se tendrá que devolver.

Se menciona que, desde el punto de vista de la cultura estadounidense, el intercambio de regalos apropiados es simplemente una pequeña manera de conmemorar el evento y expresar su gratitud y solidaridad.

- Estilos de negociación: Ya sea una negociación doméstica o internacional, los negociadores trabajan para llegar a un acuerdo común, mientras intentan minimizar los posibles malentendidos y conflictos que puedan surgir. La cultura juega un papel clave en cómo intentan lograr ese acuerdo común, sobre todo los tres aspectos siguientes:

- La perspectiva de los participantes: La cultura de cada participante afecta en cómo ven el proceso de negociación, la parte contraria y cómo actuarán en negociaciones futuras.

Culturas como la estadounidense que utilizan un enfoque directo, incluso conflictivo, se guían por el principio «el negocio es el negocio». El negociador contrario es un mero adversario, buscan resultados rápidos y establecer relaciones a largo plazo es secundario.

- Factores externos: Conceptos como el de formalidad o informalidad, el estatus de los miembros, la visión del tiempo, el rol del gobierno, los estándares éticos, la manifestación de emociones y los estilos comunicativos juegan un papel clave en lo que consideran comportamientos apropiados e inapropiados, y de manera general en la comunicación.

Los negociadores estadounidenses, una cultura informal, tutean nada más haber conocido al participante, escogen negociadores que hayan demostrado sus habilidades de liderazgo sin importar su estatus, tienen una visión del tiempo fija, no les gusta sentir que han perdido su tiempo y por ello, son impacientes a la hora de saltar de un objetivo a otro sin haber llegado a una conclusión. No les gusta que el gobierno se entrometa en negociaciones comerciales, evitan los sobornos y llevan a cabo comportamientos no verbales para mostrar descontento, enfado, placer, etc. Finalmente, el estilo de negociación es un estilo directo y sin rodeos, propio de culturas individualistas.

- **Objetivos finales:** La cultura también influye en las expectativas y los resultados que se quieren conseguir de la negociación.

El objetivo final de negociación de culturas individualistas como la estadounidense es la firma de un contrato, mientras que para culturas más colectivistas el objetivo final es la de establecer relaciones a largo plazo.

Es importante mencionar también el apartado final de este capítulo, *The Domestic Business Context*. En él se destaca cómo Estados Unidos es una nación con una gran diversidad cultural, por lo que es fundamental que los negociadores estadounidenses sean conscientes de esta realidad y se formen en competencias propias de la comunicación intercultural.

4.3.Las escalas de Bistra Alexieva

Bistra Alexieva (1997) presenta dos polos en los que se pueden clasificar las distintas situaciones comunicativas mediadas por un intérprete: universalidad y especificidad cultural. El continuo entre estos dos extremos da lugar a siete escalas que evalúan cómo de específico en términos culturales resulta el acto comunicativo.

- **Distancia vs. proximidad:** Esta subescala analiza la relación de cercanía que existe entre los interlocutores. Si hay un mayor grado de proximidad, estos se sentirán más cómodos y, por lo tanto, utilizarán estrategias comunicativas más culturalmente específicas. Por el contrario, cuanto mayor sea la distancia, más universal será la interacción.
- **Formalidad vs. informalidad:** Esta subescala está en gran parte influenciada por la escala anterior. Si el evento es más informal y reservado, los interlocutores disfrutarán de mayor privacidad y un entorno más relajado, lo que dará lugar a un comportamiento más culturalmente específico. En cambio, si el evento es más formal y con mayor número de participantes aparte de los interlocutores, habrá menos privacidad y un comportamiento más universal en términos culturales.
- **Involucración vs. no involucración:** hace referencia al grado de participación activa de los interlocutores como entidad textual. Aquellos

que se presentan más involucrados en la discusión tenderán a utilizar rasgos culturales implícitos, lo que les hace más universales en su expresión. Por otro lado, los interlocutores que no están tan involucrados recurrirán a elementos culturales más explícitos.

- **Escrituralidad/oralidad:** se refiere a la elección de estructuras sintácticas y lexicográficas, así como paralingüísticas en los discursos de los interlocutores. Si el discurso es improvisado existe una tendencia por utilizar rasgos culturales específicos. Sin embargo, cuando el discurso ha sido planeado, suele ser más universal.
- **Igualdad vs. desigualdad:** Hablamos aquí del estatus de cada uno de los interlocutores. Si ambos se encuentran en condiciones igualitarias, tenderán a ser más solidarios y universales. Por el contrario, si se encuentran en condiciones de desigualdad, se notará más la relación de poder que les separa y se apoyarán más en elementos culturales específicos.
- **Metas compartidas vs. conflictos:** Hace referencia a los intereses de los interlocutores. Cuando los intereses se comparten, se utilizan estrategias de negociación más directas y es más fácil llegar a una decisión conjunta o un acuerdo, lo que minimiza las especificaciones culturales. Sin embargo, cuando existen conflictos se tiende a ser menos universal.
- **Cooperación vs. no cooperación:** Esta escala tiene mucho que ver con la anterior y mide el grado de colaboración de los interlocutores. Cuanto mayor sea la cooperación, más universal será el acto comunicativo. Por otro lado, cuanto menos cooperación haya por llegar a un fin común, más se acentuarán las especificaciones culturales.

De este modo, Alexieva nos brinda una herramienta para predecir el rol del intérprete en situaciones comunicativas en las que participe. El papel del intérprete será de mediador estrictamente lingüístico o también denominado «*ghost*» (Kopczynski, 1994) en aquellas situaciones que se encuentran más cerca del polo de universalidad. Por el contrario, en aquellas situaciones que se sitúan en el polo de especificidad cultural, el papel del intérprete será de mediador intercultural.

4.4. Las nueve subescalas del continuo de la mediación

Elena Aguirre Fernández Bravo y Ana María Roca Ugorri (2015) presentan nueve subescalas del continuo de la mediación con las que se pretende proporcionar un marco de referencia para explicar y justificar las decisiones que toma un intérprete en distintas situaciones comunicativas respecto a su rol.

Se definen dos polos que delimitan los extremos del continuo de la mediación. El polo mínimo de la mediación se le llama *intérprete canal* y es aquel que se limita únicamente a transmitir el mensaje de manera lingüística entre los interlocutores. Por otro lado, para designar el polo máximo de mediación se utiliza el nombre de *intérprete defensor* y es aquel cuya tarea no es solo la de «traducir» palabras, sino que interviene en el acto comunicativo llevando a cabo tareas adicionales como gestionar la información compartida, equilibrar las relaciones de poder, asesorar, etc.

En la siguiente tabla se presentan los parámetros definitorios, las nueve subescalas del continuo y los polos representativos del grado de mediación:



<i>Intérprete canal</i>	<i>Parámetro de mediación</i>	<i>Intérprete defensor</i>
No persona	Rol del intérprete en el esquema de la comunicación de Jakobson (1960)	Participante
Monológica	Concepción de la comunicación	Dialógica
Monoculturalidad	Gestión de la multiculturalidad	Multiculturalidad
Guardián de la puerta	Gestión de las relaciones de poder	Llave de la puerta
Invisible	Visibilidad del intérprete	Visible
Individuo	Dimensión social del papel del intérprete	Miembro del grupo
Traductor	Coordinación de la comunicación	Traductor y coordinador
Fidelidad lexicográfica	Concepción de la fidelidad	Fidelidad funcional
Primera persona	Distancia identificativa	Tercera persona

Ilustración 2: Subescalas del continuo de la mediación de Aguirre y Roca (2015, p. 24).

A continuación, explicaremos cada una de las subescalas:

- Rol del intérprete en el esquema de la comunicación de Jakobson (1960): Desde la perspectiva del intérprete canal, este se concibe como no-persona, actuando como si no estuviese presente, pues su función en el acto comunicativo es la actuar como medio por el que pasa la información, es decir, el mensaje y producirlo en lengua meta. Sin embargo, desde la perspectiva del intérprete

defensor, este pasa a ser un participante más del acto comunicativo convirtiéndose en un emisor-receptor, al igual que los otros interlocutores, lo que los autores definen como «*three-party interaction*» (Pöchhacker, 2004, p.16).

- Concepción de la comunicación: Para el intérprete canal, la comunicación es monológica se centra en el emisor (agente activo) que transmite un mensaje que llega a un receptor (agente pasivo) y que se presupone que no es necesaria la modificación del sentido del mensaje original para que haya entendimiento. Por otro lado, para el intérprete defensor, la comunicación es dialógica, y él sí que tiene que regular la interacción y, por lo tanto, la mediación.
- Gestión de la multiculturalidad: El intérprete canal en esta subescala se limita a gestionar la comunicación desde la monoculturalidad lo que resulta en que el acto comunicativo «se desarrolle según las normas de la cultura en la que tiene lugar (la cultura mayoritaria)» (Aguirre, E., & Roca, A., 2015, p. 26). Al contrario, el intérprete defensor es consciente de las realidades culturales de cada uno de los interlocutores, y por ello, busca adaptación y lidia con la multiculturalidad.
- Gestión de las relaciones de poder: Las autoras, basándose en la afirmación de Davidson (2000), definen al intérprete canal como *guardián de la puerta*, quien toma la postura de que él no es responsable de las relaciones de poder que existen entre los interlocutores y, por lo tanto, se mantiene neutral en el acto comunicativo. En cambio, el intérprete defensor es consciente de la relación de poder entre los interlocutores y, en consecuencia, de las posibles desigualdades entre ellos lo que hace que se convierta en *llave de la puerta* para que el considerado débil pueda favorecerse de alguna manera y toma decisiones que pueden afectar a las partes.
- Visibilidad del intérprete: Respaldándose en los términos análogos de Venutti (1995), el intérprete será más invisible cuanto menos perciban los interlocutores, las modificaciones e intervenciones. Teniendo esto en cuenta, el intérprete canal traducirá literalmente y, si hace algún cambio, no informará a los individuos de ello. En este sentido, el intérprete defensor hará visible su

trabajo y, por supuesto, informará de cualquier cambio realizado en la traducción del mensaje.

- **Dimensión social del papel del intérprete:** El papel del intérprete canal en esta subescala es la ser individuo independiente, por lo que si durante el acto comunicativo entre los interlocutores, esto entran en conflicto, el intérprete no entrará a solucionarlos ya que él no es responsable de lo que surge durante situación. Por otro lado, el intérprete defensor sí que se considera miembro del grupo y buscará la armonía interpersonal de las partes.
- **Coordinación de la comunicación:** Desde la perspectiva del intérprete canal, él actúa únicamente como traductor y al no ser responsable de los acontecimientos que puedan surgir durante el acto comunicativo, no considera que deba tomar la iniciativa y coordinar las intervenciones de los participantes. Por su parte, el intérprete defensor es a la vez traductor y coordinador gestionando los turnos de palabra para garantizar que se desarrolla una comunicación clara.
- **Concepción de la fidelidad:** El intérprete canal entiende esta subescala como la «fidelidad lexicográfica en lengua meta» (insertar cita), es decir, traducir el contenido sin tener en cuenta las intenciones del orador. Mientras que el intérprete defensor busca la fidelidad funcional que se centra más en transmitir el significado subyacente de mensaje y utilizará diferentes estrategias para ello.
- **Distancia identificativa:** Respecto a esta subescala, el intérprete canal utiliza la primera persona del singular a la hora de traducir el mensaje. De esta manera, es como si él fuese el individuo que está hablando en ese momento. El intérprete defensor tiende, sin embargo, a utilizar la tercera persona del singular. Esto le permite distinguir la participación de cada una de las partes, además de la suya misma. También así podrá aportar valoraciones, indicaciones, aclaraciones y recomendaciones con más naturalidad.

5. Objetivos y preguntas de investigación

Tras haber explicado los tres motivos que subyacen a la elección de este tema de investigación y haber explicado el marco teórico en el que se apoyará el análisis, se puede establecer el objetivo principal de este TFG: analizar cuál fue el papel de la intérprete de

estudio, Sacagawea, en la expedición de Lewis y Clark y de qué manera su mediación lingüística y cultural contribuyó al entendimiento entre los exploradores y las tribus indígenas; y por supuesto al éxito general de la expedición. A fin de abordar este tema se han establecido cuatro preguntas de investigación que se responderán a lo largo del trabajo para finalmente comprobar la hipótesis.

1. ¿Cómo fueron las negociaciones entre los exploradores y las tribus indígenas?

Esta pregunta nos permite analizar cómo fueron los procesos de negociación y el papel que desempeña la cultura y comunicación intercultural en este contexto para más tarde analizar también a Sacagawea dentro de estos actos comunicativos.

2. ¿De qué manera se expresan los conceptos de universalidad y especificidad cultural en la labor de la interpretación de Sacagawea?

Esta segunda pregunta permite examinar si su rol como intérprete estuvo marcado por elementos culturales específicos o si, por el contrario, adoptó una postura más generalista.

3. ¿Cómo se manifiesta el papel de Sacagawea dentro del continuo de la mediación? ¿Canal o mediadora?

Respondiendo a esta tercera pregunta partiremos de un punto de salida para conocer la naturaleza de su rol.

4. ¿Cómo afectó e influyó su figura en la percepción y comunicación entre las tribus indígenas y los exploradores?

Esta última pregunta busca responder si el hecho de que Sacagawea fuese mujer indígena hizo que las tribus estuviesen más dispuestas a cooperar y dialogar; y cómo afectó al grado de confianza, es decir, a la negociación en general.

Mediante el análisis de estos tres aspectos, se ofrece una visión más clara y matizada del papel de los primeros intérpretes en situaciones interculturales y su relevancia en la historia, desarrollo y éxito de grandes potencias y civilizaciones.

6. Metodología

La metodología utilizada para la realización de este trabajo se basa en un enfoque

cualitativo con un análisis interpretativo de fuentes primarias y secundarias relacionadas con la expedición de Lewis y Clark y la figura de Sacagawea como intérprete.

Se lleva a cabo un análisis detallado de tres ejemplos de los diarios de la expedición en los que se describen negociaciones e interacciones entre los exploradores y las tribus indígenas, actos comunicativos interculturales necesarios de una mediación lingüística y cultural en los que participa Sacagawea. Para analizar estas situaciones se emplean estudios teóricos sobre comunicación intercultural durante negociaciones e interpretación. La finalidad de este análisis es obtener conclusiones significativas de cómo el rol de Sacagawea influyó en la comunicación, desarrollo y éxito de la expedición.

7. Análisis y discusión

En este apartado analizaremos dos situaciones comunicativas en las que se produjo una interacción de negociación entre los exploradores y los indígenas, y en las que Sacagawea fue partícipe. Para ello nos apoyaremos en el modelo de las 6 dimensiones de Hofstede (1980), en concreto la dimensión individualismo vs. colectivismo, aplicándolo a la teoría propuesta por Larry A. Somavar, Richard E. Porter y Edwin R. McDaniel en el capítulo 8 de *Intercultural Communication: A reader* (2011); las escalas de Bistra Alexieva (1997) sobre el grado de universalidad y especificidad cultural y las subescalas del continuo de la mediación de Elena Aguirre Fernández-Bravo y Ana María Roca Ugorri (2015). A través de este análisis se busca comprender mejor cómo fueron las interacciones y cómo fue su rol como intérprete en la expedición.

7.1. Primera interacción:

El 17 de agosto de 1805 se recogen una serie de eventos significativos sobre la negociación de caballos entre los shoshone y los exploradores para poder atravesar las Montañas Rocosas.

- Primer contacto:

"[...] Shortly after Capt. Clark arrived with the Interpreter Charbono, and the Indian woman, who proved to be a sister of the Chief Cameahwait. the meeting of those people was really affecting, [...]"

(Lewis, 1805, August 17, párr. 1).

Aclaraciones claves para el lector de las secciones de análisis en orden de subrayado

- 1) Sacagawea era hermana del jefe de la tribu, Cameahwait.
- 2) El reencuentro fue conmovedor.

Tabla 7-1: Aclaraciones para el lector.

El primer contacto que se establece con los shoshone es el 13 de agosto de 1805. En este encuentro, no se envió ningún tipo de emisario, ya que los exploradores avistaron y siguieron a varios indígenas que más tarde alertaron a su tribu de su llegada. Durante ese encuentro y las interacciones los días posteriores, Cameahwait se muestra desconfiado hasta la llegada de su hermana Sacagawea el 17 de agosto de 1805. Este reencuentro entre Sacagawea y su hermano fue crucial, ya que ayudó a disipar este sentimiento de desconfianza y promovió que los shoshone estuviesen más dispuestos a negociar.

- Negociación y posnegociación:

"[...] planted some willow brush in the ground to form a shade for the Indians to set under while we spoke to them, which we thought it best to do this evening. accordingly about 4 P. M. we called them together and through the medium of Labuishes, Charbono and Sah-cah-gar-weah, we communicated to them fully the objects which had brought us into this distant part of the country [...] we made them sensible of their dependance on the will of our government for every species of merchandize as well for their defence & comfort; and apprized them of the strength of our government and it's friendly dispositions towards them. [...] that such were their horses to transport our baggage without which we could not subsist, and that a pilot to conduct us through the mountains was also necessary if we could not descend the river by water. but that we did not ask either their horses or their services without giving a satisfactory compensation in return. [...] the chief thanked us for friendship towards himself and nation & declared his wish to serve us in every respect [sic]; [...] he said they had not horses enough with them at present to remove our baggage to their village over the mountain, but that he would return tomorrow and encourage his people to come over with their horses and that he would bring his own and assist us."

(Lewis, 1805, August 17, párr. 2).

“[...] we next enquired who were chiefs among them. Cameahwait pointed out two others whom he said were Chiefs we gave him a medal of the small size with the likeness of Mr. Jefferson the President of the U' States in relief [sic] on one side and clasp hands with a pipe and tomahawk on the other, to the other Chiefs we gave each a small medal which were struck in the Presidency of George Washing [NB: ton] Esqr. we also gave small medals of the last description [sic] to two young men whom the 1st Chief informed us wer [sic] good young men and much respected [sic] among them. we gave the 1st Chief an uniform coat shit [NB: irt] a pair of scarlet legings [sic] a carrot of tobacco and some small articles to each of the others we gave a shi[r]t legging [sic] handkerchief a knife some tobacco and a few small articles we also distributed a good quantity paint mockerson [sic] awls knives beads looking glasses &c among the other Indians and gave them a plentiful [sic] meal of lyed [sic] [NB: hull taken off by being boiled in lye] corn which was the first they had ever eaten in their lives. they were much pleased with it. [...] the cerimony [sic] of our council and smoking the pipe was in conformity of the custom of this nation performed [sic] bearfoot [sic]. on those occasions points of etiquette are quite as much attended to by the Indians as among scivilized [sic] nations. To keep indians [sic] in a good humour you must not fatiegue [sic] them with too much business at one time. therefore after the council we gave them to eat and amused them a while by shewing [sic] them such articles as we thought would be entertaining to them, and then renewed our enquiries with respect to the country. the information we derived was only a repetition of that they had given me before and in which they appeared to be so candid that I could not avoid yealing [sic] confidence to what they had said.”

(Lewis, 1805, August 17, párr. 3).

Aclaraciones claves para el lector de las secciones de análisis en orden de subrayado

- 1) Los exploradores se comunican con la tribu a través de Labuish, Charbono y Sacagawea.
- 2) Los exploradores pidieron caballos y un guía a Cameahwait. A cambio de ello, les darían una compensación.
- 3) Cameahwait agradece a los exploradores la amistad hacia él y su nación.
- 4) Cameahwait se compromete con los exploradores a volver mañana con caballos.
- 5) Se menciona la ceremonia de la pipa, tradición muy importante para las tribus indígenas.
- 6) Los exploradores les ofrecen varios regalos a los indígenas.

Tabla 7-2: Aclaraciones para el lector.

Desde la perspectiva de los participantes, el intercambio de regalos, los factores externos y los objetivos finales podemos ver claras diferencias en los estilos de negociación utilizados por cada una de las culturas.

Por un lado, tenemos los exploradores estadounidenses que tienen una perspectiva más individualista y pragmática. Son directos y más informales con su mensaje, no se van por las ramas, ya que no quieren perder su tiempo; y su objetivo final es el de obtener caballos y un guía para poder continuar con la expedición. La negociación para ellos es una mera transacción que están dispuestos a recompensar. Los regalos que les dan a los indígenas pueden ser interpretados como una forma de conmemorar la negociación, mostrar su buena voluntad para evitar conflictos y asegurar favores futuros para así obtener su objetivo final sin complicaciones.

Por otro lado, la tribu indígena tiene una perspectiva colectivista. Se muestran agradecidos, les muestran sus respetos y refuerzan sus deseos por ayudarles. Hacen referencia a la interacción como una amistad, lo que deja entrever su motivación por establecer relaciones interpersonales duraderas y de mutuo beneficio. Para ellos la obtención de regalos por parte de los exploradores está relacionada con la promesa de ayudarse mutuamente en el futuro. Cabe destacar que para ellos la negociación es un acto más formal que precisa de una ceremonia fundamental para su cultura.

❖ Análisis con las escalas de Bistra Alexieva

- Distancia vs. proximidad: Es cierto que ese primer contacto entre los exploradores y los indígenas muestra un alto grado de distancia; sin embargo, al formar parte

Sacagawea del Cuerpo del Descubrimiento, aumenta la proximidad. El hecho de que sea la hermana del jefe de la tribu genera comodidad, confianza, proximidad emocional y especificidad cultural.

- Formalidad vs. informalidad: La negociación es informal en términos generales, aunque exista una ceremonia y un intercambio de regalos. Se interpreta un ambiente relajado y las decisiones se van tomando sobre la marcha. Esto se manifiesta en el momento en el que improvisan una sombra para los indígenas durante la primera interacción, se les ofrece comida y se les entretiene con objetos que nunca habían visto antes de la ceremonia. Es un contexto con especificidades culturales altas por parte de los dos interlocutores.
- Involucración vs. no involucración: Los exploradores están involucrados y los indígenas junto con Sacagawea también se involucran fruto de una relación interpersonal. Cuanta mayor involucración más especificidad cultural.
- Escrituralidad vs. oralidad: La comunicación es completamente oral e improvisada. No hay un discurso escrito por parte de ninguno de los interlocutores, lo que da lugar a especificades culturales en el discurso hablado.
- Igualdad vs. desigualdad: Es evidente la desigualdad entre los exploradores y los shoshone. Los exploradores gestionan la comunicación desde la superioridad que manifiestan sin tapujos durante la negociación haciéndoles ver que dependen del gobierno para protección y comercialización. Un alto grado de desigualdad es igual a más especificidad cultural.
- Metas compartidas vs. conflicto: No existe un conflicto, pero tampoco existe una meta compartida entre ellos. Los exploradores tienen un interés estratégico detrás de esta negociación que es la de conseguir caballos y un guía, que pretenden «pagar» a los indígenas con una compensación. Por lo que la balanza se posiciona en un punto medio entre la especificidad cultural y lo universal.
- Cooperación vs. no cooperación: Hay cooperación por parte de los shoshone a pesar de no tener los recursos necesarios en ese momento para los exploradores, ya que se comprometen a volver al día siguiente con lo negociado. En esta escala, el polo es universal.

❖ Análisis con las subescalas del continuo de la mediación:

Para analizar el papel de Sacagawea como intérprete utilizaremos en este primer ejemplo, las 3 escalas siguientes:

- Rol en el esquema de Jakobson: Sacagawea es participante activa del acto comunicativo desde el momento en el que es la hermana del jefe de la tribu. Si bien no se especifica la manera en la que se interpretaron los mensajes, ya que todo está contado desde el punto de vista de Lewis, Sacagawea no puede ser «no persona» pues sus lazos familiares la convierten en una más de la interacción. Esta posición es propia de los intérpretes defensores.
- Dimensión social del intérprete: Desconocemos cuáles son las intenciones intrínsecas de Sacagawea, puesto que todo está descrito desde el punto de vista de Lewis, pero está claro que su papel no es neutral. Indirectamente y sin tener conocimientos de sus intenciones, Sacagawea crea confianza y disposición a la colaboración por parte de los indígenas por ser la hermana del jefe, aunque ella no lo dijese directamente. Por la narrativa expuesta se presupone que hubo una mediación por evitar el conflicto y lograr armonía interpersonal.
- Distancia identificativa: Sacagawea es un intérprete ad hoc, es decir, no tiene una formación profesional y tampoco se presentan las convenciones establecidas sobre su interpretación en la negociación. Desde un punto de vista totalmente especulativo, es probable que utilizase la tercera persona del singular en lugar de la primera persona. Esto le permitiría distinguir entre su voz y la de los distintos interlocutores y evitar imprecisiones.

7.2. Segunda interacción

El 27 de abril de 1806, en su viaje de vuelta, los exploradores se volvieron a encontrar con la tribu wallula. Se produjo una negociación para obtener canoas y provisiones.

- Primer contacto:

El primer contacto entre los wallula y los exploradores tuvo lugar el 19 de octubre de 1805. El gran jefe Yelleppit junto con otros jefes se presentaron a los exploradores cuando estos pasaron el río Columbia y llegaron a sus aldeas.

Esta interacción fue corta, pero respetuosa y amable. Los exploradores fumaron con los jefes (ritual importante para los indígenas), les informaron de sus intenciones amistosas y les hicieron unos regalos. Los exploradores sabían que tenían que mantener buenas relaciones con esta tribu, ya que en su viaje de vuelta se reencontrarían y necesitarían su ayuda, como efectivamente sucedió el 27 de abril de 1806.

“[...] this Chief by name Yel-lept' had visited us on the morning of the 19 of October at our encampment a little below this place; we gave him at that time a small medal, and promised him a larger one on our return. he appeared much gratified at seeng [sic] us return, invited us to remain at his village three or four days and assured us that we should be furnished with a plenty of such food as they had themselves; and some horses to assist us on our journey. [...]”

(Lewis, 1806, April 27, párr. 1).

Aclaraciones claves para el lector de las secciones de análisis en orden de subrayado

- 1) El jefe Yelleppit se muestra hospitalario con los exploradores. Les invita a quedarse con ellos, les da comida y les ofrece caballos para su viaje de vuelta.

Tabla 7-3: Aclaraciones para el lector.

Su reencuentro fue amistoso. Los exploradores cumplieron su promesa de que al volver se quedarían con ellos durante unos días, lo que generó confianza en Yelleppit y le predispuso a colaborar.

- Negociación y posnegociación:

“[...] being anxious to depart we requested the Chief to furnish us with canoes to pass the river, but he insisted on our remaining with him this day at least, that he would be much pleased if we would conset [sic] to remain two or three, but he would not let us have canoes to leave him today. that he had sent for the Chym nâp'-pos his neighbours to come down and join his people this evening and dance for us. we urged the necessity of our going on immediately in order that we might the sooner return to them with the articles which they wished but this had no effect, he said that the time he asked could not make any considerable difference. I at length urged that there was no wind blowing and

that the river was consequently in good order to pass our horses and if he would furnish us with canoes for that purpose we would remain all night at our present encampment, to this proposition he assented and soon produced us a couple of canoes by means of which we passed our horses over the river safely and hubbled [sic] them as usual. we found a Shoshone woman, prisoner among these people by means of whome [sic] and Sahcahgarweah we found the means of conversing with the Wollah-wollahs. we conversed with them for several hours and fully satisfied [sic] all their enquiries with respect to ourselves and the objects of our pursuit. they were much pleased. [...] a little before sunset the Chymnahpos arrived; they were about 100 men and a few women; they joined the Wallahwollahs who were about the same number and formed a half circle arround [sic] our camp where they waited very patiently to see our party dance. [...] at 10 P. M. the dance concluded and the natives retired; they were much gratified with seeing some of our party join them in their dance”

(Lewis, 1806, April 28, párr 1).

Aclaraciones claves para el lector de las secciones de análisis en orden de subrayado

- 1) Los exploradores se muestran ansiosos por irse.
- 2) El jefe Yelleppit no les daría canoas a los exploradores hasta que se quedasen al menos unos días con ellos.
- 3) La comunicación fue posible gracias a que los wallula tenían una prisionera shoshone que pudo comunicarse con Sacagawea.
- 4) La negociación duró varias horas.
- 5) Los wallula les organizaron un baile ceremonioso y se mostraron satisfechos de que los exploradores se uniesen al baile.

Tabla 7-4: Aclaraciones para el lector.

Desde la perspectiva de los participantes, el intercambio de regalos, los factores externos y los objetivos finales podemos ver claras diferencias en los estilos de negociación utilizados por cada una de estas culturas.

Los exploradores estadounidenses quieren cruzar el río y marcharse cuanto antes, argumentan que necesitan avanzar por razones logísticas. Se muestran pragmáticos y

orientados al objetivo, propio de culturas individualistas. Para ellos conocerse más y establecer una conexión más profunda no es importante.

Al contrario que los exploradores, los wallula tienen una perspectiva colectivista. Se muestran hospitalarios y dispuestos a ayudarles, pues ya se conocían, y para ellos las relaciones interpersonales son muy importantes. El hecho de que los exploradores cumplieren su promesa de volver, contenta al jefe y le predispone a ser más colaborador. También actúan de manera más simbólica: les organizan un baile y les invitan a quedarse más con ellos para compartir tiempo de calidad con el objetivo de conocerse mejor.

Cabe destacar un factor externo importante en esta interacción, que es el equilibrio inesperado de poder que muestra el jefe Yelleppit al negociar bajo sus condiciones.

❖ Análisis con las escalas de Bistra Alexieva:

- Distancia vs. proximidad: En esta interacción, se presenta una proximidad moderada. Los exploradores y los wallula se conocían previamente y tenían una relación cordial; en este reencuentro con ellos predomina aún esa proximidad. Esto se percibe a través de la hospitalidad que muestra Yelleppit al invitar a los exploradores a quedarse durante unos días, compartir alimentos y organizar un baile para ellos. Los exploradores también se muestran cercanos cumpliendo la promesa que le hicieron de volver en su viaje de vuelta. Este contexto de confianza hace que predominen más las especificaciones culturales.
- Formalidad vs. informalidad: Mientras que en 1805 tienen un primer encuentro más formal donde siguen el ritual de fumar, en esta segunda interacción predomina la informalidad. La negociación se produce en un ambiente más relajado, incluso podría decirse que casi festivo que dura varias horas. El jefe Yelleppit organiza un baile en honor de los exploradores, la comunidad participa, hay comida, etc. La expresión de elementos culturales específicos es predominante.
- Involucración vs. no involucración: Ambas partes se involucran en el acto comunicativo. Los exploradores explican sus objetivos durante varias horas y los indígenas se muestran involucrados en la relación que han establecido con los exploradores, quieren saber más sobre los exploradores y ahí que les inviten a quedarse varios días con ellos. También les ofrecen hospitalidad y están dispuestos a ayudarles inmediatamente. Una alta involucración es igual a una alta carga de

especificidades culturales.

- Escrituralidad vs. oralidad: El acto es puramente oral y espontáneo. La conversación evoluciona con naturalidad, no hay discursos previamente preparados. Se genera un entorno de expresión directa donde predominan los elementos culturales específicos como la negativa por parte del jefe indígena de dejar marchar a los exploradores y la persuasión que tienen que utilizar los exploradores para poder irse con lo que necesitan sin crear un conflicto o parecer desagradecidos. Esta escala se sitúa en el polo de especificidad cultural.
- Igualdad vs. desigualdad: Esta escala es difícil de definir pues, aunque los exploradores son representantes de una política invasora y expansionista, en esta interacción el jefe pone condiciones, como la de retener las canoas, y negocia bajo sus propios términos. Una relación asimétrica produce especificidades culturales.
- Metas compartidas vs. conflicto: Ambos interlocutores tienen metas totalmente distintas. Los exploradores quieren marcharse rápido, mientras que los wallula quieren celebrar la relación establecida con ellos. No hay conflicto, pero sí hay momentos que podrían haber causado tensión en los que era importante que se suavizasen mensajes en la interpretación. Esta escala se sitúa en un punto intermedio entre la universalidad y la especificidad cultural.
- Cooperación vs. no cooperación: Hay cooperación, aunque no incondicional. El jefe indígena está dispuesto a ayudarles con canoas siempre y cuando los exploradores se queden un día más con ellos, a lo que los exploradores deben ceder. Buscan un punto medio y demuestran su voluntad de dialogar sin ser totalmente sumisos a los exploradores. Hay una cooperación parcial con elementos culturalmente específicos.

❖ Análisis con las subescalas del continuo de la mediación:

Al haber observado la interacción descrita, conocer el contexto y los elementos paralingüísticos y rituales que lo rodean, podemos analizar el papel de Sacagawea como intérprete utilizando las 3 escalas siguientes:

- Concepción de la comunicación: La comunicación es fundamentalmente dialógica. El acto comunicativo es extenso. La interpretación dura varias horas, lo que implica

mensajes que necesitan una interpretación de significados. Explicar el objetivo de los exploradores, transmitir la importancia de que se queden más días o del baile requiere una adaptación constante del mensaje por parte de Sacagawea al marco de referencia de cada interlocutor.

- Concepción de la fidelidad: Sacagawea no se limita a traducir literalmente palabras. Hay ciertas ideas que necesitan de mediación intercultural como, por ejemplo, las prisas de los exploradores por continuar su viaje. Traducir este mensaje de manera literal pudo haber sonado agresivo e irrespetuoso, lo que pudo haber dado lugar a conflicto. Entendemos que Sacagawea recurrió a la fidelidad funcional y adaptó la intención del mensaje, pues no hubo conflicto con la tribu, y si lo hubo, entendemos que se solventó y se negoció con la ayuda de su mediación.
- Distancia identificativa: No podemos saber con exactitud si hablaba en primera o tercera persona, pero entendemos que al carecer de formación profesional y ser un intérprete ad hoc, utilizó recursos como el cambio de persona para clarificar roles. Esto le permitió seguramente hacer aclaraciones y suavizar contextos.

7.3.Tercera interacción

El 11 de mayo de 1806, en su viaje de vuelta, los exploradores negociaron con los nez percé para recuperar sus caballos, intercambiar bienes e intentar convencerles de la importancia de mantener relaciones pacíficas con otras tribus y el gobierno estadounidense.

- Primer contacto:

El primer contacto entre los nez percé y los exploradores tuvo lugar el 20 de septiembre de 1805, cuando el Cuerpo del Descubrimiento descendía unas llanuras donde divisaron varias cabañas de indígenas. Estos salieron corriendo inmediatamente y se escondieron; momentos más tarde, un hombre lo condujo con desconfianza hacia una cabaña más grande donde se reunirían con su jefe. Podríamos calificar a este hombre de emisario.

Esta primera interacción está llena de emociones de miedo y desconfianza de las tribus hacia los exploradores, aunque también les muestran hospitalidad, característica propia de una cultura colectivista.

Finalmente, tras este primer contacto, las tribus accedieron a quedarse con sus

caballos para después devolvérselos cuando los exploradores regresasen en su camino de vuelta, interacción que analizaremos a continuación.

- Negociación y posnegociación:

"[...] at 8 A. M. a cheif [sic] of great note among these people arrived from his village or lodge on the S. side of Lewis's River. this is a stout fellow of good countenance about 40 years of age and has lost the left eye. his name is Yoom-park'-kar-tim. to this man we gave a medal of the smal [sic] kind. [...] we now pretty fully informed ourselves that Tunnachemootoolt, Neeshneparkkeook, Yoom-parkkartim and Hohâstillpilp were the principal Cheif [sic] of the Chopunnish nation and ranked in the order here mentioned; as all those cheifs [sic] were present in our lodge we thought it a favourable time to repeat what had been said yesterday and to enter more minutely into the views of our government with respect to the inhabitants of this western part of the continent, their intention of establishing trading houses for their releif, their wish to restore peace and harmony among the natives, the strength power and wealth of our nation &c. to this end we drew a map of the country with a coal on a mat in their way and by the assistance of the snake boy and our interpreters were enabled to make ourselves understood by them altho' [sic] it had to pass through the French, Minnetare, Shoshone and Chopunnish languages. the interpretation being tedious it ocupyed [sic] nearly half the day before we had communicated to them what we wished. they appeared highly pleased. after this council was over we amused ourselves with shewing them the power of magnetism, the spye [sic] glass, compass, watch, air-gun and sundry other articles equally novel and incomprehensible to them [...] The Twisted hair brought us six of our horses.

(Lewis, 1806, May 11, párr. 1)

Aclaraciones claves para el lector de las secciones de análisis

- 1) Los exploradores dan una medalla a uno de los jefes más reconocidos de la tribu.
- 2) Se mencionan varios jefes líderes de la tribu con los que los exploradores se reunieron en la negociación.

- 3) Con la ayuda de un mapa y a través de los intérpretes, los exploradores pudieron comunicar sus objetivos a los nez percé. Este mensaje pasó del inglés al francés, del francés al hidatsa y del shoshone al nez percé.
- 4) La interpretación fue difícil y duró casi medio día.
- 5) Los exploradores les hicieron demostraciones a los indígenas de objetos que nunca habían visto.

Tabla 7-5: Aclaraciones para el lector.

Desde la perspectiva de los participantes, los regalos, los factores externos y los objetivos finales, se pueden apreciar distintos tipos de estilos de negociación.

Los exploradores una vez más demuestran su percepción individualista y pragmática. Su negociación es directa y su objetivo final es el de convencer a los indígenas de que los objetivos de su gobierno les ayudarán y crear confianza para que así ellos les devuelvan los caballos. La medalla para ellos es un símbolo de honor para demostrarles sus respetos, ya que en la tribu las figuras de poder como son las de los jefes son muy importantes; pero también es un símbolo de poder.

Por el contrario, la tribu indígena vuelve a tener una perspectiva colectivista. Esto se demuestra a través de su sistema de jerarquización que tiene en cuenta el consenso de varios líderes. La demostración de objetos desconocedores para ellos y los regalos también les gusta pues demuestra respeto, lo que resulta en que sean más cooperativos y al final les devuelvan los caballos buscando mantener relaciones a largo plazo.

Cabe resaltar que los factores externos juegan un papel clave en esta negociación, sobre todo el contexto de las guerras inter tribales. Esto hace que los exploradores resalten en su negociación la importancia de una paz para que no haya conflictos que puedan influir en el comercio, algo que les interesa que salga bien.

❖ Análisis con las escalas de Bistra Alexieva

- Distancia vs. proximidad: Los nez percé y los exploradores ya habían tenido un primer contacto donde predominó la distancia; en este también podemos notar un poco ese espacio entre ellos, ya que los líderes que se nombran eran nuevos conocidos para ellos, además de la dificultad lingüística añadida. Sin embargo, la formalidad del encuentro y el uso de estrategias como los regalos, los mapas para apoyar la comunicación y la demostración de aparatos desconocedores para la tribu,

reduce esa sensación de lejanía. Podemos encontrar un punto medio en esta escala.

- Formalidad vs. informalidad: El evento era formal. La presencia de grandes jefes importantes para los nez percé, la entrega de medallas y el posible surgimiento de intervenciones más largas y complicadas de ahí que tardaran medio día en transmitir los objetivos con claridad y como hemos comentado antes, el apoyo de mapas para apoyar la comunicación indica un contexto un poco más universal.
- Involucración vs. no involucración: Tanto los exploradores como los nativos estaban directamente involucrados en la comunicación, puesto que los dos discutían temas relevantes para ellos. Si hay mayor involucración se notarían más especificidades culturales y la comunicación será más complicada como se indica que fue.
- Escrituralidad vs. oralidad: El discurso de los exploradores es planeado, pues se cita que repitieron la información que habían dicho el día anterior utilizando estrategias más universales como la del mapa para hacerse entender. Sin embargo, esto no significa que no hubiese intervenciones improvisadas en alguna ocasión durante la negociación. Por otro lado, los nez percé se reunieron primeramente para escuchar a los exploradores puesto que eran los que más tenían que ganar de la negociación, lo que nos indica sin tener conocimiento de lo que pensaban los nez percé, que su intervención fue más improvisada y con más especificidades culturales.
- Igualdad vs. desigualdad: La posición expansionista de los exploradores con la intención escondida de en un futuro dominar los territorios explorados manifiesta desigualdad. Este desequilibrio de poder hacia los nez percé probablemente resultó en especificidades culturales por su parte.
- Metas compartidas vs. conflicto: A través del acuerdo por parte de los indígenas a los objetivos del gobierno de los exploradores se interpreta unas metas compartidas. No se mencionan signos de confrontación, por lo que esta escala se situaría más cerca del polo de universalidad.
- Cooperación vs. no cooperación: Hay cooperación por parte de los nez percé resultando en la entrega de 6 caballos. Esta escala se encuentra en el polo de universalidad.

❖ Análisis con las subescalas del continuo de la mediación

En este fragmento no se nombra a Sacagawea literalmente, pero sí se menciona «our interpreters» y el idioma shoshone lo que nos da a entender que ella formó parte de la cadena de interpretación al ser la única que lo hablaba. Analizaremos su rol como intérprete con estas 3 subescalas:

- **Concepción de la comunicación:** El acto comunicativo es puramente dialógico. Sacagawea y los demás intérpretes gestionan de manera consciente la comunicación para asegurar la comprensión del mensaje. El hecho de que el proceso de interpretación fuese largo y tedioso nos sugiere que la interpretación no fue solo lingüística, sino también cultural.
- **Visibilidad del intérprete:** Como hemos mencionado anteriormente, que el proceso fuese largo y tedioso, subraya que los intérpretes, entre los que se encontraba Sacagawea tuvieron un rol visible en la negociación, informando de posibles modificaciones en el mensaje para poder adaptarlo.
- **Concepción de la fidelidad:** Dado que el mensaje tuvo que pasar por varios idiomas es muy probable que los intérpretes no solo se centrasen en la traducción palabra por palabra, sino que también tuviesen la intención de buscar el significado intrínseco de los mensajes y así poder hacer que los objetivos de los exploradores fuesen comprendidos y evitar malentendidos.

8. Conclusiones y propuestas

En este último apartado del trabajo de investigación, se exponen las conclusiones obtenidas a partir del análisis de las tres situaciones comunicativas de negociación entre los exploradores del Cuerpo del Descubrimiento de la expedición de Lewis y Clark y las diferentes tribus de nativo americanos que se encontraron durante su viaje por el oeste americano, en las que Sacagawea participó.

Se observan claras diferencias comunicativas en contextos de negociación entre los exploradores y los indígenas que están definidas estrictamente por la cultura que influye directamente en los estilos de negociación. Por un lado, se evidencia que la cultura de los exploradores es pragmática e individualista en todas las negociaciones. Esto pone de manifiesto un estilo de negociación directo, informal, monocrónico con un objetivo final

más personal orientado a la satisfacción de intereses propios, todo ello enmascarado mediante el obsequio de regalos que utilizan como estrategia para evitar conflictos y asegurar favores. Como se ha mencionado en el análisis, para ellos la negociación es una transacción que han de pasar. Por otro lado, la cultura de las tribus indígenas es colectivista, lo que resalta un estilo de negociación solidario y cooperativo con el objetivo final de construir relaciones interpersonales a largo plazo. Hay jefes dentro de las tribus que buscan el bien común del grupo, hay jerarquización y valoran sus tradiciones y costumbres a través de la práctica de rituales simbólicos y ceremonias. Estas diferencias culturales que influyen en los estilos de negociación de cada uno de los participantes pueden dar lugar a posibles malentendidos que, si no se resuelven de la manera idónea, pueden resultar en desacuerdos y conflictos. Por esta misma razón, el rol del intérprete es crucial.

A través del análisis de las escalas de Bistra Alexieva (1990) se obtiene una respuesta a nuestra tercera pregunta de investigación. En todas las interacciones, la mayoría de las escalas coinciden en el polo de la especificidad cultural. No obstante, hay dos que coinciden, aunque sea de manera parcial, en el polo de la universalidad: la escala de metas compartidas vs. conflicto y la escala de cooperación vs. no cooperación. Es importante mencionar que esto se debe a las diferencias culturales que influyen en los estilos de negociación. Los indígenas casi siempre van a buscar metas compartidas y van a mostrarse cooperativos, pues forma parte de su cultura como sociedad colectivista. Estos resultados señalan que la labor de Sacagawea como intérprete estuvo marcada en su mayoría por elementos específicos culturales a los que tuvo que hacer frente.

Con el objetivo de analizar cuál ha sido el papel de Sacagawea como intérprete en el continuo de la mediación se han escogido las siguientes escalas que han ayudado a demostrar la naturaleza de su labor: la subescala del rol en el esquema de Jakobson demuestra su participación activa en el acto comunicativo; las subescalas de concepción de la comunicación y de la fidelidad evidencian un acto comunicativo dialógico y el uso de estrategias funcionales a la hora de transmitir los mensajes; las subescalas de visibilidad del intérprete y dimensión social del mismo revelan su posición visible y su membresía al grupo; y por último, la subescala de la distancia identificativa subraya el uso de la tercera persona del singular como estrategia para diferenciar participantes y hacer aclaraciones si hubiese sido necesario. En consecuencia, el análisis de Sacagawea como intérprete revela que en las interacciones/negociaciones estudiadas, ha predominado su posición en el

continuo de la mediación como mediadora o intérprete defensor.

La autora de este TFG quiere hacer hincapié en que la interpretación de algunas de las subescalas del continuo de la mediación es totalmente especulativa debido a la limitación encontrada en el hecho de que los diarios estén escritos desde la perspectiva de Lewis, Clark y los exploradores y, por lo tanto, falte información específica sobre los pensamientos, intenciones, percepciones y estrategias de Sacagawea. Por consiguiente, la construcción de su papel como intérprete se ve condicionada por esta perspectiva parcial que, aunque nos deja entrever cómo pudo ser su rol (como ya se ha identificado), obliga a reconocer las posibles lagunas en la representación de su actuación como intérprete en las fuentes históricas.

Sacagawea era mujer e indígena y, de alguna manera, este hecho influyó significativamente en la percepción de las tribus hacia los exploradores, así como en la comunicación entre ellos. Al margen del análisis de la primera negociación, en la que claramente su presencia influyó en el nivel de confianza y colaboración debido a su relación familiar con el jefe de la primera tribu; se evidencia en los diarios de la expedición que su figura como mujer indígena contribuyó a que las tribus adoptaran una actitud más pacífica y mostraran una mayor predisposición al diálogo. El 13 de octubre de 1805, Clark escribió:

“The wife of Shabono our interpetr [sic] we find reconciles[sic] all the Indians, as to our friendly intentions a woman with a party of men is a token of peace”. (Clark, 1805, October 13, párr. 2)

A partir de este análisis, donde se responde a cuál fue el papel de Sacagawea y cómo contribuyó al entendimiento entre exploradores y las tribus indígenas norteamericanas, se abren futuros caminos de investigación:

- Realizar un análisis comparativo de Sacagawea en la expedición de Lewis y Clark con otros intérpretes norteamericanos como, por ejemplo, Squanto, quien se menciona anteriormente que contribuyó al entendimiento entre los colonos de Plymouth y las tribus Wampanoag. No solo se podrían analizar diferencias y similitudes en sus papeles como intérpretes mediadores, sino también en cómo influyen los géneros en la percepción de su labor durante las negociaciones y su legado histórico.

- Analizar la representación de Sacagawea como figura clave para la expedición en la narrativa popular, literatura y cine, y qué elementos influyen en la construcción de su figura como símbolo nacional.
- Estudiar el papel de otros intérpretes indígenas en contextos coloniales en otras partes del mundo como Oceanía o África.

9. Bibliografía

Aguirre, E., & Roca, A. (2015). Perfiles y roles del intérprete en los servicios públicos. *Investigación emergente en Traducción e Interpretación*, pp. 19–34.

Alexieva, B. (1997). *A Typology of Interpreter-Mediated Events. The Translator*, 3(2), 153–174.

Ambrose, S. (2016). *Undaunted courage: The pioneering first mission to explore America's wild frontier*. Simon & Schuster.

Austin, J. L. (1962). *How to do things with words*. Oxford University Press.

Baigorri-Jalón, J. (2004). Reseña de *Manual de interpretación bilateral* de Ángela Collados Aís y María Manuela Fernández Sánchez (Comares, 2001). *TRANS: Revista de Traductología*, (8), 189. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8934456>

Bradford, W. (1890). *History of Plymouth Plantation* (p. 37). Effingham Maynard & Co. <https://archive.org/details/OfPlymouthPlantation/page/n5/mode/1up?q=squanto>

Clark, W. (1805, October 13). [Journal entry for October 13, 1805]. In G. E. Moulton (Ed.), *The journals of the Lewis and Clark Expedition (Journals of the Lewis and Clark Expedition Online)*. University of Nebraska Press. <https://lewisandclarkjournals.unl.edu/item/lc.jrn.1805-10-13>

Davidson, B. (2000). The interpreter as institutional gatekeeper: The social-linguistic role of interpreters in Spanish-English medical discourse. *Journal of Sociolinguistics*, 4(3), 379–405.

Díaz del Castillo, B. (1939). *Historia verdadera de la conquista de la Nueva España* (J. Ramírez Cabañas, Ed.). Editorial Pedro Robredo. https://www.cervantesvirtual.com/obra-visor/historia-verdadera-de-la-conquista-de-la-nueva-espana-tomo-i--0/html/481f665e-69c1-4064-9d6a-6333c5711ecc_2.htm

Hofstede, G. (1980). *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations*. https://www.theculturefactor.com/organisational-culture?utm_source=adwords&utm_medium=ppc&utm_term=hofstede%20cultural

Hofstede, G. (2001). *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors,*

Institutions and Organizations across Nations. Sage.

Jakobson, R. (1969). Closing statement: Linguistics and poetics. In T. A. Sebeok (Ed.), *Style in language* (pp. 350–377). The Technology Press of Massachusetts Institute of Technology & John Wiley & Sons, Inc.

Jefferson, T. (1803). Confidential message to Congress concerning relations with the Indians. *President's Messages from the 7th Congress (HR 7A-D1)*. Presidential Messages, 1791-1861. *Records of the U.S. House of Representatives, Record Group 233*. National Archives. <https://www.archives.gov/milestone-documents/jeffersons-secret-message-to-congress>

Jefferson, T. (1803, June). Instructions to Lewis, June 1803. In *Lewis & Clark among the Indians I: The Voyage Begins*. (*Journals of Lewis & Clark Expedition Online*). University of Nebraska Press. [Lewis & Clark among the Indians 1. The Voyage Begins | Journals of the Lewis and Clark Expedition](#)

Kopczynski, A. (1994). Quality in Conference Interpreting: Some Pragmatic Problems. In M. Snell-Hornby (Ed.), *Translation Studies. An Interdiscipline* (pp. 192-195). John Benjamins.

Lewis, M. (1805, August 17). [Journal entry for August 17, 1805]. In G. E. Moulton (Ed.), *The journals of the Lewis and Clark Expedition (Journals of the Lewis and Clark Expedition Online)*. University of Nebraska Press. <https://lewisandclarkjournals.unl.edu/item/lc.jrn.1805-08-17#lc.jrn.1805-08-17.01>

Lewis, M. (1806, April 27). [Journal entry for April 27, 1806]. In G. E. Moulton (Ed.), *The journals of the Lewis and Clark Expedition (Journals of the Lewis and Clark Expedition Online)*. University of Nebraska Press. <https://lewisandclarkjournals.unl.edu/item/lc.jrn.1806-04-27>

Lewis, M. (1806, April 28). [Journal entry for April 28, 1806]. In G. E. Moulton (Ed.), *The journals of the Lewis and Clark Expedition (Journals of the Lewis and Clark Expedition Online)*. University of Nebraska Press. <https://lewisandclarkjournals.unl.edu/item/lc.jrn.1806-04-28>

Lewis, M. (1806, May 11). [Journal entry for May 11, 1806]. In G. E. Moulton (Ed.), *The journals of the Lewis and Clark Expedition (Journals of the Lewis and Clark Expedition Online)*. University of Nebraska Press. <https://lewisandclarkjournals.unl.edu/item/lc.jrn.1806-05-11>

Expedition Online). University of Nebraska Press.
<https://lewisandclarkjournals.unl.edu/item/lc.jrn.1806-05-11#lc.jrn.1806-05-11.02>

López de Gómara, F. (2007). *La conquista de México* (p. 54; M. Alcibíades, Ed.). Biblioteca de Ayacucho. <https://archive.org/details/lopez-de-gomara-francisco.-historia-de-la-conquista-de-mexico-2007/page/n9/mode/1up?q=jer%C3%B3nimo+aguilar>

National Archives. (1803). *Louisiana Purchase Treaty, April 30, 1803; Perfected Treaties, 1778–1945; General Records of the United States Government, Record Group 11*. National Archives Building. <https://www.archives.gov/milestone-documents/louisiana-purchase-treaty>

National Archives. (n.d.). *Lewis & Clark's expedition to the complex West* [Mapa]. *DocsTeach*. <https://www.docsteach.org/activities/student/lewis-clarks-expedition-to-the-complex-west>

Pöchhacker, F. (2004). *Introducing Interpreting studies*. Routledge.

Samovar, L.A., Porter R.E., & McDaniel, E.R. (2011). *Intercultural Communication: A Reader*. Cengage Learning

Van Kirk, S. (1983). *Many Tender Ties: Women in Fur-trade Society, 1670-1870* (p. 66). University of Oklahoma Press.

Venuti, L. (1995). *The Translator's Invisibility: A History of Translation*. Routledge.