



HELSINGIN YLIOPISTO

Un cuico y un flaite:

un estudio comparativo de las actitudes lingüísticas de los santiaguinos hacia los
sociolectos de Santiago de Chile

Trabajo de fin de máster Filología Española

Departamento de Lenguas

Universidad de Helsinki

05/2025

Sara Lahdelma

Resumen

Autora: Sara Lahdelma

Nombre del trabajo: Un cuico y un flaite: un estudio comparativo de las actitudes lingüísticas de los santiaguinos hacia los sociolectos de Santiago de Chile

Mes y año: 05/2025

Número de páginas: 54

Palabras clave: sociolecto, actitud lingüística, clase social

Resumen:

Santiago de Chile es una ciudad con alto nivel de segregación que se hace visible en los estereotipos sobre la clase alta y la clase baja de la ciudad. La falta de interacción entre los ciudadanos de diferentes clases ha llevado a una diferencia en los sociolectos de los estratos altos y bajos de la ciudad. Nuestra investigación explora, cómo estos estereotipos de clase se manifiestan en las actitudes lingüísticas de los ciudadanos. Las actitudes lingüísticas influyen en el comportamiento lingüístico y la evolución del lenguaje, con implicaciones incluso a nivel societal.

Mediante un análisis cuantitativo y cualitativo basado en un cuestionario inspirado en el método de disfraz verbal, hemos revelado que los santiaguinos atribuyen diferentes características a los hablantes de la variedad asociada a las clases altas y otros a los hablantes de las variedades asociadas a las clases bajas. Asimismo, hemos observado diferencias en las actitudes lingüísticas de los individuos según el estrato social que representan.

Nuestra investigación muestra que los habitantes de Santiago distinguen claramente entre los sociolectos de la clase alta y baja de la ciudad, y que guardan actitudes lingüísticas positivas hacia la competencia y el dinamismo de los hablantes de la variedad de las clases altas, si bien no tan marcadas como esperamos. Por otro lado, hemos observado que en la evaluación de atributos asociados a la solidaridad no parecen ser fuertemente influida por la variedad del hablante.

Nuestros hallazgos indican que la clase social de un individuo influye en sus actitudes lingüísticas. Las clases bajas tienden a evaluar más negativamente a los hablantes de los sociolectos asociadas tanto a las clases altas como a las clases bajas, y los estereotipos de clase se manifiestan con mayor intensidad entre los individuos de estratos más bajos. La ideología de la corrección idiomática es evidente en las actitudes de los santiaguinos, y más fuerte entre los estratos más bajos.

Estudiar las actitudes lingüísticas de los santiaguinos nos ha ofrecido mayor comprensión sobre cómo la segregación social en Santiago se manifiesta a nivel lingüístico, cómo la forma de hablar del individuo puede afectar en las percepciones sobre este, y tener implicaciones en diferentes ámbitos de la vida social.

PRÓLOGO¹

A principios del año 2024, me mudé a Santiago de Chile para hacer una práctica en la Embajada de Finlandia. Durante ese tiempo me di cuenta de la magnitud de la segregación en la capital chilena.

Antes del año 2024 había visitado Santiago varias veces. Había pasado mi tiempo principalmente en las poblaciones, más específicamente en Puente Alto, donde vive la familia de mi hija. Cuando empecé a trabajar en la Embajada, me familiaricé con el “otro lado” de la ciudad. El lado donde las calles eran limpias, vacías de peatones, y las casas enormes e impecables. Mi ruta de trabajo iba en metro línea 4, desde La plaza de Puente Alto hasta Cristóbal Colón. Que ironía en el nombre de la estación – herencia del primer colonizador de las Américas. Cuando subí al metro en aquella estación para volver a casa, me di cuenta de cómo la gente alrededor iba cambiando mientras el metro se acercaba a mi destino final. De a poco yo, una rubia de ojos verdes y relativamente alta entre los chilenos me iba distinguiendo cada vez más del resto de los pasajeros. Al llegar a la Plaza, solía ser la única con el pelo blanco. Cabe destacar que los más ricos de la ciudad probablemente ni pisan el metro, pero aún entre los que usan transporte público, se podía notar una diferencia enorme entre los dos barrios conectados por el metro línea 4.

Darme cuenta de esta segregación no era particularmente perturbarme, ya que sabía que existía. Pero me hizo contemplar mucho un trabajo que había hecho el otoño pasado para la asignatura de Dialectología como parte de mis estudios de Filología Ibero-Románica. Hice un pequeño estudio sobre las actitudes lingüísticas de los chilenos hacia los sociolectos del país, o más bien de su capital. Desde entonces aumentó mi interés hacia el tema, y decidí realizar el mismo estudio a una escala más grande como mi trabajo de fin de máster.

¹ Se ha utilizado la inteligencia artificial como apoyo en la corrección lingüística del trabajo.

ÍNDICE

PRÓLOGO ¹	1
ÍNDICE	2
1. INTRODUCCIÓN	4
2. MARCO TEÓRICO.....	6
2.1. Sociolecto.....	6
2.2. Actitud en sociología y psicología social.....	6
2.2.1. Actitudes implícitas y explícitas	7
2.3. Actitudes lingüísticas	8
2.3.1. Clase social y las actitudes lingüísticas.....	9
2.3.2. Implicaciones de las actitudes lingüísticas.....	10
3. ESTADO DE LA CUESTIÓN.....	13
3.1. La segregación socioeconómica y residencial en Santiago de Chile	13
3.1.1. Particularidades de la segregación en Santiago de Chile.....	14
3.1.2. Los impactos de la segregación	15
3.2. Los estereotipos de clase en Santiago de Chile.....	16
3.2.1. Cuico: la definición popular.....	17
3.2.2. Flaite: la definición popular	18
3.2.3. Las características lingüísticas del habla de los estratos altos y bajos de Santiago	20
3.3. Actitudes lingüísticas de los santiaguinos.....	22
4. MÉTODO.....	24
4.1. Recolección de datos: cuestionario con método de disfraz verbal.....	24
4.1.1. Las muestras de habla	25
4.1.2. El método de disfraz verbal: ventajas y desafíos	27
4.1.3. Los elementos evaluados	28
4.1.4. Los datos obtenidos.....	29
4.1.5. Determinación de la clase social de los informantes	29
4.2. Análisis de datos.....	30

4.3. Consideraciones éticas	31
5. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN.....	33
5.1. Análisis cualitativo y cuantitativo.....	33
5.2. Análisis de la evaluación de los hablantes	34
5.2.1. Competencia/superioridad: enfoque cualitativo y cuantitativo.....	35
5.2.2. Atractividad social/integridad personal: enfoque cualitativo y cuantitativo.....	37
5.2.3. Dinamismo: enfoque cualitativo y cuantitativo	38
5.2.4. Cualidades del habla: enfoque cuantitativo y cualitativo.....	40
5.3. Análisis con enfoque en los antecedentes socioeconómicos de los informantes	42
5.3.1. Competencia/superioridad: enfoque en la clase social de los informantes	42
5.3.2. Atractividad social/integridad personal: enfoque en la clase social de los informantes ..	44
5.3.3. Dinamismo: enfoque en la clase social de los informantes	46
5.3.4. Cualidades de habla: enfoque en la clase social de los informantes	47
5.4. Discusión: implicaciones de los resultados.....	49
6. CONCLUSIONES	51
BIBLIOGRAFÍA	54

1. INTRODUCCIÓN

Las actitudes lingüísticas tienen importantes implicaciones no solo para el comportamiento lingüístico y la evolución del lenguaje, sino que nos ofrecen información sobre las diferencias percibidas entre distintos grupos sociales, y pueden servir para pronosticar el comportamiento humano tanto a nivel individual como social. Comprenderlas es clave para avanzar hacia una sociedad más equitativa.

Santiago de Chile es una ciudad con alto nivel de segregación, donde las desigualdades socioeconómicas se manifiestan incluso a nivel lingüístico: la fuerte segregación social y la escasa interacción entre las clases sociales en la ciudad ha llevado a una separación marcada entre los sociolectos de las clases alta y baja. Asimismo, la segregación se hace visible en la presencia de fuertes estereotipos de clase en la sociedad chilena, los cuales se concretan en dos figuras estereotípicas: el *cuico/a*, representante de las clases altas y el *flaute*, representante de las clases bajas de la ciudad. Ambas figuras están vinculadas con ciertos estilos de habla, y conllevan una fuerte carga peyorativa, especialmente al ser utilizados por los sectores sociales opuestos.

A pesar de la evidente división entre los sociolectos de las distintas clases sociales de Santiago, los estudios sobre las actitudes lingüísticas de los santiaguinos son escasos y, en su mayoría, se centran en rasgos lingüísticos concretos, dejando de lado fenómenos más amplios. Con nuestro estudio, pretendemos llenar este vacío, investigando de qué manera las actitudes lingüísticas están vinculadas con el contexto socioeconómico urbano y cómo influyen en las percepciones sociales. Nuestro objeto de interés son las actitudes lingüísticas de los santiaguinos sobre los sociolectos de las clases alta y baja de la ciudad, así como la influencia del estatus social en dichas actitudes. A lo largo de nuestro estudio, esperamos poder ofrecer información preliminar que pueda servir como contexto e inspiración para investigaciones futuras. Las preguntas de investigación que planteamos para abordar el tema son las siguientes:

- 1) ¿Asocian los santiaguinos de manera diferenciada cierto estilo de habla con las clases sociales bajas y otro con las clases sociales altas?
- 2) ¿Los santiaguinos guardan actitudes lingüísticas hacia los sociolectos asociados a las clases alta y la clase baja y los hablantes de estas?
- 3) ¿Influye la propia posición socioeconómica de una persona en sus actitudes lingüísticas sobre los sociolectos?
- 4) ¿Qué impactos sociales pueden tener las actitudes lingüísticas guardadas por los habitantes de Santiago?

Hemos planteado algunas hipótesis iniciales, basándonos en hallazgos de estudios anteriores y nuestros conocimientos personales adquiridos al haber residido en Santiago en varias ocasiones. Primero, esperamos que nuestros informantes reconozcan los sociolectos estudiados como representantes del habla de las clases alta y baja de Santiago. Segundo, nuestra suposición es que la variedad asociada a las clases altas goza de mayor prestigio y que recibe mejores evaluaciones en atributos asociados a la competencia y la superioridad, de acuerdo con lo que señalan Milroy (1992) y Dittmar (1997: 191, citado por Durrell 2004: 201).

Abordamos nuestro tema de investigación a través de un cuestionario inspirado en el método de disfraz verbal, en el que se pidió a los informantes calificar a hablantes de dos variedades distintas mediante adjetivos y afirmaciones relacionadas con cualidades del habla. Para explorar la asociación entre las variedades estudiadas y las clases sociales, se incluyeron preguntas sobre los antecedentes atribuidos a los hablantes evaluados. El análisis combina un enfoque cuantitativo y cualitativo, con atención tanto a las diferencias generales que se presentan entre las variedades como a las diferencias según la clase social de los informantes. La clasificación de la clase social de los informantes se basó en los modelos de ESOMAR (1997) y de AIM Chile (2024).

Nuestro marco teórico incluye la definición de sociolecto, basada en las definiciones de Holmes y Wilson (2017), Durrell (2004), Thomas *et al.* (2004) y Dittmar (1997). Asimismo, abarca teorías sobre las actitudes desde un enfoque psicológico (Blair, Dasgupta & Glaser 2015; Zanna & Rempel 1998 y Eagly & Chaiken 1993) y sociológico (Weinberg 2006 y Haddock & Hunskinson 2004), así como teorías de las actitudes lingüísticas (Preston 2013; Garrett 2010; Milroy 2007; Thomas *et al.* 2004, Zahn & Hopper 1985) y su relación con la clase social (Ash 2013; Garrett 2010 y Thomas *et al.* 2004).

La estructura de nuestro trabajo comienza con la presentación del marco teórico, seguida de una exposición del estado de la cuestión que aborda la segregación y los estereotipos de clase en Santiago, así como algunos estudios anteriores sobre las actitudes lingüísticas de los santiaguinos hacia las variantes nacionales de Chile (Rojas 2014) y la corrección idiomática (Rojas 2012). Después, presentamos el material y los métodos utilizados en el análisis que se expone en la sección siguiente a este. El análisis se elabora de manera sistemática, comenzando con un examen de los antecedentes que nuestros informantes asocian a los hablantes de las variedades estudiadas. A continuación, se realiza un análisis cuantitativo y cualitativo de las diferencias en las actitudes hacia las variedades, seguido de un análisis similar centrado en las diferencias entre las respuestas de informantes que representan diferentes clases sociales. Finalmente, se discuten los hallazgos a la luz de las posibles implicaciones que estos pueden tener tanto a nivel individual como societal.

2. MARCO TEÓRICO

En nuestro estudio examinamos las actitudes que guardan los habitantes de Santiago de Chile sobre dos sociolectos hablados en la misma ciudad. El objetivo es entender cómo las variables sociales (sobre todo la clase social) afectan a las actitudes, qué factores influyen en su formación, y qué implicaciones tienen para la sociedad. En este capítulo empezamos repasando las definiciones de los términos clave: *sociolecto*, *actitud* y *actitud lingüística*. Además, discutiremos algunas teorías relevantes en el campo de sociolingüística y estudio de las actitudes lingüísticas.

2.1. Sociolecto

El habla de las personas varía no solo geográficamente, sino también según diferentes variables sociales. Según Holmes y Wilson (2017: 150–163), las personas pueden ser agrupadas según aspectos sociales y económicos similares, y su lengua generalmente refleja estas agrupaciones – es decir, utilizan diferentes dialectos sociales o *sociolectos*. Durrell (2004) sostiene que el sociolecto se puede definir según diferentes variables sociolingüísticas, como la edad, el género, la etnicidad o la clase social, pero algunos lingüistas restringen el uso a los dialectos asociados con una clase social, equiparando sociolecto con dialecto de clase (vease p.ej. Holmes 2001: 142 y Dittmar 1997: 8, citado por Durrell 2004: 201). En este estudio, se adopta esta definición, es decir, al hablar de sociolecto, nos referimos a un dialecto asociado con cierta clase social.

Los sociolectos no siempre se pueden separar de la variación regional (Thomas *et al.* 2004: 140–141). En Gran Bretaña, particularmente, las variedades sociales están claramente influidas por factores regionales (Thomas *et al.* 2004: 140–141), pero la misma correlación no se ha observado en otros países europeos (Durrell 2004). En el caso de Santiago, la segregación social y la geográfica siguen las mismas líneas divisorias (vease el capítulo 3.1. para más información), por lo que esperamos observar que los informantes atribuyen un origen geográfico diferente a los hablantes de la variedad asociada a la clase alta y la asociada a la clase baja.

Los sociolectos muchas veces reflejan la desigualdad social, y por lo tanto son más notables en lugares con alto nivel de segregación social (Holmes & Wilson 2017: 150). Las actitudes lingüísticas generalmente siguen esta misma división; el lenguaje utilizado por las clases bajas suele tener bajo prestigio en comparación con el lenguaje utilizado por las clases altas que goza de un alto nivel de prestigio (Dittmar 1997: 191 y Milroy 2007).

2.2. Actitud en sociología y psicología social

El objeto de interés de nuestro estudio son las actitudes lingüísticas, y por lo tanto es importante definir qué se entiende por *actitud*. Ya que el estudio de las actitudes tiene una larga

historia en los campos de sociología y psicología social, y las teorías de las actitudes lingüísticas se basan en el conocimiento adquirido en estos campos de investigación, empezamos introduciendo el concepto actitud desde los puntos de vista psicológico y sociológico.

En psicología, la actitud se ha definido como una tendencia psicológica de ver a una entidad particular (*objeto de actitud*) con un grado de aprobación o desaprobación (Eagly & Chaiken 1993 y Zanna & Rempel 1998, citado por Blair *et al.* 2015: 665); y el objeto de actitud puede ser algo específico, como una persona o un objeto físico, o algo general, como un fenómeno. En nuestro estudio, los objetos de actitud examinados son los sociolectos de la clase alta y de la clase baja de Santiago. Como destacan Blair *et al.* (2015: 665), el estudio de las actitudes no solo permite conocer las creencias de quienes las mantienen, sino también entender cómo estas pueden influir en su comportamiento y tener repercusiones más amplias en la sociedad.

En sociología se enfatiza la relación de las actitudes con el comportamiento: generalmente se define como una creencia o disposición aprendida que puede ser utilizada para pronosticar el comportamiento humano (Weinberg 2006: 25). Cabe destacar que la relación entre las actitudes y el comportamiento no es simple, por lo que profundizamos en el tema en el siguiente capítulo 2.2.1.

2.2.1. Actitudes implícitas y explícitas

Al examinar las actitudes, es importante distinguir entre dos tipos de actitudes que puede llevar una persona: las actitudes implícitas y las explícitas. Estos ocurren tras diferentes procesos cognitivos y pueden ser diferentes e incluso completamente opuestos en la misma persona (Blair *et al.* 2015: 666). Aunque el objeto de interés de nuestro estudio son las actitudes implícitas, en este capítulo presentaremos a ambos tipos de actitudes, ya que entender las diferencias entre estas nos permite comprender mejor las actitudes implícitas.

Según Blair *et al.* (2015: 666), las actitudes implícitas son las que surgen como reacciones espontáneas al confrontar el objeto de actitud. Declaran que estas reacciones requieren poca capacidad cognitiva e intención, y son muchas veces inconscientes en algún grado. Es importante destacar que las actitudes implícitas funcionan independientemente de su valor de verdad percibida, es decir, pueden activarse en una persona, aunque conscientemente considere que son inválidas para juzgar el objeto de actitud (Blair *et al.* 2015: 666).

Blair *et al.* (2015: 666) señalan que las actitudes explícitas son generalmente las que se muestran al exterior y surgen tras un proceso lógico de evaluación. En esta evaluación afectan componentes como el conocimiento general y la experiencia personal sobre el objeto evaluado, las creencias y los valores, la preocupación por la autopresentación (“¿Cómo me ven los demás?”) y

asociaciones espontáneas que provoca el objeto (Blair *et al.* 2015: 666). El aspecto más importante del proceso es la determinación del valor de verdad percibida de cada planteamiento, lo que designa la importancia y relevancia que se les da en el proceso (Blair *et al.* 2015: 666).

Ya que la formación de actitudes explícitas conlleva un proceso de evaluación de validez, mientras que las actitudes implícitas se forman a través de un proceso espontáneo, es posible que los dos tipos de actitud no coincidan (Blair *et al.* 2015: 667). En el caso de que la reacción espontánea hacia el objeto de actitud no sea consistente con el resto de los planteamientos evaluados, uno puede considerar esta como inválida para la evaluación, dejándola fuera de consideración para la formación de la actitud explícita (Blair *et al.* 2015: 667). Sin embargo, son justamente las actitudes implícitas las que mejor pronostican el comportamiento humano (Blair *et al.* 2015: 669-675). En estudios más antiguos sobre las actitudes, generalmente han tratado las actitudes explícitas, no se ha logrado mostrar una relación entre las actitudes y el comportamiento, mientras que en estudios más recientes sobre las actitudes implícitas la relación entre las actitudes y el comportamiento ha resultado ser bastante clara (Blair *et al.* 2015: 675–676).

2.3. Actitudes lingüísticas

Tras esta revisión de las actitudes en general, pasaremos a definir lo que son las actitudes lingüísticas y contemplar sus implicaciones tanto a la lengua y la evolución lingüística, como a la sociedad en general. Cuando hablamos de las actitudes lingüísticas, nos referimos a las actitudes que se guardan sobre diferentes variedades lingüísticas y los hablantes de ellas. Las personas guardan actitudes hacia todos los niveles lingüísticos: la ortografía y la puntuación, el léxico, la morfosintaxis, el acento, la entonación, los dialectos y las lenguas – hasta la velocidad del habla – pueden evocar diversas reacciones (Garrett 2010: 2). Las actitudes hacia las variedades lingüísticas están ligadas a factores como la identidad cultural y social, el poder, el control, la solidaridad, y las ideas y estereotipos de prestigio y estigma (Thomas *et al.* 2004: 194 & 205). En otras palabras, no se trata simplemente de las características lingüísticas, sino que también de los grupos sociales que las emplean.

Este estudio se concentra en las actitudes a nivel de dialectos, más específicamente sociolectos. Igual que las actitudes en general, las actitudes lingüísticas influyen en la vida y las interacciones cotidianas, aunque no siempre sean articuladas, o ni siquiera conscientes. Por ejemplo, cuando una persona interactúa con alguien desconocido, formar una impresión sobre esa persona ayuda a entenderla mejor y a ajustar la comunicación y el comportamiento a la situación – y las actitudes lingüísticas sirven como una herramienta para construir esa impresión (Thomas *et al.* 2004: 205). En situaciones formales, como en una entrevista de trabajo, las actitudes lingüísticas ayudan a

ajustar la comunicación para expresar cualidades como inteligencia o habilidad de acuerdo con la situación (Thomas *et al.* 2004: 205).

Preston (2013: 159, refiere a Lambert 1967) declara que en varios análisis de datos en grandes cantidades se ha logrado agrupar las actitudes en tres grupos de factores según los atributos que contribuyen en su formación: *competencia*, *integridad personal* y *atractividad social*. En estudios más recientes se ha referido a estos últimos como un grupo, generalmente nombrado *solidaridad* (Preston 2013: 159).

En otros estudios (Zahn y Hopper 1985, citado por Preston 2013) se han encontrado dos grupos de factores similares: *superioridad* (equivalente a *competencia*) y *atractividad* (equivalente a *solidaridad*), pero se ha añadido un grupo más: *dinamismo*. Sin embargo, como concluye Garrett (2010), es posible que las dimensiones no sean universales y pueden variar entre diferentes poblaciones. Vamos a basar nuestro análisis en estos grupos de factores para concluir si aplican a las actitudes lingüísticas de los santiaguinos.

Las actitudes generales en la sociedad suelen ser determinadas por grupos poderosos o las autoridades, marginando y estigmatizando las variedades no-estándares (Thomas 2004: 198). Esto tiene que ver con el proceso de estandarización. Milroy (2007) destaca que las actitudes lingüísticas son dominadas por fuertes posiciones ideológicas arraigadas en la supuesta existencia de una forma estándar, cuya influencia suele pasar desapercibida. Preston (2013: 159) concluye que los hablantes de las variedades estándar o “admirados” suelen adquirir altas puntuaciones en atributos asociados a la competencia, mientras que los hablantes de las variedades no-estándares suelen ser evaluados con más puntos en la dimensión solidaridad.

La ideología de la lengua estándar presta mucha atención a la (supuesta) corrección, dejando fuera la variación lingüística y las variedades no-estándares (Milroy 2007). Existen fuertes ideas normativas sobre formas lingüísticas “correctas” e “incorrectas”, reforzadas a menudo por las autoridades (Garrett 2010: 7). Rojas (2012) ha observado que la ideología de la lengua estándar afecta también a las actitudes lingüísticas de los santiaguinos, en un estudio cuyos resultados se presentan con más detalle en el capítulo 3.3.

2.3.1. Clase social y las actitudes lingüísticas

El objeto de nuestro estudio son las actitudes lingüísticas hacia sociolectos. Por lo tanto, es necesario definir lo que significa *clase social*, y como se entiende en el campo de la sociolingüística. Además, elucidamos la influencia de la clase social para las actitudes lingüísticas.

El término clase social en estudios lingüísticos no siempre se define de manera muy clara, aunque el tema ha sido ampliamente investigado en el campo sociológico (Ash 2013). La

ocupación y el nivel de educación, así como la propiedad y los ingresos son centrales para la definición de la clase social de una persona, pero dimensiones como poder y prestigio juegan también un rol importante (Ash 2013). Es más, algunas teorías nombran factores como redes personales (familia, amigos cercanos, grupos y fraternidades), modales, manera de hablar y el comportamiento general, como importantes para la definición (Ash 2013). En el capítulo 3.2.3. profundizamos en la influencia de la clase social en las variedades habladas por los santiaguinos.

En nuestro estudio, consideramos los aspectos económicos y educacionales en la definición de la clase social, con un énfasis en la ocupación, ya que esto se considera el mejor indicador para la determinación de clase (Ash 2013). No obstante, nuestro interés es examinar cómo diferentes atributos asociados, por ejemplo, al poder y las modales, se relacionan con la clase. Como declaran Thomas *et al.* (2004: 144–148), la definición exacta de la clase social no es fácil, ya que en una persona se pueden combinar tanto atributos asociados con las clases altas como con las clases medias o bajas. Cabe destacar, también, que la clase social que se le atribuye externamente a una persona no siempre coincide con aquella con la que la persona se identifica (Ash 2013). En nuestro estudio, nos hemos centrado en la clase social atribuida externamente a los informantes, pero recomendamos que futuras investigaciones sobre el tema consideren también la identificación personal de los informantes con una determinada clase social.

Los grupos sociales influyen también en la formación de las actitudes. Las actitudes son aprendidas, y un factor importante que influye en este aprendizaje es la afiliación a grupos sociales; es decir, las actitudes del individuo pueden variar, por ejemplo, según el grupo étnico, regional, social o profesional a la que pertenece (Garrett 2010: 16). En nuestros datos, esperamos observar que la clase social de los informantes influya en sus respuestas.

2.3.2. *Implicaciones de las actitudes lingüísticas*

Las actitudes lingüísticas tienen un fuerte impacto en la evolución lingüística de las comunidades de habla, y son consideradas importantes predictores de la restauración, preservación, decaída o muerte de una variedad (Baker 1992: 9). Sin embargo, tienen repercusiones incluso más allá de lo lingüístico.

Blair *et al.* (2015: 669) declaran que las actitudes implícitas pueden tener fuertes implicaciones para la vida social, afectando profundamente los ámbitos de la educación, el empleo, la salud y las políticas. Se trata de hallazgos en estudios sociológicos, pero como las actitudes lingüísticas reflejan esencialmente las actitudes implícitas, se puede presumir que estas implicaciones también se aplican a las actitudes lingüísticas. A continuación, vamos a profundizar en las

implicaciones desde un punto de vista lingüístico, teniendo también en cuenta la perspectiva sociológica.

Los valores y los juicios presentes en las comunidades se reflejan en las actitudes hacia las variedades lingüísticas habladas dentro de ellas (Thomas *et al.* 2004: 194). Diferentes pistas lingüísticas dan al oyente información sobre el grupo al que podría pertenecer el hablante, activando las actitudes que guarda el oyente sobre aquel grupo (Preston 2013: 157). De hecho, resulta difícil distinguir entre las actitudes hacia los grupos y las variedades que hablan, ya que las actitudes lingüísticas hacia las variedades parecen incorporarse a las actitudes hacia los grupos que las hablan. Algunos grupos, por ejemplo, son considerados decentes y trabajadores, algunos relajados y románticos, y algunos flojos e insolentes – y estas creencias se reflejan en las actitudes lingüísticas sobre las variedades que hablan estos grupos (Preston 2013: 157). En muchos casos, la correlación entre las actitudes hacia las variedades y los grupos que las hablan llega hasta los detalles lingüísticos: las consonantes duras en alemán se imaginan pronunciadas por personas duras y las vocales arrastradas del sur de Estados Unidos por personas relajadas, mientras que los hablantes de las variedades de menor prestigio se creen poco inteligentes porque “ni entienden cómo funciona la lengua” (Preston 2013: 157–158).

La idea de que las actitudes lingüísticas están fuertemente ligadas con las actitudes sobre los grupos que las hablan está apoyada por el hecho de que cuando las personas evalúan una variedad lingüística con la que no están familiarizadas, sus evaluaciones difieren de las realizadas por quienes sí la conocen, y no suelen estar relacionadas con las actitudes hacia el grupo asociado a dicha variedad (Thomas *et al.* 2002: 204). Esto quiere decir que los atributos asociados con las variedades no tienen que ver con factores lingüísticos, sino justamente con las circunstancias de la sociedad en la que se habla la variedad (Thomas *et al.* 2002: 204).

Ya que los atributos sociales asociados a un grupo de personas pueden ser transferidas a las características lingüísticas asociadas con este grupo, las características en el habla pueden activar los atributos asociados al grupo, incluso inconscientemente – es decir, antes o sin que sea identificado el grupo (Preston 2013: 159). Aunque estas creencias no correspondan a la realidad lingüística, estudiarlas nos permite entender mejor las jerarquías e identidades sociales que nosotros los humanos construimos (Preston 2013: 158).

Las actitudes lingüísticas parecen tener fuertes implicaciones en los ámbitos de la educación y la vida laboral. El uso de diferentes dialectos y sociolectos influye en las evaluaciones de los profesores sobre el desempeño de los estudiantes, así como la evaluación de la competencia de los profesores (Garrett 2010: 128–131). En estudios sociológicos se ha hallado influencia de las actitudes implícitas en las expectativas del profesor sobre el estudiante (Blair *et al.* 2015: 671).

Asimismo, las actitudes lingüísticas pueden influir en la selección de empleados: los hablantes de las variedades estándares tienden a ser consideradas menos adecuados para empleos de bajo prestigio y más adecuados para empleos de alto prestigio, en comparación con los hablantes de variedades no-estándares (Garrett 2010: 137–140). Sin embargo, en otros estudios no se ha notado una concordancia entre la variedad lingüística del candidato y la posibilidad de ser empleado, sino que los factores influyentes han sido la inteligencia y la competencia (Garrett 2010: 137–140). No obstante, cabe destacar que en varios estudios se ha notado una asociación de las variedades estándares con evaluaciones positivas en competencia e inteligencia, como hemos discutido anteriormente.

En algunos estudios sociológicos se ha hallado que las actitudes implícitas afectan en el comportamiento de los profesionales sanitarios, lo que puede tener fuertes implicaciones para la salud de los pacientes. Tanto las decisiones médicas como la calidad de las interacciones y la comunicación entre el profesional y el paciente pueden ser marcadas por las actitudes implícitas del profesional (Blair *et al.* 2015: 673). Por otro lado, se ha notado que las actitudes implícitas de una persona sobre sí mismo afectan a su salud mental (Blair *et al.* 2015: 673). Como las actitudes lingüísticas forman parte de la identidad personal, podemos asumir que lo concluido por Blair *et al.* aplica a las implicaciones de las actitudes lingüísticas.

En política, las actitudes implícitas afectan no solo a los individuos, sino que tienen potencial de cambiar el curso de la historia (Blair *et al.* 2015: 675). Algunos estudios sociológicos han revelado que, por ejemplo, las actitudes implícitas sobre raza pueden tener mayor efecto en la decisión de votación que factores como la identificación a un partido, ideología y preferencias explícitas (Greenwald *et al.* 2009: 241–253 y Knowles *et al.* 2010: 420–423, citado por Blair *et al.* 2015: 674). Siendo que las actitudes sobre los grupos sociales son inherentemente vinculadas con las actitudes lingüísticas, podemos suponer que esto se aplicaría también a las actitudes hacia las variedades habladas por los candidatos.

Las actitudes lingüísticas, entonces, no solo explican el comportamiento lingüístico de las personas y la evolución lingüística. Dan información sobre las diferencias entre grupos sociales y las actitudes que se guardan hacia estos grupos –tanto interna como externamente– y sirven como herramienta para entender el funcionamiento humano y hasta procesos sociales.

3. ESTADO DE LA CUESTIÓN

Una premisa importante para nuestro estudio es el hecho de que Santiago de Chile es una ciudad con alto nivel de segregación tanto socioeconómica como geográfica. En este capítulo, tratamos del concepto y profundizamos en las particularidades de la segregación en la ciudad estudiada. Asimismo, hablamos sobre los estereotipos de clase presentes en la sociedad chilena, así como las características y los estereotipos lingüísticos asociadas a las clases altas y las clases bajas de Santiago. Por último, hablamos sobre las actitudes lingüísticas de los santiaguinos y presentamos algunos estudios anteriores realizados sobre estas.

3.1. La segregación socioeconómica y residencial en Santiago de Chile

La segregación es un término complejo que carece de una definición establecida. A continuación, presentamos algunas teorías sobre su definición y proponemos una definición relevante para nuestro estudio.

Rodríguez (2001: 11) hace una separación entre dos tipos de segregación: por un lado, se trata de 1) la falta de interacción entre grupos sociales, y por otro, 2) la separación espacial de los grupos sociales. Ambos tipos de segregación se ven relevantes para nuestro estudio, y como señala White (1983, citado por Rodríguez 2001: 12), los dos suelen estar entrelazados. A continuación, utilizamos el término *segregación social* para referir a la segregación entre los grupos sociales (el primero denotado por Rodríguez), y cuando hablamos de la segregación geográfica (el segundo denotado por Rodríguez 2001: 11), utilizamos el término *segregación residencial*.

Sabatini (2006) plantea tres dimensiones de la segregación residencial. Las dos primeras tienen que ver con la segregación objetiva: 1) la escala de la concentración de los grupos sociales; y 2) la homogeneidad social de las diferentes áreas dentro de la ciudad. La tercera dimensión es subjetiva y tiene que ver con las percepciones: 3) el prestigio o valor social (o falta de estos) de diferentes áreas de la ciudad. Varios factores, como la etnicidad, la edad o el estatus socioeconómico, pueden estar detrás de la segregación (Sabatini 2006).

Nuestra definición de la segregación se basa en estas teorías mencionadas. El tipo de segregación que nos interesa es la falta de interacción entre grupos sociales (el primero planteada por Rodríguez 2001: 11), ya que presumimos que la diferenciación de los sociolectos de Santiago se debe precisamente a la falta de interacción entre las diferentes clases sociales de la ciudad. Sin embargo, la separación espacial de los grupos sociales influye por parte en esta falta de interacción. Nuestro enfoque se centra en la segregación socioeconómica, ya que las desigualdades están particularmente marcadas en la estructura social de los países latinoamericanos (Sabatini 2006). En el caso de Santiago, estas desigualdades se ven reflejados en las maneras de hablar de los ciudadanos.

Como destacamos, la segregación social y la residencial suelen estar entrelazados, por lo que de interés para nosotros es también la tercera dimensión planteada por Sabatini (2006); queremos entender si el prestigio o valor social (o falta de estos) de diferentes áreas de la ciudad influyen en las percepciones lingüísticas de los santiaguinos.

3.1.1. Particularidades de la segregación en Santiago de Chile

Una característica típica de las ciudades latinoamericanas es la fuerte segregación residencial, resultado de la tendencia de las élites de centrar sus viviendas en una sola zona de la ciudad, dejando fuera extensas zonas de pobreza (Sabatini *et al.* 2001). Santiago de Chile no es una excepción: la percepción general es que se trata de una ciudad muy segregada, e incluso existe evidencia de que está entre las ciudades más segregadas del mundo (Rodríguez 2001: 36).

La segregación social en Chile es menos estudiada que la residencial. Sin embargo, el alto nivel de segregación residencial, así como la fuerte desigualdad en la distribución de ingresos (según World Bank *s.a.*, el índice de Gini de Chile es el sexto más alto entre los países de la OCDE) apuntan hacia una sociedad con alto nivel de segregación social. Esta conclusión está respaldada también por el estudio de Jordana Contreras (2021 y 2022), quien estudió la representación de clase y la estigmatización de los pobres en Santiago de Chile. Los resultados del estudio de Jordana Contreras se discuten con más detalle en el próximo capítulo (3.2.).

La segregación de Santiago no es uniforme en toda la ciudad. Las áreas habitadas por las élites suelen ser más heterogéneas, mientras que las áreas de concentración de la pobreza se caracterizan por un alto nivel de homogeneidad social (Sabatini *et al.* 2001). Es decir, las zonas de concentración de las élites se ven segregadas del resto de la ciudad, pero el nivel de segregación dentro de dichas zonas es bajo. Agostini (2010), destaca tres comunas que están muy por encima del promedio en varios indicadores relacionados con la calidad de vida y el nivel de ingresos: Vitacura, Providencia y Las Condes. Esto, según él, implicaría que en el caso de Santiago son las tres comunas de más altos ingresos que están segregados del resto de la ciudad.

Desde las últimas décadas del siglo XX, se han observado tendencias de cambios en los patrones tradicionales de la segregación. Por un lado, en las áreas de mayor dinamismo inmobiliario privado, la segregación está disminuyendo, mientras que en las áreas donde se están estableciendo las nuevas familias de bajos ingresos, está creciendo (Sabatini *et al.* 2001). Asimismo, la heterogeneidad de los barrios pobres se está reduciendo, algo que se relaciona con el aumento de los efectos negativos de la segregación (Sabatini 2006). Otra tendencia interesante es que los efectos negativos de la segregación (vease el capítulo 3.1.2.) para los grupos pobres parecen estar en aumento, empeorando la desintegración social de estos grupos (Sabatini *et al.* 2001). A raíz de estos cambios,

se habla del surgimiento de la *nueva pobreza* que, según Sabatini (2006) está asociado con el refuerzo de los estigmas territoriales (delincuencia, drogas, deserción escolar, embarazos adolescentes, etc.), alimentados por la población general, las autoridades, e incluso los mismos residentes de las zonas discriminadas. Estos estigmas se esperan ver reflejados en las actitudes lingüísticas de los santiaguinos.

3.1.2. *Los impactos de la segregación*

La segregación residencial en Santiago no ha ocurrido por casualidad, sino como resultado de un proyecto social en la que las élites del país junto con el estado buscaban una identidad de *ciudad de país desarrollado* a través de la segregación espacial de los pobres (vease Sabatini *et al.* 2001), hecho que vincula estrechamente la segregación con la cuestión de desigualdad. Sin embargo, los efectos de la segregación no son exclusivamente negativos, sino que se trata de un fenómeno neutral en el fondo (Agostini 2010). Los impactos negativos tienen que ver con la falta de interacción entre los grupos sociales (segregación del tipo uno denotado por Rodríguez 2001, vease el capítulo 3.1) y la percepción subjetiva de los ciudadanos sobre la segregación objetiva (la tercera dimensión de segregación residencial planteada por Sabatini, vease el capítulo 3.1.); es el aislamiento social, no la geográfica, lo que genera desintegración social (Sabatini 2006).

Determinar los efectos de la segregación resulta complicado, pero como destaca Agostini (2010), existen dos grupos para los que los efectos negativos de la segregación son consistentes: las minorías raciales y los pobres. En Chile, la segregación residencial parece estar relacionada especialmente con la pobreza (Vargas 2006). Por lo tanto, los efectos de la segregación a la pobreza son de mayor relevancia para nuestro estudio y profundizaremos en ellos a continuación.

La segregación ofrece, como plantean Sabatini *et al.* (2001), una herramienta para los grupos sociales de mantener sus identidades que se ven amenazados por la movilidad social interna de las sociedades (en el caso de las élites) o por el bajo nivel socioeconómico y la discriminación (en el caso de las clases bajas y minorías). En la historia de Chile, la aglomeración de los grupos pobres se ha relacionado con varias ventajas políticas, laborales y sociales; ha facilitado la organización, mejorado la capacidad de negociación frente al estado para acceder a servicios y mejorado las posibilidades para insertarse en la economía urbana (Sabatini *et al.* 2001). No obstante, la tendencia de intensificación de la malignidad apunta hacia una realidad diferente hoy en día, y como destacan Sabatini *et al.* (2001: 37), “vivir en una población [zona de aglomeración de la pobreza] ha pasado de ser motivo de esperanza a ser motivo de condena o fatalidad”. Los resultados del estudio de Sabatini *et al.* (2001) indican también que mientras mayor el grado de segregación social y cuanto mayor el

tamaño de las áreas homogéneas de pobreza, más graves son los problemas tanto sociales como urbanos en estas áreas.

Las zonas habitadas por los grupos más pobres se relacionan con mayor grado de desempleo, tiempos de viaje más largos dentro de la ciudad y sentimientos de exclusión y de desarraigo territorial que agudizan los problemas de desintegración social (Sabatini *et al.* 2001). Particularmente susceptibles a los efectos negativos de la segregación son los jóvenes. El desempleo juvenil y la proporción de jóvenes que no estudian ni trabajan es mayor, y la actividad económica de los jóvenes es menor en las zonas más pobres (Sabatini *et al.* 2001 y Sanhueza & Larrañaga 2007), y en las mismas zonas los problemas relacionados con las oportunidades educativas como la asistencia preescolar, abandono escolar y repetición de curso son mayores (Sanhueza & Larrañaga 2007).

Cabe destacar que, a lo contrario de lo que destacan Sabatini *et al.* (2001) y Sanhueza y Larrañaga (2007), Agostini (2010) observó una mejora en la calidad de vida y una reducción importante en la desigualdad entre los ciudadanos durante la primera década del siglo XXI. Agostini contempla que, aunque está claro que en Santiago hay segregación, no hay un consenso sobre la profundidad ni los efectos que esto tiene.

3.2. Los estereotipos de clase en Santiago de Chile

En Santiago de Chile existen fuertes estereotipos de clase que se manifiestan en dos figuras estereotípicas ampliamente conocidas en la sociedad chilena: *cuico/a* y *flaite*. Llevan una fuerte carga social, y señalan la aparente división entre las clases sociales de la ciudad. El término *cuico/a* refiere a alguien con un estatus socioeconómico alto, mientras que *flaite* alude a alguien del estrato socioeconómico bajo. Sin embargo, los significados de los términos van más allá de la clase social, y desvelan así los estereotipos y los estigmas de clase, así como las actitudes hacia las clases alto y bajo en la sociedad chilena. Siendo que estos términos se relacionan también con cierto tipo de habla (Jordana Contreras 2021 & 2022), son de interés incluso en el campo de la sociolingüística y así, nuestro estudio.

Las figuras estereotípicas *cuico/a* y *flaite* han sido poco estudiadas. Jordana Contreras (2021 & 2022) ha llenado este vacío con su tesis doctoral en la que estudia las definiciones que dan los santiaguinos a estos términos, arrojando luz a las percepciones que tiene la clase alta chilena sobre la clase baja – y viceversa. Cabe destacar que estas definiciones no son inmutables, y pueden adquirir diferentes significados dependiendo del contexto o el interlocutor.

Las figuras estereotípicas asociadas a clase social no son exclusivas de Chile. En muchas sociedades (por ejemplo, en México, Irlanda y Filipinas) existen términos parecidos (Chaparro 2016). Los estereotipos culturales ligados a estos términos se parecen uno al otro en varios

aspectos. Todas están asociadas a cierto tipo de habla, y – en el caso de México – a rasgos parecidos a los asociados a *cuicos/as* y *flaites*. Visto que el mismo tipo de fenómeno se encuentra en otras sociedades, Chaparro (2016) contempla que parece un proceso que podría estar ocurriendo de manera similar en lugares con diferentes historias y contextos socioculturales. El caso de Chile apoya esta conclusión.

A continuación, profundizamos en las figuras estereotípicas *cuico/a* y *flaite*, los rasgos y estereotipos lingüísticos asociados a su habla, y su relación con los equivalentes en otras sociedades. Esperamos encontrar similitudes entre las definiciones que agarran estos términos y las actitudes lingüísticas sobre las personas que hablan de una manera asociada a este grupo.

3.2.1. *Cuico: la definición popular*

Existe una etimología popular según la que la palabra *cuico* proviene de la combinación de las palabras *culiado* y *conchesumadre* que son insultos comunes en el habla chilena (Wikipedia, s.v. *cuico*). Aunque no existen estudios lingüísticos que confirmen esta hipótesis, demuestra la fuerte carga peyorativa que lleva la palabra en el lenguaje chileno – y echa luz sobre las actitudes hacia las clases altas en la sociedad chilena. El *cuico* es siempre alguien del estrato alto, pero toda persona perteneciente al estrato alto no necesariamente se considera *cuico*. Según Wiktionary (s.v. *cuico*) *cuico* es “dicho de una persona que ostentadamente pertenece o simula pertenecer a una clase social pudiente.” La ostentación de la riqueza se menciona también en la definición que le da Wikipedia (s.v. *cuico*) al término:

Cuico es un chilenismo no vulgar para referirse a la subcultura de personas de clase alta con abolengo, aunque también —y en menor medida— al esnob, «nuevo rico» o trepador social que adopta los modos característicos de dicho nivel socioeconómico, o que es aficionado a ostentar su riqueza.

En su estudio, Jordana Contreras (2021) confirma que los santiaguinos consideran al *cuico* como perteneciente a la clase alta. Al *cuico* se asocia con varios privilegios como nivel económico alto y educación superior, así como mayor libertad, tranquilidad y seguridad en la vida (Jordana Contreras 2021). El aislamiento social (vivir en barrios aislados, haber asistido a colegios de la élite y pertenecer a ciertos círculos sociales) también se asocia con alguien perteneciente a la categoría *cuico/a*.

Por un lado, entonces, el término marca simplemente la pertenencia a la clase alta. Sin embargo, Jordana Contreras (2021) declara que hay una segunda definición de lo *cuico* que marca la diferencia entre los ricos “buenos” y “malos”. Esta segunda definición se basa en torno a la arrogancia: los *cuicos* son “clasistas”, ostentan su riqueza, buscan demostrar su poder y son

despectivos con quienes se encuentran en una posición inferior. Estos mismos aspectos se asocian a las contrapartes del término en México e Irlanda (Chaparro 2016). Asimismo, igual que al *cuico*, a las *fresas* en México y a los *conoyos* en Filipinas se asocia con una distinguida forma de hablar que en el caso de México tiene varios rasgos parecidos al habla *cuico* (profundizamos en estas características en el capítulo 3.2.3.).

El *D4* de Irlanda es, de hecho, un acento, pero se le asocian varias características extralingüísticas como la pertenencia a la clase alta. El occidentalismo juega un rol importante en la definición de todos estos términos: todas las figuras –incluso los *cuicos*– son racializadas como figuras blancas. El hecho de ser *cuico* o *fresa* se asocia con las mujeres, aunque en el caso de los *cuicos* esta asociación no es tan fuerte (Jordana Contreras 2021; Chaparro 2016).

Sin embargo, las definiciones de los términos no son totalmente iguales; las *fresas* y los *conoyos* se consideran generalmente jóvenes, los *cuicos* no (Chaparro 2016; Jordana Contreras 2021). De hecho, existe otro término que se asocia específicamente a las jóvenes cuicas: *pelolais*. Asimismo, las figuras estereotípicas de *fresa*, *conoyo* y *D4* se asocian fuertemente con el uso del inglés norteamericano, lo que no parece ser el caso del *cuico* (Chaparro 2016; Jordana Contreras 2021).

Jordana Contreras (2021) encontró diferencias en las definiciones que les dan al término *cuico* los santiaguinos según la clase social. Los miembros de la clase social alta y media alta destacan el significado de la actitud y el comportamiento en la definición, y asocian el término más con los “nuevos ricos” que los ricos “tradicionales”, y no quieren considerarse ellos dentro de la definición de *cuico* (Jordana Contreras 2021). Lo mismo ocurre en el caso de las *fresas* en México (Chaparro 2016).

En los grupos más bajos de la sociedad, el entendimiento de distinción entre los *cuicos* y el resto de la élite no es tan destacado (Jordana Contreras 2021). Para ellos, la definición se construye a partir de un sentimiento de distancia; la actitud clasista y arrogante del *cuico* se percibe como esencialmente distinta a la de otras clases sociales y, junto con sus hábitos y estilo de vida, lo distancia del resto de la sociedad (Jordana Contreras 2021). Al *cuico* se asocia hasta con diferencias físicas (se los imaginan altos, delgados y rubios) y, lo que es de especial interés para nuestro estudio, con una manera de hablar distintiva (Jordana Contreras 2021).

3.2.2. *Flaite*: la definición popular

El origen de la palabra *flaite*, igual que en el caso de *cuico/a*, queda desconocido, pero existen algunas teorías sobre ello. Según Rojas (2015) el término proviene de la palabra inglesa *fighter* que significa ‘luchador’ o ‘peleador’. Plantea que la palabra tuvo, en un principio, una connotación positiva. Sin embargo, hoy en día, la palabra ha adquirido connotaciones negativas y

peyorativas (Jordana 2022) que presentamos con más detalle a continuación. Wiktionary (*s.v. flaute*) define a *flaute* a partir de equivalentes en inglés: “rascal, common, vulgar, riffraff, ghetto, chav”. Wikipedia (*s.v. flaute*) define al término de la siguiente manera:

Flaute -- is a Chilean Spanish slang term used to describe aggressive urban youth associated with vulgar habits and criminal behavior. The typical flaute stereotype portrays individuals from low socioeconomic backgrounds who may engage in delinquency, travel in groups, and exhibit a distinct dress style similar to chavs. They often enjoy music genres like cumbia and reggaeton.

En su tesis doctoral Jordana (2022) destaca que igual que el término *cuico/a*, el término *flaute* tiene un carácter flexible con diferentes significados. Por un lado, puede marcar la pertenencia a la clase baja (pocos recursos, nivel de educación bajo y deserción escolar, vivir en poblaciones), y por otro, describe un comportamiento social que distingue a los *flaites* del resto de los pobres. Igual que en el caso del término *cuico*, se utiliza para marcar la diferencia entre los pobres “buenos” y “malos”. Esta diferencia es construida, por un lado, a través de aspectos físicos y, por otro, aspectos morales.

Los aspectos que separan al *flaute* del resto de la clase baja son parecidos a las que en el caso del *cuico* marcan la diferencia del resto de la élite. A los *flaites* se asocian con una actitud arrogante, ostentación (falsa, porque carecen de verdaderos recursos) y falta de respeto por los demás (Jordana 2022). Igual que los *cuicos*, a los *flaites* se asocian con un aspecto físico marcado (sobre todo en cuanto a la vestimenta) y se distinguen por su manera de hablar. Características parecidas a los *flaites* son asociadas con el *naco* que se refiere a alguien de los estratos bajos de la sociedad mexicana. Tanto los *flaites* como los *nacos* se caracterizan por el gusto por la música nacional (Jordana 2022 & Chaparro 2016) y las formas de hablar asociadas a estas figuras comparten varios rasgos que vamos a discutir en el siguiente capítulo (3.2.3.).

No obstante, los términos no pueden ser considerados sinónimos; el término *naco* se construye justamente en contraste con su contraparte *fresa* (Chaparro 2016), lo que no parece ser el caso con los *cuicos* y los *flaites* que incluso comparten algunas características, como la ostentación. Asimismo, el *flaute* típicamente se asocia con la vestimenta de marcas americanas (Jordana 2022), mientras que el *naco* prefiere productos nacionales (Chaparro 2016). Al igual que en el caso de las *fresas*, los *nacos* se caracterizan a través del uso de inglés – en este caso la incapacidad de pronunciarlo. La conexión al uso de inglés no parece ocurrir en el caso de los *flaites*, lo que puede deberse al hecho de que Chile se sitúa significativamente más lejos de los Estados Unidos, mientras que México comparte una larga frontera con el país.

Lo que separa los *flaites* de los *cuicos* (a parte de la pertenencia a diferentes extremos de clases sociales), es la falta de moral y la flojedad que se asocia a la vida delincuente (Jordana 2022). Los *flaites* se asocian fuertemente con la delincuencia, y se caracterizan por perturbar las normas de la sociedad (se asocia al *flaite* con el uso de drogas y alcohol en espacios públicos, peleas y vandalismo, y escuchar música con fuerte volumen en el transporte público) – el *flaite* es alguien egoísta, quien no respeta a los demás e invade el espacio personal (Jordana 2022). Estas características también separan al *flaite* del *naco* mexicano.

Así como en el caso del *cuico*, Jordana (2022) halló una diferencia entre las definiciones que les dan al término *flaite* las diferentes clases sociales. Según ella, las personas del estrato medio y alto perciben a los *flaites* como distintos de sí mismos, lejanos e inferiores, describiéndolos hasta con términos como otra “especie” o “raza humana”, mientras que las clases populares tienen una mirada distinta hacia lo *flaite*: lo perciben como algo familiar que influye a la identidad propia de los individuos pertenecientes a estas clases. Para ellos no representa solo el personaje descrito previamente, sino también la percepción, la mirada discriminatoria que les arrojan las personas de las clases altas de la sociedad (Jordana 2022).

3.2.3. *Las características lingüísticas del habla de los estratos altos y bajos de Santiago*

Como destacamos en los capítulos anteriores, las clases altas y bajas de Santiago son asociados con cierto tipo de habla. Estas diferencias no son solo estereotipos, sino que se encuentran diferencias objetivas en la manera de hablar de las diferentes clases. A continuación, vamos a presentar algunas de estas características, utilizando como referencia el estudio de Sadowsky (2015). Algunos hallazgos sobre las diferencias se encuentran también en la tesis doctoral de Carmen Silva-Covalán (1982), pero dado que su estudio se realizó en el siglo pasado, nos enfocamos en el estudio más reciente de Sadowsky. Además, tomamos en consideración algunas observaciones de Rojas (2014) y Jordana Contreras (2021 & 2022) sobre las percepciones lingüísticas que existen en torno al habla de los distintos estratos sociales.

Dado que nuestro objetivo no es realizar un análisis lingüístico detallado de los sociolectos, si no únicamente mostrar que nuestras muestras de habla representan a los sociolectos en cuestión, nos limitamos a señalar algunas características más destacables que se pueden observar en las muestras. En el capítulo 4.1.1. detallamos cómo estas características se manifiestan en dichas muestras.

La pronunciación del fonema /r/ como lámino-alveolar fricativo fortis sonoro [r̥], así como el lambdacismo –es decir, la articulación de una consonante como [l] en lugar de la consonante esperada–, se puede observar en el habla de los estratos bajos de Santiago (Sadowsky 2015). Por otro

lado, entre los estratos altos es común la elisión del fonema /d/ en posición intervocálica. Esta forma no se encuentra estigmatizada, pero la realización fricativa [ð] en la misma posición, generalmente empleado por hablantes de las clases bajas, si se percibe como estigmatizado (Sadowsky 2015).

En la pronunciación del grupo consonántico /tr/ también se observan diferencias sociolingüísticas entre los estratos altos y bajos (Sadowsky 2015). Los hablantes de clases altas tienden a emplear la realización lámino-alveolar africada-oclusivizante áfona [tʰ], una variante que no está particularmente estigmatizada. En cambio, las formas comúnmente utilizadas por los hablantes de estratos bajos, como la realización lámino alveolar africada áfona [t̪ʰ], están fuertemente estigmatizadas (Sadowsky 2015).

Como hemos observado, existen diferencias fonéticas en la forma de hablar de los santiaguinos que varían según el estrato social al que pertenecen (para más información sobre las diferencias vease, por ejemplo, Sadowsky 2015 y Silva-Corvalán 1982). En los estudios de Rojas (2014) y Jordana Contreras (2021 & 2022) se señalan, asimismo, características lingüísticas generalmente asociadas a los grupos sociales altos y bajos de Santiago. Cabe destacar que las observaciones de Rojas y Jordana Contreras se basan en percepciones subjetivas de sus informantes y no necesariamente reflejan la realidad lingüística de manera objetiva. No obstante, dado que nuestro estudio se centra precisamente en las actitudes lingüísticas, consideramos dichas observaciones relevantes para nuestro análisis.

Según Jordana Contreras (2021), los santiaguinos suelen describir la forma de hablar de los *cuicos* como *hablar con una papa en la boca*, una característica que, según Chaparro (2016), también se atribuye al habla de las *fresas* en México. Rojas (2014) menciona este mismo rasgo como una característica asociada con las clases altas chilenas en general. Según él, la frase refiere a una modulación relajada y cierto grado de posteriorización vocálica (un fenómeno fonético en el que una vocal se pronuncia más atrás en la boca de lo que es habitual). Rojas no especifica a qué se refiere con “modulación relajada”, pero basándonos en nuestras propias observaciones sobre los sociolectos de Santiago, lo interpretamos como el uso de un tono de voz relajado que desciende gradualmente; el empleo de pausas y silencios estratégicas entre frases para permitir que el oyente procese la información; y una entonación suave y fluida que evita sonidos cortantes y abruptos. Además, añadimos al rasgo denominado coloquialmente como *hablar con una papa en la boca* cierta nasalización observada en algunos hablantes.

Chaparro (2016) menciona como otro rasgo típicamente atribuido a las *fresas* el uso excesivo de marcadores discursivos. En el estudio de Jordana Contreras (2021) no se menciona esta característica en relación con los *cuicos*, pero es un rasgo típico que se les asocia. Por ejemplo, según nuestra experiencia, una persona imitando a un *cuico* a menudo comienza con expresiones tipo *o sea*.

El habla de los *flaites* ha sido descrita hasta como un idioma distinto e incomprensible – caracterizado por la falta de vocabulario y la “mala” pronunciación de las palabras (Jordana 2022). Estas mismas características se asocian también con los *nacos* de México. En el estudio de Chaparro (2016) se mencionan algunas características asociadas a los *nacos* que no aparecen en el estudio de Jordana (2022). Sin embargo, reconocemos que estas características a menudo se mencionan al hablar sobre la forma de hablar de los flaites: la pronunciación de la /f/ inicial como /x/ (por ejemplo, *fuimos–juimos*), sobre todo en el caso de verbos conjugados, la elisión vocálica (como en *pues–pos*) y la adición de una -s final en verbos conjugados en 2. persona singular (por ejemplo, *entendiste–entendistes*).

En el estudio de Rojas (2014) se mencionan algunas características lingüísticas asociadas a las clases bajas de Santiago: uso de modismos y groserías, falta de modulación, excesiva velocidad, la influencia del coa (jerga utilizada por los delincuentes chilenos). Rojas no especifica a que se refiere con la falta de modulación. Sin embargo, basándonos en nuestra propia experiencia con dicho sociolecto, interpretamos este rasgo como el uso de un tono monótono con escasa variación entonativa y una articulación reducida de las palabras. Rojas menciona también algunos rasgos concretos asociados a las clases bajas de Santiago, como el debilitamiento de la /s/ implosiva y la pérdida del momento oclusivo del /t/. Estas características se suelen asociar también con el habla de los *flaites*.

3.3. Actitudes lingüísticas de los santiaguinos

Los estudios sobre las actitudes lingüísticas de los chilenos son escasos, y tratan en su mayoría la valoración de algunos rasgos lingüísticos concretos, en vez de fenómenos amplios. Los estudios que traten las actitudes lingüísticas sobre las variedades habladas por diferentes clases sociales parecen inexistentes. Sin embargo, un estudio de Dario Rojas (2014), sobre las actitudes lingüísticas de los santiaguinos hacia las variantes nacionales y el español en general, nos da información importante para nuestro estudio. Asimismo, es relevante mencionar los hallazgos de un estudio de Rojas (2012) sobre la corrección idiomática.

Un hallazgo relevante para nuestro estudio es el hecho de que las actitudes hacia el habla de la zona central de Chile, y en especial Santiago, son negativas en su mayoría y se considera como la zona en la que “peor” se habla (Rojas 2014). Rojas contempla que esto parece ser debido a que la estratificación social se refleja en la distribución geográfica de la capital. Sus informantes, al contar sobre sus percepciones negativas, con frecuencia hacen referencia a los sectores populares, en especial a los habitados por las clases bajas, y más genéricamente a las “zonas marginales” de la ciudad. Las actitudes negativas, entonces, parecen estar relacionadas específicamente con la forma

de hablar de las clases bajas. Esta conclusión está respaldada por el hecho de que después de la zona central, las zonas asociadas con la peor habla son justamente –en vez de una zona o localidad particular– las zonas “periféricas” y “marginales” de otros núcleos urbanos.

Otro punto relevante es que la manera de hablar de los sectores populares desagradan principalmente a los que pertenecen a los estratos medio y alto, mientras que los del estrato bajo tienen una actitud negativa hacia el habla de los sectores acomodados por no expresar la identidad chilena (Rojas 2014). Esto está en línea con los hallazgos de Jordana Contreras (2021 & 2022) sobre las percepciones presentadas en el capítulo anterior (vease el capítulo 4.1.3.). Como hipótesis de partida, esperamos encontrar esta división en los datos de nuestro estudio.

En otro estudio de Rojas (2012) se concluye que los santiaguinos valoran en gran medida la corrección idiomática (el 70 % de los informantes consideran hablar correcto como muy importante y el 26,5 % como importante). Los informantes de Rojas justifican la importancia de la corrección idiomática por su contribución al entendimiento, en lugar del valor social de hablar correcto. Sin embargo, es posible que las actitudes implícitas sobre las diferentes formas de hablar influyan en su juicio.

4. MÉTODO

En nuestro estudio abordamos las actitudes lingüísticas de los santiaguinos hacia dos sociolectos, asociados a las clases altas y las clases bajas de la ciudad. Procuramos revelar las actitudes implícitas utilizando el método de *disfraz verbal* (verbal-guise), el cual es similar al método de *pares ocultos* (matched-guise) (Garrett 2010: 42). El método de *pares ocultos*, en el que se presentan a los informantes dos muestras de habla diferentes producidas por el mismo hablante, es frecuentemente utilizado en estudios sobre las actitudes lingüísticas, ya que suele evocar reacciones emocionales y conceptuales más privadas que los métodos directos. El método de *disfraz verbal* es similar a este, pero las muestras de habla son producidas por dos hablantes diferentes. Hemos optado por este método, dado que encontrar una persona que hable de manera natural los dos sociolectos estudiados sería difícil, si no imposible.

Nuestro análisis se realiza en dos partes. La primera es un análisis cuantitativo y cualitativo de las respuestas del cuestionario, y en la segunda se profundiza el análisis tomando en cuenta los antecedentes socioeconómicos de los informantes. Esta división nos permite entender tanto las actitudes generales de los santiaguinos como las diferencias que pueden existir entre las actitudes según la clase social.

4.1. Recolección de datos: cuestionario con método de disfraz verbal

Hemos realizado la recolección de datos a través de un cuestionario que consta de preguntas sobre los antecedentes del informante (ciudad de residencia y de nacimiento, edad, género, educación, ocupación e ingresos) y preguntas indirectas y directas sobre dos hablantes de las variedades estudiadas. Los informantes escucharon dos muestras de habla, y tras cada muestra, evaluaron al hablante a través de 15 adjetivos en una escala del 1 al 6, donde 1 corresponde a *en absoluto* y 6 a *completamente*. Luego se realizaron cinco preguntas acerca de las cualidades del habla que evaluadas, asimismo, en una escala del 1 al 6.

Algunos investigadores han realizado las escalas en números impares, dejando una opción neutral en el medio, pero otros prefieren utilizar números pares, ya que se considera que no es posible tener una actitud neutral (Garrett 2012: 55). Es más, el punto neutral es difícil desde el punto de vista analítico, ya que su significado es ambiguo: puede indicar que el informante guarda una actitud neutral o que no sabe identificarla (Garrett 2012: 55). Para evitar estos desafíos, hemos decidido utilizar la escala en números pares.

Al final del cuestionario, incluimos preguntas sobre los antecedentes presumidos de los hablantes de las dos muestras (p. ej. ¿qué ocupación, nivel de educación y nivel de ingresos creen que tienen?), para asegurar que nuestros informantes asocian a las variedades habladas en las muestras

con los sociolectos estudiados. Para asegurar que el cuestionario sea claro y comprensible, hemos realizado un piloto con dos santiaguinos antes de publicarla. Estas respuestas no se toman en cuenta al realizar el análisis.

4.1.1. Las muestras de habla

Las muestras de habla presentadas a los informantes corresponden a 1) el sociolecto hablado por las clases altas y 2) el sociolecto hablado por las clases bajas de Santiago de Chile. Las muestras han sido grabadas por los sujetos en sus propios celulares. A continuación vamos a referir al hablante de la muestra 1 como el H1 y al de la muestra 2 como el H2. Tenemos conocimientos profundos sobre la ciudad y su cultura cotidiana, que nos permiten identificar que las muestras de habla corresponden a los sociolectos estudiados. Además, para comprobar la correspondencia, hemos pedido que dos personas nativas de Santiago revisen las muestras. Las muestras son de aproximadamente la misma longitud (la muestra 1 de 23 segundos y la muestra 2 de 19 segundos), pero la velocidad del habla difiere entre los hablantes, por lo que hay más contenido en la muestra del H1. Esto podría afectar en las evaluaciones, ya que dicha muestra ofrece más contenido y permite que los informantes conozcan mejor al hablante. Sin embargo, dado que ambas muestras son cortas, suponemos que esta influencia es ligera. A continuación, presentamos las dos muestras de habla y examinamos los rasgos lingüísticos que permiten definir las como representantes de los sociolectos estudiados. Estos rasgos han sido presentados con más detalle en el capítulo 3.2.3.

Consideramos que un análisis detallado de las características lingüísticas de las muestras no es necesario, dado que el enfoque de nuestro estudio no está centrado en los sociolectos en sí, sino en las actitudes hacia ellos. Por lo tanto, optamos por mantener un nivel general, y en lugar de ofrecer una descripción extensa de las diferencias entre las muestras, señalamos únicamente algunas más relevantes, que permiten caracterizar las muestras como representativas de los sociolectos correspondientes.

En la muestra de habla 1 (vease el Fragmento 1) podemos observar varios rasgos lingüísticos asociados con la manera de hablar de las clases altas de Santiago y de los *cuicos*. En la pronunciación del H1 en las expresiones “terminado” y “doce de la noche”, ocurre una elisión del fonema /d/, característica típica del habla de las clases altas. Asimismo, el H1 utiliza marcadores discursivos y muletillas, como “eeh” y “yaa”, cuyo uso se considera común entre los hablantes de los estratos altos. Notamos también que utiliza un lenguaje más formal (uso de palabras como “generalmente” y “coordinar”) y carece del uso de la jerga chilena al referir a su pareja como “novia” en lugar de *polola* (ver RAE *s.v.* para la definición).

- 1) Yo comienzo mi[s] día[s] generalmente levantándome a la[s] nueve de la mañana... eeh... y después[s] de eso tomo desayuno, para luego pone[r]me a trabajar. A la[s] do[s] de la tarde generalmente tengo mi pausa almuerzo... eeh... para después[s] retomar mi trabajo en la tarde. Una [v]ez que [he] termina[d]o eso, coordino si e[s] que voy a juntarme con algún amigo, o con mi novia. Y [d]e[s]pue[s] yaa... suelo dormirme yaa y terminar mi día como a la[h] doce [de] la noche.

El fenómeno de *hablar con una papa en la boca*, una característica asociada con el habla de los *cuicos* y, de manera más general, con las clases altas de Santiago, también se observa en el habla del H1: este utiliza una modulación relajada (ver la definición en el capítulo 3.2.3.), y se puede notar posteriorización vocálica y nasalización en su pronunciación.

Por otra parte, en la muestra de habla 2 (vease el Fragmento 2) observamos rasgos lingüísticos asociados a las clases bajas de Santiago y al habla de los *flaites*. En la palabra “rutina” se registra una realización lámino-alveolar fricativo fortis sonoro [ɹ] del fonema /r/, mientras que en “jugar” y “fútbol” se evidencia la influencia del lambdacismo (ver la definición en el capítulo 3.2.3.).

La muestra del H2 es corta, y dado el contexto de hablar (muestra para un estudio académico), no observamos el uso de grocerías típicamente asociado con el habla de las clases bajas. Asimismo, el hablante no habla particularmente rápido, rasgo generalmente asociado al habla de los *flaites*. Sin embargo, la articulación de las palabras es imprecisa, y observamos un debilitamiento de /s/ implosiva en varias palabras (“las”, “seis”, “tres” y “veces”). Esta característica típica al habla chileno se nota también en la muestra de habla 1, pero es menos marcada.

- 2) Mi rutina diaria es salir a trabajar. Me levanto a la[s] sei[s] de la mañana, llego a las cinco de la tarde a mi casa [vocal alargado]. Salgo al parque con mis hijos [vocal alargado]. Y [vocal alargado] tre[s] veces a la semana voy a jugar fútbol.

En la pronunciación de palabras con el fonema /tr/, observamos una diferencia entre el H1 y el H2. En las palabras “trabajar” y “trabajo”, H1 emplea la realización lámino-alveolar africado-oclusivizante áfona [tʰ], típica a los estratos altos de Santiago. En cambio, en el habla del H2 destaca la realización lámino alveolar africana áfona [t̪], característica de los estratos bajos, observable en las palabras “trabajar” y “tres”.

Como hemos observado, existen varias características que distinguen el habla de los estratos altos y bajos de Santiago, y algunas de ellas pueden identificarse en nuestras muestras de habla. Dado que nuestro análisis se centra en el estudio de las actitudes lingüísticas, nos limitamos a las observaciones ya presentadas sobre estas diferencias.

4.1.2. El método de disfraz verbal: ventajas y desafíos

Para asegurar la autenticidad de las muestras hemos decidido utilizar el método de *disfraz verbal*. Ya que se trata de dialectos relacionados con la clase social, sería difícil (si no imposible) encontrar una persona que hable auténticamente tanto en el sociolecto asociado a las clases altas como la asociada a las clases bajas. Por otro lado, Garrett (2010: 58) concluye que cuando una persona imita a un acento, se suelen presentar varias inexactitudes al producirlo. Entonces, pedir que una persona imite a uno o ambos sociolectos estudiados, resultaría probablemente en que la muestra no corresponda con la forma auténtica. Además, las actitudes del hablante sobre las clases sociales podrían afectar a las muestras. No obstante, el método de *disfraz verbal* también tiene sus desafíos que discutiremos a continuación.

Uno de los principales problemas del método de *disfraz verbal* es que dos hablantes diferentes siempre difieren en más aspectos que los que queremos estudiar (Garrett 2010: 62). Esto quiere decir que las diferencias en las actitudes que se encuentran en nuestro estudio pueden deberse a otros factores que el sociolecto. Sin embargo, hemos tratado de evitar esto reduciendo las diferencias entre los hablantes de las muestras. Ambos hablantes son hombres de más o menos la misma edad (entre 30 y 50) y son nativos de Santiago de Chile. Una opción hubiera sido utilizar más de un hablante de cada grupo social, pero esto habría resultado en un cuestionario muy largo que podría haber reducido la cantidad de informantes que terminaran el cuestionario. Cabe destacar que el hecho de que ambos sujetos son hombres podría influir en los resultados del estudio, pero por las razones mencionadas anteriormente, no se ha realizado el estudio con muestras de ambos géneros.

Otro desafío del método tiene que ver con el contexto de las muestras. Para evitar que afecte las evaluaciones, lo ideal sería que los sujetos lean un texto predeterminado. Sin embargo, esto puede resultar en una forma de habla menos auténtica que no refleja el uso real del lenguaje (Garrett 2015: 59). Para evitar esto, mientras minimizando el impacto del contenido, se ha solicitado a los sujetos que realicen las muestras hablando libremente sobre un tema predeterminado: su rutina diaria. Además, posteriormente hemos revisado las muestras para asegurar que no haya grandes diferencias entre los contenidos. No obstante, es importante tener en cuenta que los textos hablados por los informantes no son iguales, y que esto puede afectar nuestros resultados ya que no podemos garantizar que los informantes basen sus evaluaciones específicamente en las maneras de hablar.

Lo que también podría afectar a la autenticidad de estilo en las muestras es la noción de que el habla va a ser evaluada. Para evitar esto, el tema del estudio se ha comentado a los sujetos solo brevemente al pedir la muestra, y el resto de la información se les facilitó después de que grabaran y enviaran las muestras.

4.1.3. Los elementos evaluados

La elección de los atributos evaluados por nuestros informantes se ha basado en adjetivos utilizados en estudios anteriores. En futuros estudios, se podrían determinar los elementos consultando directamente con los propios ciudadanos, lo que permitiría identificar aspectos específicos de la sociedad estudiada.

Como destacamos en el capítulo 2.3., basamos nuestro análisis en tres grupos de factores encontrados en estudios previos sobre actitudes lingüísticas. Estos son *competencia/superioridad*, *integridad personal/attractividad social* y *dinamismo* (Lambert 1967, citado por Preston 2013: 159 y Zahn & Hopper 1985). Además, hemos añadido preguntas sobre las cualidades del habla. Para lograr un análisis equilibrado, hemos elegido cinco atributos correspondientes a cada grupo:

Competencia/superioridad

1. diligente
2. inteligente
3. hábil
4. rico (tiene dinero)
5. asertivo

Atractividad social/integridad personal:

1. simpático
2. sincero
3. gracioso
4. humilde
5. justo

Dinamismo:

1. trabajador
2. entusiasmado
3. espontáneo
4. extrovertido
5. determinado

Cualidades del habla:

1. habla bien/mal
2. habla rápido/lento
3. habla correcto/incorrecto
4. habla con acento/sin acento
5. habla igual que yo/diferente a mi

Al final del cuestionario, hemos añadido preguntas sobre el lugar de residencia, la clase social, el nivel de educación, la ocupación y los ingresos percibidos de los dos hablantes, lo que nos

permite verificar que los informantes asocian a los hablantes con el grupo social correspondiente. Asimismo, hemos agregado una pregunta sobre la vestimenta de los hablantes, dado que tanto a los *cuicos* como a los *flaites* se les asocia con formas distintivas de vestir. El orden se eligió para evitar que, al evaluar los hablantes a través de adjetivos, los informantes se concentren en los supuestos antecedentes y asegurar que su enfoque esté en la manera de hablar.

4.1.4. *Los datos obtenidos*

Para adquirir suficientes datos para un análisis cuantitativo, el cuestionario se ha distribuido por varios medios diferentes. Hemos aprovechado nuestros contactos personales en Santiago de Chile para la distribución. Además, el cuestionario se ha enviado a varios grupos residenciales de Facebook. La mayoría de las respuestas se han recibido a través de nuestros conocidos personales, por lo que no es una muestra representativa de toda la población de la ciudad.

Hemos obtenido un total de 30 respuestas al cuestionario, de las que 29 han sido de personas nacidas y/o residentes de Santiago. La respuesta de la persona que ha nacido y reside en otra ciudad se ha excluido del análisis, ya que nuestro objeto de interés son las actitudes de los santiaguinos específicamente. Entre los informantes hay una representación equilibrada de diferentes géneros (15 mujeres y 14 hombres) y grupos de edad desde 22 hasta 56 años (la mediana edad de los informantes es 35 años). Entre los encuestados hay una ligera predominancia de personas con alto nivel educativo, y no hemos obtenido respuestas de personas de ingresos mayores a \$3.000.000, correspondientes a las clases más altas de la ciudad.

Los datos obtenidos son suficientes para realizar un análisis cuantitativo y sacar conclusiones preliminares sobre las actitudes lingüísticas de los santiaguinos y las diferencias entre las actitudes de diferentes clases sociales de Santiago. El hecho de que los informantes no cubren las clases más altas significa que no podemos sacar conclusiones sobre estas clases. Debido a la cantidad escasa de datos, las conclusiones no son generalizables a toda la ciudadanía de Santiago, pero nos permiten sacar conclusiones preliminares que pueden servir como base para estudios futuros.

4.1.5. *Determinación de la clase social de los informantes*

Para determinar la clase social de los informantes, los hemos dividido en cuatro grupos según ocupación y nivel de educación, utilizando el modelo de clasificación de ESOMAR (1997):

- 1) AB directivos y profesionales
- 2) C1 trabajadores no manuales bien educados y cualificados
- 3) C2 trabajadores cualificados y empleados no manuales
- 4) DE trabajadores manuales no cualificados y otros trabajadores/empleados menos educados

La clasificación de ESOMAR se basa en los antecedentes del principal ganador de ingresos (Main Income Earner) de la familia, pero como no contamos con esa información, hemos aplicado el modelo directamente a los informantes. Es posible que esto haya influido en la calificación y que, al clasificar según los antecedentes del principal ganador de ingresos, los informantes hayan sido asignados a distintas clases sociales. Luego hemos dividido los informantes en cuatro (4) grupos según los ingresos mensuales utilizando el modelo de grupos socioeconómicos (GSE) de AIM Chile (2024):

- 1) AB ingreso promedio \$7.356.434
- 2) C1 ingreso promedio \$2.083.779–\$3.131.385
- 3) C2 ingreso promedio \$1.387.081
- 4) C3 ingreso promedio \$871.842
- 5) DE ingreso promedio menor a \$494.201

Las mismas calificaciones se han aplicado a los sujetos que nos ofrecieron las muestras de habla.

4.2. Análisis de datos

El proceso de análisis se llevó a cabo en dos etapas: primero analizando cuantitativa y cualitativamente todos los datos adquiridos a través del cuestionario, y luego considerando los antecedentes de los informantes. A continuación, discutiremos las ventajas y defectos de este método. En la primera parte del análisis hemos analizado los datos del cuestionario utilizando los grupos de factores presentados en el capítulo 2.3. Esto nos ha permitido reflejar los resultados con encuentros de estudios anteriores.

El análisis se ha realizado de manera comparativa. En la primera parte, realizamos un análisis comparativo de las respuestas sobre H1 y H2 mediante una prueba *t*. Primero examinamos cada elemento por separado, y luego consideramos los grupos de factores en su totalidad. El análisis de las respuestas sobre las cualidades de habla se ha realizado de manera similar.

En la primera parte del análisis cualitativo, hemos optado por calcular cuántas informantes evalúan más positivamente a H1, cuántas a H2, y cuántas los evalúan de manera igual. Luego, hemos calculado cuántos informantes han dado cada nivel de puntuación a cada hablante, para analizar cómo se distribuyen las respuestas e identificar si las diferencias en las evaluaciones son marcadas o no. Esta metodología nos permite comparar las percepciones de los informantes de forma sencilla e identificar rápidamente si hay una preferencia por uno de los hablantes (H1 o H2) entre los informantes, y presentar los hallazgos de manera clara. Los datos obtenidos en la primera parte sirven como base para la elaboración del análisis con enfoque en la clase social de los informantes, por lo que una presentación clara y sencilla en esta primera parte nos ha resultado eficiente.

En la segunda parte, realizamos un análisis comparativo de las respuestas según los antecedentes de los informantes a través de una prueba *t*. La atención en esta parte se ha prestado a las diferencias entre las clases sociales. El género y la edad de los informantes se ha considerado únicamente en el sentido de que están distribuidos equitativamente entre los dos grupos de informantes. En vez de analizar todos los informantes, hemos elegido 10 informantes con mayor clasificación (representante de la clase más alta) y 10 informantes con menor clasificación (representantes de la clase más baja) en los modelos de ESOMAR y GSE. Hemos optado por un grupo de referencia más pequeño, ya que la mayoría de nuestros informantes no representan la clase social más alta y la más baja de Santiago, sino que pertenece a la clase media-baja o media-alta, y hemos querido enfocarnos en las actitudes de los dos extremos socioeconómicos. Es más, no hay una cantidad igual de informantes pertenecientes a las clases más altas y a las más bajas, por lo que una comparación cuantitativa de todos los informantes resultaría complicada.

En el análisis de la segunda parte nos hemos concentrado en la clase social (objetiva e identificada) de los informantes. En esta parte hemos optado por comparar las puntuaciones totales que adquieren los hablantes de las dos muestras. Esto nos proporciona una visión más integral de las evaluaciones, ya que considera no solo la dirección, sino también la magnitud de las diferencias en las evaluaciones. Nos permite revelar diferencias sutiles y encontrar matices que podrían pasar desapercibidos al considerar solo las preferencias.

4.3. Consideraciones éticas

Hemos procurado tomar en cuenta las cuestiones éticas a lo largo de nuestro estudio. En la realización del cuestionario, prestamos atención a la anonimidad de tanto los sujetos que proporcionaron las muestras de habla como los informantes. A los informantes no se les pidió información que pueda revelar su identidad. En el caso de los sujetos, la completa anonimidad no se ha podido prometer, ya que es posible identificar a una persona basado en su voz. Esto se ha discutido con los sujetos antes de publicar el cuestionario.

Siendo nuestro objeto de interés las actitudes implícitas, la información ofrecida a los informantes y los sujetos sobre el estudio ha tenido que ser cuidadosamente considerada. Desvelar que se trata de un estudio sobre las actitudes podría afectar a las respuestas de los informantes, así como la realización de las muestras de habla de los sujetos. Para evitar esto, indicamos a los informantes que participan en un estudio sobre variedades lingüísticas de Santiago. En el caso de los sujetos, siendo que ofrecieron su propia habla para la evaluación, hemos revelado que se trata de un estudio sobre las actitudes lingüísticas. Sin embargo, para evitar que esta información afecte en las muestras, esta información no se la proporcionamos hasta finalizar las grabaciones.

En el caso de los sujetos, existen otras consideraciones éticas que no se aplican en el caso de los informantes; el hecho de que los sujetos ofrecen su manera de hablar bajo evaluación y posible crítica se ha discutido con ellos antes de publicar el cuestionario.

5. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN

En este capítulo presentamos el análisis de los datos obtenidos durante la investigación, con el objetivo de responder a las preguntas de investigación planteadas al inicio del estudio. Primero, la información recopilada a través de la encuesta será interpretada a través de un enfoque cualitativo y cuantitativo, lo que permitirá identificar patrones y relaciones relevantes en las actitudes lingüísticas de los habitantes de Santiago de Chile sobre los sociolectos estudiados. A continuación, se analizan los resultados de la encuesta, con un enfoque particular en los antecedentes socioeconómicos de los informantes. A lo largo de este análisis, se examinarán las percepciones y los prejuicios lingüísticos presentes en la sociedad, prestando especial atención a cómo estas actitudes pueden estar influenciadas por factores socioeconómicos.

5.1. Análisis cualitativo y cuantitativo de la encuesta

Los informantes escucharon dos muestras de habla y contestaron a preguntas tanto abiertas como cerradas sobre los hablantes. El hablante 1 (H1) corresponde al habla de la clase alta (o *cuico/a*) y el hablante 2 (H2) a la clase baja (o *flaite*). Para comprender si los informantes asocian las formas de hablar del H1 y el H2 con las clases alta y baja, se les hicieron preguntas abiertas sobre los antecedentes de los hablantes. Como podemos observar en la Tabla 1, la mayoría de los informantes asociaba al H1 con una clase más alta que al H2, así como mayor nivel de educación e ingresos mensuales.

Tabla 1. Resultados estadísticos: valores p (prueba t) y distribución de las respuestas por hablante en antecedentes supuestos de los hablantes. ²

Antecedentes	Mayor para H1	Mayor para H2	Igual para H1 y H2	valor p (prueba t)
Clase social	22	0	7	< .05
Nivel de educación	17	1	11	< .05
Ingresos mensuales	19	9	1	< .05
Total	58	10	19	

En todos los casos, estadísticamente las diferencias fueron altamente significativas. Al preguntar sobre qué ocupación creen que tienen los hablantes, en el caso del H1 resalta la ocupación de ingeniero (mencionada 9 veces) y en el caso del H2, la de obrero (mencionada 8 veces).

² En las Tablas 1, 2, 5, 8 y 11 se indican en gris oscuro las diferencias significativas y el hablante que recibió la mayor cantidad de evaluaciones positivas en cada caso. En el caso de no haber diferencias significativas, el hablante con la mayor cantidad de evaluaciones positivas se indica en gris claro.

Al preguntarles a los informantes si asocian a los hablantes con las figuras estereotípicas *cuico/a* y *flaite*, los resultados no fueron completamente unánimes: once (11) informantes respondieron que sí corresponden a estas categorías, mientras que once (11) respondieron que no. Ocho (8) de los informantes dejó una respuesta abierta confirmando que el H1 si corresponde a *cuico/a* pero el H2 no lo califican como *flaite* pero si habitante de un sector popular, como se puede observar en el Ejemplo 1.

- 1) *El cuico, si, la muestra 2 no diría que es Flaite, pero si creció o aún vive en un sector predominantemente Flaite --*

En una de las preguntas abiertas se preguntó a los informantes en qué área de Santiago creen que viven el H1 y el H2. En el caso del H1 resaltan lugares como Las Condes y Providencia, y se mencionan también áreas como Vitacura y Lo Barnechea, dónde típicamente viven las clases más acomodadas de Santiago y que se asocian con los *cuicos* (vease el capítulo 3.1.1.). En el caso del H2 resaltan lugares de la clase baja, como Puente Alto y de la clase media, como La Florida. Estas respuestas reflejan la división social de Santiago, sugiriendo que, de acuerdo con nuestra hipótesis, las formas de hablar del H1 y el H2 se vinculan con las áreas correspondientes a las clases sociales con las que se les asocia. Lo mismo ocurre al preguntar sobre su apariencia; generalmente los informantes imaginan al H1 como alguien alto, delgado y rubio. Como mencionamos en el capítulo 3.2.1., estas son características físicas asociadas generalmente a las clases altas y los *cuicos*. Asimismo, al H2 se evalúan con características opuestas: bajo, fornido/gordo y moreno. En cuanto a la vestimenta hay más variación, pero generalmente los informantes imaginan al H1 con vestimenta más formal que al H2.

Las respuestas sobre los antecedentes supuestos de los hablantes confirman, entonces, que las maneras de hablar del H1 y el H2 se asocian claramente con un estatus y nivel socioeconómico diferente y, en algunos casos, con las categorías *cuico/a* y *flaite*.

5.2. Análisis de la evaluación de los hablantes

Los informantes evaluaron a los hablantes mediante quince adjetivos, asignando una puntuación del uno al seis según el grado de correspondencia con cada hablante. Los adjetivos evaluados se basan en tres grupos de factores encontrados en estudios anteriores: 1) *competencia/superioridad*, 2) *atractividad social/integridad personal* y 3) *dinamismo*. A continuación, analizaremos cada grupo por separado mediante un enfoque tanto cuantitativo como cualitativo.

5.2.1. Competencia/superioridad: enfoque cualitativo y cuantitativo

El análisis mediante la prueba *t* de muestras dependientes mostró diferencias estadísticamente significativas en todas las evaluaciones dentro de la categoría *competencia/superioridad* ($p < 0.05$ en todos los casos, vease la Tabla 2), lo que indica que los informantes calificaron sistemáticamente a los dos hablantes de manera diferente en relación con estos atributos.

Tabla 2. Resultados estadísticos: valores *p* (prueba *t*) y distribución de puntuaciones por hablante en la categoría *competencia/superioridad*.

Adjetivo	Mayor puntuación para H1	Mayor puntuación para H2	Puntuación igual para H1 y H2	valor <i>p</i> (prueba <i>t</i>)
Diligente	21	2	6	< .05
Inteligente	20	1	8	< .05
Hábil	16	6	7	< .05
Rico (tiene dinero)	19	2	8	< .05
Asertivo	18	3	8	< .05

Como podemos observar en la Tabla 2, la mayoría de los informantes evaluaron al H1 con mayor puntuación en atributos de la categoría, en comparación con el H2. Esto concuerda con nuestra hipótesis, indicando que las actitudes lingüísticas de los santiaguinos siguen el patrón hallado en otros estudios: las variedades asociadas a las clases altas suelen ser evaluadas más positivamente en los atributos asociados a la *competencia/superioridad*. Sin embargo, las puntuaciones que recibió el H2 no fueron tan bajas como esperamos.

En las Tablas 3 y 4 podemos observar que, aunque el H1 adquiere mayor puntuación en cada uno de los adjetivos, las puntuaciones del H2 tampoco son especialmente bajas. Esto indica que las actitudes lingüísticas de nuestros informantes no son muy marcadas en esta categoría. Es importante destacar que nuestros informantes no representan las clases más altas de Santiago, sino que la mayoría pertenece a las clases media-altas y las media-bajas, lo cual podría explicar las evaluaciones más positivas de lo esperado.

Tabla 3. Distribución de respuestas para el H1 en la categoría competencia/superioridad según el nivel de evaluación.³

Adjetivo	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	Nivel 4	Nivel 5	Nivel 6
Diligente	0	0	6	6	10	7
Inteligente	0	0	4	8	13	4
Hábil	0	0	5	13	9	2
Rico (tiene dinero)	0	3	5	8	8	5
Asertivo	0	0	9	6	8	6
Total	0	3	29	41	48	24

Tabla 4. Distribución de respuestas para el H2 en la categoría competencia/superioridad según el nivel de evaluación.

Adjetivo	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	Nivel 4	Nivel 5	Nivel 6
Diligente	0	5	10	6	6	2
Inteligente	0	4	7	13	4	1
Hábil	0	6	4	10	9	0
Rico (tiene dinero)	5	7	11	5	1	0
Asertivo	0	7	10	8	4	0
Total	5	29	42	42	24	3

Los resultados sugieren que los santiaguinos sí tienen prejuicios sobre la *competencia/superioridad* de una persona relacionados a su manera de hablar, aunque estos no son tan marcados como se esperaba. Si bien las diferencias en las evaluaciones entre hablantes son estadísticamente significativas, los puntajes no muestran una polarización extrema. Esto sugiere que, aunque existen asociaciones entre el modo de hablar y ciertas percepciones de estatus o capacidad, otros factores pueden estar influyendo en la evaluación de los informantes. En el capítulo 5.3. profundizaremos en las respuestas considerando las variables socioeconómicas de los informantes, con el fin de entender si estos han influido en las percepciones que tienen.

³ En las Tablas 3, 4, 6, 7, 9, 10, 12 y 13 se indican en gris oscuro los niveles con respuestas de 10 o más informantes; en gris intermedio los niveles con respuestas de 6 a 9 informantes; y en gris claro los niveles con respuestas de 1 a 5 informantes.

5.2.2. Atractividad social/integridad personal: enfoque cualitativo y cuantitativo

En la categoría *atractividad social/integridad personal* no encontramos una clara preferencia por ninguna de las dos variedades: como podemos observar en la Tabla 5, solo en *humilde* hay una diferencia estadísticamente significativa ($p < 0.05$). Parece que, a diferencia de lo que suponíamos y de lo que se ha señalado en estudios anteriores (Preston 2013: 159), el hablante de la variedad asociada a las clases bajas no se evalúa más positivamente en esta categoría.

Tabla 5. Resultados estadísticos: valores p (prueba t) y distribución de puntuaciones por hablante en la categoría *atractividad social/integridad personal*.

Adjetivo	Mayor puntuación para H1	Mayor puntuación para H2	Puntuación igual para H1 y H2	valor p (prueba t)
Simpático	11	9	9	> 0.1
Sincero	12	7	10	> 0.1
Gracioso	11	9	9	> 0.1
Humilde	5	20	4	< .05
Justo	8	6	15	> 0.1

El hecho de que el H2 recibe mejores puntuaciones de la mayoría de los informantes en *humildad* concuerda con nuestra hipótesis. Parece que la variedad del H2 se asocia con pertenencia a las clases vulnerables y condiciones humildes. En los estudios de Jordana Contreras (2021 & 2022), los santiaguinos han asociado tanto a los *cuicos* como a los *flaites* con arrogancia, y a los *flaites* específicamente con la falta de humildad. En el caso de nuestros hablantes, la asociación del H1 con *cuicos* es más fuerte que la asociación del H2 con *flaites*, lo que podría contribuir a explicar este resultado. No obstante, nuestro hablante de la variedad asociada a las clases altas recibe mejores puntuaciones en *sinceridad*, lo que podría indicar que la asociación de los *flaites* con la vida delincuente (Jordana 2022) se extiende a las actitudes sobre las clases bajas en general. Sin embargo, esta diferencia no es estadísticamente significativo y puede deberse a otros factores.

En las Tablas 6 y 7 podemos observar que las diferencias entre las respuestas no son muy marcadas, salvo en el caso de *humildad*. Esto indica que las actitudes lingüísticas de nuestros informantes respecto a la *atractividad social/integridad personal* no son particularmente fuertes, salvo en el caso de la *humildad*. Esto es curioso, ya que muestra una clara diferencia a los hallazgos

en estudios anteriores y nuestra hipótesis, implicando que los patrones comunes de las actitudes lingüísticas no aplican al caso de Santiago. Sin embargo, se necesita más investigación con una muestra de datos más amplia para confirmar estos hallazgos y explorar otras variables que puedan influir en las actitudes lingüísticas.

Tabla 6. Distribución de respuestas para el H1 en la categoría atractividad social/integridad personal según el nivel de evaluación.

Adjetivo	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	Nivel 4	Nivel 5	Nivel 6
Simpático	1	3	7	7	7	4
Sincero	0	1	4	10	8	6
Gracioso	3	3	10	10	2	1
Humilde	4	5	10	8	2	0
Justo	0	2	10	11	5	1
Total	8	14	41	46	24	12

Tabla 7. Distribución de respuestas para el H2 en la categoría atractividad social/integridad personal según el nivel de evaluación.

Adjetivo	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	Nivel 4	Nivel 5	Nivel 6
Simpático	0	5	6	10	3	5
Sincero	0	1	10	7	7	4
Gracioso	0	7	10	8	1	3
Humilde	1	2	7	8	5	6
Justo	0	2	10	11	6	0
Total	1	17	43	44	22	18

5.2.3. *Dinamismo: enfoque cualitativo y cuantitativo*

En la categoría *dinamismo* encontramos diferencias en las evaluaciones de los hablantes, si bien no tan marcadas como en el caso de *competencia/superioridad*. Solo en el caso de *trabajador* se encuentra una diferencia estadísticamente significativa entre las evaluaciones de los hablantes ($p < 0.05$, vease la Tabla 8), y en el caso de *extrovertido* y *determinado* hay la diferencia se acerca a la significatividad ($p < 0.1$, vease la Tabla 8). Como observamos en la Tabla 8, la mayoría de los informantes califican con mayor puntuación al H2 en *trabajador*, mientras que el H1 recibe mejores evaluaciones en *extrovertido* y *determinado*.

La mayor asociación del H2 con *trabajador* puede deberse a que la clase baja se considera como la clase trabajadora. Por otra parte, en las muestras de habla el H2 habla de *salir a*

trabajar (vease el Fragmento 2 en el capítulo 4.1.1.), mientras que el H1 habla de *ponerse a trabajar* (vease el Fragmento 1 en el capítulo 4.1.1.), lo que se podría asociar a trabajo remoto. Esto puede, entonces, haber influido en las respuestas si los informantes consideran que el trabajo manual es más exigente que el trabajo de información. Jordana (2022) señala que a los *flaites* se asocian con flojedad y poco esfuerzo, lo que no es el caso con nuestro hablante de la variedad asociada a las clases bajas. Como las respuestas de nuestros informantes señalaron que al H2 no se asocia tan fuertemente con los *flaites*, esto no resulta sorprendente. No obstante, los informantes que consideraron al H2 como representante de *flaite* lo evalúan asimismo con altas puntuaciones en el atributo *trabajador* (la mayoría lo evalúan con un nivel mayor a 4). El hecho de que el H2 habla de salir a trabajar en la muestra podría explicar esta diferencia por parte.

Tabla 8. Resultados estadísticos: valores p (prueba t) y distribución de puntuaciones por hablante en la categoría dinamismo.

Adjetivo	Mayor puntuación para H1	Mayor puntuación para H2	Puntuación igual para H1 y H2	valor p (prueba t)
Trabajador	5	18	6	< .05
Entusiasmado	12	9	8	> 0.1
Espontáneo	13	11	5	> 0.1
Extrovertido	13	9	7	> .05
Determinado	18	6	5	> .05

El hecho de que el H1 recibe mayor puntuación en los atributos *extrovertido* y *determinado*, sugiere que su variedad se asocia con rasgos de liderazgo y confianza en sí mismo, cualidades que suelen asociarse con posiciones de mayor estatus social o autoridad. La evaluación más negativa del H2 indica que su manera de hablar es percibida como más reservada o menos dominante en interacciones sociales.

Al observar las respuestas con mayor detalle, podemos ver que la mayoría de las evaluaciones se concentran en las puntuaciones cercanas al neutro (vease las Tablas 9 y 10), y que las respuestas de los informantes se dispersan mucho, lo que sugiere que la influencia de la manera de hablar en las percepciones sobre el dinamismo no es muy fuerte.

Tabla 9. Distribución de respuestas para el H1 en la categoría dinamismo según el nivel de evaluación.

Adjetivo	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	Nivel 4	Nivel 5	Nivel 6
Trabajador	2	2	4	11	8	2
Entusiasmado	2	2	3	12	8	2
Espontaneo	1	7	5	7	6	3
Extrovertido	0	3	7	9	7	3
Determinado	1	2	4	10	8	4
Total	6	16	23	49	37	14

Tabla 10. Distribución de respuestas para el H2 en la categoría dinamismo según el nivel de evaluación.

Adjetivo	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	Nivel 4	Nivel 5	Nivel 6
Trabajador	0	2	0	8	9	10
Entusiasmado	0	8	6	9	3	3
Espontaneo	0	7	9	8	2	3
Extrovertido	3	3	10	7	4	2
Determinado	0	5	11	6	7	0
Total	3	25	36	38	25	18

Los resultados sugieren que la manera de hablar influye en las actitudes de los santiaguinos sobre algunos atributos asociados al dinamismo, pero que esta influencia no es muy destacada, salvo en el caso de *trabajador*. Esto, junto a los hallazgos presentados en el capítulo anterior sobre la *atractividad social/integridad personal*, sugiere que las actitudes lingüísticas de los santiaguinos en esta categoría son heterogéneas y no están fuertemente asociadas a la clase social del hablante. Sin embargo, para sacar conclusiones definitivas se necesita más investigación con una muestra de datos más amplio.

5.2.4. Cualidades del habla: enfoque cuantitativo y cualitativo

Después de que los informantes calificaron a los hablantes según adjetivos, se les pidió que los califiquen según cualidades del habla. En la Tabla 11 podemos ver que la gran mayoría de los informantes consideraba que el H1 habla mejor que el H2, y que habla más correcto. Esto concuerda con nuestra hipótesis, indicando que el habla asociada a las clases bajas se considera menos correcto y “peor”.

Tabla 11. Resultados estadísticos: valores p (prueba t) y distribución de puntuaciones por hablante en las cualidades de habla.

Habla	Mayor puntuación para H1	Mayor puntuación para H2	Puntuación igual para H1 y H2	valor p (prueba t)
bien/mal	20	3	6	< .05
lento/rápido	16	9	4	> 0.1
incorrecto/correcto	20	4	5	< .05
tiene acento/no	12	6	11	> 0.1
diferente/igual	15	9	5	> 0.1

Como indicamos en el capítulo 3.3., Santiago es la zona en la que “peor” se habla según los chilenos (Rojas 2014). En su estudio, Rojas (2014) supone que estas actitudes negativas están relacionadas justamente con la manera de hablar de las clases bajas de la ciudad. Nuestro estudio apoya a esta teoría, ya que muestra que existen actitudes negativas hacia la forma de hablar de las clases bajas. Esto sugiere que los prejuicios lingüísticos en Santiago no solo reflejan una jerarquización social, sino que también influyen en la manera en que los hablantes son evaluados en distintos ámbitos de interacción.

En otras cualidades no notamos diferencias estadísticamente significativas. En general, el H1 recibe mayores puntuaciones en todas las cualidades, pero como observamos en las Tablas 12 y 13, las respuestas se dispersan para ambos hablantes. En *lento/rápido*, la mayor puntuación del H1 puede deberse al hecho de que habla objetivamente más rápido (7 sílabas/s en comparación con 3,5 sílabas/s del H2), por lo que la comparación de los resultados según la clase social de los informantes (en el capítulo 5.3.4.) nos resulta particularmente interesante. Asimismo, en las cualidades *tiene/no tiene acento* y *habla diferente/igual a mí* el enfoque en las clases sociales nos resulta más relevante.

Tabla 12. Distribución de respuestas para el H1 en las cualidades de habla.

Habla	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	Nivel 4	Nivel 5	Nivel 6
bien/mal	2	2	0	7	10	8
lento/rápido	1	2	7	11	7	1
incorrecto/correcto	1	1	3	8	8	8
tiene acento/no	2	3	4	8	8	4
diferente/igual	3	4	4	14	1	3

Tabla 13. Distribución de respuestas para el H2 en las cualidades de habla.

Habla	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	Nivel 4	Nivel 5	Nivel 6
bien/mal	1	8	8	9	2	1
lento/rápido	2	3	11	8	2	3
incorrecto/correcto	1	4	14	6	2	2
tiene acento/no	2	4	8	5	4	6
diferente/igual	4	7	5	7	4	2

5.3. Análisis con enfoque en los antecedentes socioeconómicos de los informantes

En este capítulo profundizaremos nuestro análisis tomando en cuenta los antecedentes socioeconómicos de los informantes, y analizaremos las diferencias en las evaluaciones que les dan las clases más altas y las más bajas a los hablantes. A continuación, vamos a referir a los representantes de las clases más altas como la *clase A*, y a los de las clases más bajas como la *clase B*. En el análisis cualitativo prestamos especial atención a las diferencias significativas, pero vamos a considerar también las diferencias que se acercan a la significatividad (valores p entre 0,05 y 0,10) y las que no son estadísticamente significativas, siempre tomando en cuenta que estas diferencias son solo especulativas. Los datos se presentarán en forma de Tablas con 1) los valores p (prueba t) de las diferencias entre los grupos sociales en la evaluación de H1 y H2 y 2) la puntuación total para el H1 y el H2 según la clase social de los informantes.

5.3.1. Competencia/superioridad: enfoque en la clase social de los informantes

Al comparar las respuestas de los informantes de las clases A y B, notamos diferencias en las respuestas de la categoría *competencia/superioridad*, sobre todo en el caso del H2 (vease la Tabla 14). En el caso de la evaluación del H1, la diferencia se acerca a la significatividad, y en la evaluación del H2 hay una diferencia significativa. Al observar los adjetivos por separado, vemos que las evaluaciones varían sobre todo en el caso del H2, mientras que las evaluaciones del H1 son más uniformes, salvo en el caso de la *diligencia*. En el caso del H2, el único atributo sin diferencias estadísticas es la *habilidad*.

Estudios anteriores sugieren que las personas suelen evaluar más positivamente a las variedades asociadas a su propia clase (Rojas 2014). En el caso de la clase A, las respuestas de nuestros informantes concuerdan con estos hallazgos, salvo en habilidad (vease la Tabla 15). Asimismo, notamos una tendencia de la clase A de evaluar más positivamente a ambos hablantes.

Tabla 14. Resultados estadísticos: los valores p (prueba t) de las diferencias entre los informantes de la clase A y de la clase B en la evaluación de H1 y H2 en la categoría competencia/superioridad.⁴

Adjetivo	Valor p : diferencia en la evaluación del H1 entre los informantes de la clase A y de la clase B	Valor p : diferencia en la evaluación del H2 entre los informantes de la clase A y de la clase B
Diligente	significativo ($< .05$)	se acerca a la significatividad (< 0.1)
Inteligente	no significativo (> 0.1)	se acerca a la significatividad (< 0.1)
Hábil	no significativo (> 0.1)	no significativo (> 0.1)
Rico (tiene dinero)	no significativo (> 0.1)	significativo ($< .05$)
Asertivo	no significativo (> 0.1)	se acerca a la significatividad (< 0.1)
Total	se acerca a la significatividad (< 0.1)	significativo ($< .05$)

La tendencia de evaluar mejor al hablante de la variedad más cercano al propio no parece aplicar a nuestros informantes de la clase B, que evalúan más positivamente al H1 en todos los atributos de la categoría *competencia/superioridad*. Asimismo, evalúan al H2 significativamente peor que los informantes de la clase A (10-11 puntos menos en todos los atributos salvo la habilidad), y en los atributos *inteligente*, *rico (tiene dinero)* y *asertivo* observamos que la separación entre las puntuaciones de los informantes de la clase B es más marcada que en el caso de la clase A.

Nuestros datos indican que la asociación de la variedad hablada por las clases altas con mayor *competencia/superioridad* es más marcada entre las clases más bajas. Esto sugiere que las actitudes de los informantes de las clases más bajas son más influidas por los estereotipos de clase en Santiago, lo que reflejaría en sus respuestas. En el caso de *rico (tiene dinero)*, la diferencia puede ser debido a que las clases altas no son conscientes de la situación económica de las clases más bajas.

El hecho de que la clase A evalúa de manera similar a los dos hablantes en *habilidad* (con una diferencia marginal de un punto), y que en el caso de la clase B la separación de las puntuaciones que les dan a los hablantes es menos marcada que en el resto de los atributos, nos llama la atención. Parece que, en este atributo, las actitudes lingüísticas sobre la clase social no son tan marcadas como en el caso de los demás atributos. Esto podría deberse a que la habilidad de los hablantes se evalúa según el contenido de las muestras (ambos trabajan y tienen vida social), mientras que la evaluación del resto de los atributos es influenciada por la manera de hablar y los estereotipos de clase.

⁴ En la Tabla 14 se indican en gris oscuro las diferencias significativas y en gris claro las diferencias que se acercan a la significación estadística.

Tabla 15. Puntuación total para el H1 y H2 en la categoría competencia/superioridad según clase social de los informantes.⁵

Adjetivo	Puntuación total de la clase A al H1	Puntuación total de la clase A al H2	Puntuación total de la clase B al H1	Puntuación total de la clase B al H2
Diligente	54	45	40	33
Inteligente	47	44	43	34
Hábil	41	42	42	37
Rico (dinero)	45	34	42	24
Asertivo	42	39	43	29
Total	229	204	210	157

Como hemos observado, existe una diferencia notable en la manera en que las clases altas y bajas evalúan la *competencia/superioridad* del hablante tanto de la variedad asociada a las clases altas como a las clases bajas. Las clases altas suelen tener una actitud más positiva hacia las dos variedades, mientras que las clases bajas evalúan a ambas de manera más negativa. El hecho de que las clases altas evalúan al H1 de manera más positiva que las clases bajas concuerda con nuestra hipótesis y los hallazgos de Rojas (2014) y Jordana Contreras (2021). Sin embargo, que las clases bajas evalúen más negativamente al H2, y el hecho de que esta diferencia es más marcada que en el caso del H1, nos resulta inesperado.

5.3.2. Atractividad social/integridad personal: enfoque en la clase social de los informantes

En la categoría *atractividad social/integridad personal*, no hallamos una diferencia significativa entre las evaluaciones de las clases A y B en ninguno de los atributos individuales. Al ver todos los adjetivos del grupo notamos una diferencia significativa (< 0.05) en el caso de ambos hablantes. Como podemos observar en la Tabla 16, los informantes de la clase A evalúan a ambos hablantes de manera igual, salvo en el caso de la *humildad*, mientras que en las respuestas de la clase B hay una separación más marcada entre los dos hablantes. Asimismo, los informantes de la clase A dan mayores puntuaciones a ambos hablantes en comparación con la clase B.

Los informantes de la clase B evalúan más positivamente al H1 en los atributos *simpático* y *sincero*, mientras que en *gracioso* y *humilde* el H2 recibe mayores puntuaciones. En el caso del atributo *justo* ambas clases evalúan los hablantes de manera bastante parejo. Las actitudes

⁵ En las Tablas 15–18 se indica en gris oscuro la mayor puntuación y en gris claro la menor.

más positivas de la clase B sobre los atributos *simpático* y *sincero* del H1 pueden deberse a estereotipos positivos que guardan sobre las clases más altas y la necesidad de conformar con las normas sociales y respetar a las clases altas de la sociedad. Esto es interesante, ya que en el estudio de Jordana Contreras (2021: 8) los informantes describen a los *cuicos* como “más fríos” y hasta “inhumanos”. Esto no parece aplicarse a las respuestas de nuestros informantes.

Tabla 16. Puntuación total para el H1 y H2 en la categoría atractividad social/integridad personal según clase social de los informantes.

Adjetivo	Puntuación total de la clase A al H1	Puntuación total de la clase A al H2	Puntuación total de la clase B al H1	Puntuación total de la clase B al H2
Simpático	40	40	37	33
Sincero	44	44	43	35
Gracioso	36	36	28	31
Humilde	31	39	26	38
Justo	38	38	35	34
Total	189	197	169	171

El hecho de que el H2 recibe mejores puntuaciones de la clase B en la *graciosidad* podría indicar que las clases más bajas se identifican más con el hablante y por lo tanto lo consideran más gracioso. En el estudio de Jordana Contreras (2021), los santiaguinos de la clase baja asociaron a los *cuicos* con un sentimiento de distancia, lo que podría reflejarse en estos resultados. Sin embargo, la diferencia entre las puntuaciones es escaso (3 puntos), por lo que se necesitan investigaciones futuras para sacar conclusiones definitivas.

El hecho de que la clase A evalúa a los hablantes de manera parejo nos parece interesante. Esto podría deberse a un doble-efecto de 1) la tendencia de evaluar más positivamente a la variedad asociada a la propia clase y 2) la tendencia de evaluar más positivamente a los hablantes de las variedades no-estándares en esta categoría. Por otro lado, es posible que los informantes de la clase A sean conscientes de su estatus y traten de evitar que los estereotipos negativos sobre las clases bajas influyan en sus respuestas.

En *humildad* ambos grupos evalúan más positivamente al H2, indicando que la asociación de esta variedad con mayor humildad no depende de la clase social del evaluador. Esto es lógico, ya que a las clases sociales bajas se suelen asociar con condiciones más humildes.

No hallamos una diferencia significativa en las respuestas de los hablantes en la categoría *atractividad social/integridad personal*, pero al observar las respuestas en más detalle notamos algunas tendencias interesantes. A diferencia de estudios anteriores, los informantes representantes de las clases bajas no evalúan más positivamente a la manera de hablar asociada a su propia clase. Curiosamente, las respuestas de la clase A se acercan más a la tendencia observada en estudios anteriores de evaluar a los hablantes de las variedades no-estándares de manera más positiva (Rojas 2014; Jordana Contreras 2021 & 2022).

5.3.3. *Dinamismo: enfoque en la clase social de los informantes*

El análisis comparativo entre los informantes de las clases A y B no revela diferencias estadísticamente significativas en las evaluaciones de los atributos pertenecientes a la categoría *dinamismo*. Sin embargo, al comparar las evaluaciones de todos los atributos de la categoría, notamos una diferencia significativa en las evaluaciones del H1. Al igual que en el caso de la categoría *atractividad social/integridad personal*, la falta de diferencias estadísticamente significativas puede deberse a la escasa cantidad de datos analizados, por lo que el análisis cualitativo de las respuestas nos puede revelar información adicional.

Como podemos observar en la Tabla 17, la tendencia de los informantes de la clase A de evaluar a los hablantes con mejores puntuaciones que los de la clase B aplica a la categoría *dinamismo*, salvo en el caso de *trabajador*. Las evaluaciones de los informantes de ambas clases son concordantes en los atributos *trabajador*, *extrovertido* y *determinado*: al H2 se le considera más trabajador y al H1 más extrovertido y determinado. Esto implica que la asociación de la variedad hablada por las clases bajas con la clase trabajadora, así como la asociación de la variedad hablada por las clases altas con confianza y liderazgo no depende de la clase social.

En los atributos *entusiasmado* y *espontáneo* observamos una diferencia interesante entre los informantes: la clase A deja una evaluación significativamente más positiva al H1 en ambos atributos, mientras que las evaluaciones de la clase B resultan ser casi equivalentes, con una diferencia marginal de un punto (vease la Tabla 17). Esto puede deberse al hecho de que las clases altas se identifican más con el H1, e indica que guardan estereotipos más positivos asociadas a su propia variación lingüística. En el caso de las clases bajas, puede tratarse de un doble efecto: la identificación con la manera de hablar de la propia clase social lleva a una evaluación mejor del H2, pero, por otro lado, las normas de la sociedad influyen de manera que también se evalúa positivamente el estilo de habla asociado a las clases sociales más altas. En el estudio de Jordana Contreras (2021) los informantes sobre todo de la clase baja describen a los *cuicos* como menos espontáneos, lo que podría influir en las respuestas de nuestra clase B.

Tabla 17. Puntuación total para el H1 y H2 en la categoría dinamismo según clase social de los informantes.

Adjetivo	Puntuación total de la clase A al H1	Puntuación total de la clase A al H2	Puntuación total de la clase B al H1	Puntuación total de la clase B al H2
Trabajador	39	51	36	44
Entusiasmado	41	34	33	32
Espontáneo	41	35	35	34
Extrovertido	39	34	38	32
Determinado	46	38	39	33
Total	206	192	181	175

Como hemos observado, la tendencia de las clases altas de evaluar más positivamente a ambos hablantes se aplica también en la categoría *dinamismo*, pero las diferencias entre las evaluaciones no son estadísticamente significativas. En todos los atributos de la categoría, salvo *trabajador*, el H1 recibe mejores puntuaciones de ambas clases, lo que concuerda con nuestra hipótesis y estudios anteriores que han mostrado una tendencia de las variedades estándares de recibir evaluaciones más positivas. Sin embargo, en *entusiasmado* y *espontáneo*, observamos una diferencia entre las evaluaciones de las clases: los informantes de la clase A evalúan al H1 más positivamente, mientras que las evaluaciones de la clase B son casi equivalentes. Hemos contemplado que esta diferencia puede deberse a la más fuerte identificación de las clases altas con su propia variedad, por lo que guardan actitudes más positivas hacia esta. En el caso de las clases bajas, contemplamos que la identificación con el habla de la propia clase mejora la evaluación del hablante de la variedad asociada a las clases bajas, pero debido a las normas sociales también valoran positivamente el estilo de habla de las clases altas.

5.3.4. Cualidades de habla: enfoque en la clase social de los informantes

En la comparación de las respuestas de las clases A y B sobre las cualidades de habla, hallamos diferencias estadísticas en *lento/rápido*, así como en *incorrecto/correcto*. Sin embargo, al observar los resultados con más detalle, podemos ver diferencias también en el resto de los atributos.

Como podemos observar en la Tabla 18, la tendencia de los informantes de la clase A de evaluar a ambos hablantes más positivamente aplica a *incorrecto/correcto*, pero en el caso de *habla*

bien/mal, los informantes de la clase B dan mayor puntuación al H1 que los de la clase A. Asimismo, notamos que la separación entre las puntuaciones que recibe el H1 de las cualidades *bien/mal* y *incorrecto/correcto* en comparación con el H2 es mayor en el caso de la clase B. Esto añade a los hallazgos de Rojas (2012), quien concluye que los santiaguinos muestran una fuerte preferencia al habla “correcto”, implicando que la ideología de la corrección idiomática es más fuerte entre las clases más bajas de Santiago. Es más, los informantes de Rojas justificaron esta preferencia principalmente por razones de comprensión, más que valoraciones de tipo social; sin embargo, nuestros resultados apuntan hacia una influencia social en dichas preferencias.

Tabla 18. Puntuación total para el H1 y H2 en la categoría cualidades del habla según clase social de los informantes.

Cualidad	Puntuación total de la clase A al H1	Puntuación total de la clase A al H2	Puntuación total de la clase B al H1	Puntuación total de la clase B al H2
bien/mal	43	35	47	29
lento/rápido	42	31	33	34
incorrecto/correcto	47	37	43	28
tiene acento/no	46	42	38	37
diferente/igual	38	31	35	31

En el caso de *lento/rápido* observamos una diferencia interesante entre las evaluaciones de las clases: los informantes de la clase A consideran que el H1 habla considerablemente más rápido que el H2 (una diferencia de 11 puntos), mientras que los de la clase B perciben una rapidez casi equivalente, con un punto más al H2. Objetivamente, el H1 habla más rápido (vease el capítulo 5.4.2.), pero nuestros informantes de la clase B no perciben una diferencia marcada en la rapidez. Esto puede ser debido al hecho de que la manera de hablar del H2 les resulta más familiar, lo que crea una experiencia de mayor rapidez.

Sin embargo, al evaluar si los hablantes de las muestras hablan *diferente* o *igual* a la forma de hablar de los informantes, se muestran resultados sorprendentes: ambas clases dan mayor puntuación al H1, con una puntuación ligeramente superior de la clase A, mientras que el H2 obtiene una puntuación igual de ambas clases (vease la Tabla 18). Esto nos resulta sorprendente, ya que como indicamos en el capítulo 5.2., los informantes reconocieron a los hablantes como representantes de la clase alta y la clase baja. Esta discrepancia puede deberse a que los informantes de la clase B quieren

asociarse con las clases más altas, por lo que dicen identificarse más con el habla de estas clases. Por otro lado, como destacamos en el capítulo 2.3.1, la clase social que se le atribuye externamente a una persona no siempre coincide con aquella con la que esta se identifica. Es posible que nuestras informantes asignadas a la clase B no se identifiquen con dicha clase en general.

5.4. Discusión: implicaciones de los resultados

A lo largo de nuestro análisis hemos observado que nuestros informantes evalúan de manera diferente al hablante de la variedad asociada a las clases altas en comparación con la variedad asociada a las clases bajas, y que hay diferencias en la manera que los informantes de las clases más bajas evalúan a los dos hablantes en comparación con los informantes de las clases más altas.

Como destacamos en el capítulo 2.3.2., las actitudes lingüísticas no solo influyen en la evolución lingüística, sino que pueden incluso tener implicaciones en los ámbitos de la vida social, como la educación, el empleo, la salud y las políticas. Revelar las actitudes lingüísticas sirve para entender las actitudes implícitas que, según Blair *et al.* (2015: 669–675) son las que mejor pronostican el comportamiento humano. Las actitudes lingüísticas influyen en la formación de la impresión sobre personas nuevas (Thomas *et al.* 2004: 205), y pueden entonces afectar en la forma en que se las trata. El hecho de que el hablante de la variedad asociada a las clases altas reciba mejores puntuaciones en atributos vinculados con la *competencia/superioridad* y el *dinamismo*, sugiere que los santiaguinos otorgan un mayor prestigio a esta manera de hablar. Esto puede tener varias implicaciones negativas para los hablantes de la variedad asociada a las clases bajas.

En el ámbito de la educación, Garrett (2010: 128–131) y Blair *et al.* (2015: 671) declaran que las actitudes pueden influir en las evaluaciones que los profesores hacen de sus estudiantes, así como las expectativas que tienen respecto a su desempeño. A la luz de nuestros hallazgos, es posible que no se espere tanto de un estudiante que habla de la forma asociada a las clases bajas de Santiago, en comparación con otro cuya forma se asocia a las clases más altas. Esto podría influir en el desempeño del estudiante, así como las aspiraciones profesionales que tiene. Por otro lado, la evaluación de la competencia de los profesores se ha visto afectada por las actitudes de los estudiantes (Garrett 2010: 128–131), por lo que es posible que un profesor cuya forma de hablar se asocia a las clases bajas no sea considerado competente, lo que podría afectar, por ejemplo, el grado en que los estudiantes interiorizan los contenidos enseñados.

En el ámbito laboral, estudios anteriores han mostrado que las actitudes lingüísticas influyen en la percepción de la idoneidad de una persona para un cargo (Garrett 2010: 137–140). Es posible, entonces, que a los hablantes de la variedad asociada a las clases bajas no se consideran adecuados para cargos de alto prestigio, y viceversa. Garrett (2010: 137–140) denota que, en algunos

estudios, la influencia de la inteligencia y la competencia del candidato ha sido mayor en la selección del empleado. Sin embargo, como hemos observado, nuestros informantes perciben al hablante de la variedad asociada a las clases altas como más inteligente y competente, lo que sugiere que la variedad hablada por un candidato podría influir en cómo es evaluado en términos de estos atributos.

Como mencionamos en el capítulo 2.3.2., las actitudes implícitas pueden influir en el cuidado médico, así como la salud mental de una persona. Las actitudes del profesional médico pueden influir en sus decisiones médicas, así como la calidad de las interacciones y la comunicación (Blair *et al.* 2015: 673). A la luz de nuestros hallazgos, vemos que las actitudes lingüísticas sobre la inteligencia y la sinceridad podrían influir, por ejemplo, en la percepción del médico sobre la credibilidad de la descripción de los síntomas del paciente. Esto podría tener consecuencias severas para un paciente que habla de la forma asociada a las clases bajas, ya que nuestros datos indican que se les percibe claramente como menos inteligentes y, en cierto grado, menos sinceros.

Blair *et al.* (2015: 673) mencionan que las actitudes implícitas de una persona podrían influir en la salud mental del individuo. En el caso de nuestros informantes, notamos una clara tendencia de los informantes pertenecientes a las clases bajas de evaluar más negativamente al hablante de la variedad asociada a su propia clase. Si estas actitudes se atribuyen en la percepción propia de estos individuos, es posible que afecten negativamente a su autoestima.

Las actitudes implícitas no solo tienen implicaciones a nivel individual, sino que también pueden generar efectos a nivel societal: Blair *et al.* (2015: 675) declaran que pueden, por ejemplo, influir en las elecciones y el agrado de ciertos partidos políticos e ideologías. En Chile, la tendencia política se inclina hacia la derecha – corriente político empujado generalmente por los sectores más acomodados de la sociedad. La percepción del hablante de la clase alta en nuestro estudio como más competente y dinámico, así como su asociación con mayor sinceridad y simpatía, podría indicar que las personas que utilizan estas variedades lingüísticas se consideran más aptas para la política, dificultando la participación de las clases bajas en la política chilena. Es más, dado que las actitudes lingüísticas pueden influir en el desempeño académico y las aspiraciones profesionales, así como en la autoestima de una persona, podrían limitar la participación política de las personas pertenecientes a los estratos bajos desde un principio.

6. CONCLUSIONES

Las actitudes lingüísticas –muchas veces inconscientes– tienen una influencia fuerte en nuestras percepciones sociales y personales, así como las oportunidades que se nos abren. A lo largo de este estudio, hemos buscado comprender cómo estas actitudes se manifiestan en un contexto urbano marcado por una fuerte segregación social, como es el caso de Santiago de Chile. En estas conclusiones, reunimos los principales aportes del estudio y discutimos cómo estos resultados pueden servir como base para futuras investigaciones.

En el principio de nuestro estudio, presentamos el marco teórico y el estado de la cuestión, con el fin de ofrecer una comprensión exhaustiva del tema investigado, así como los antecedentes relevantes para el desarrollo del estudio. A continuación, expusimos los métodos utilizados para la recolección de datos y el análisis, y reflexionamos sobre las cuestiones éticas relevantes para nuestro estudio.

Más adelante, analizamos los datos recogidos mediante métodos cuantitativos y cualitativos, comenzando con un examen general de las respuestas, seguido de un análisis con enfoque en los antecedentes socioeconómicos de los informantes. Por último, reflexionamos sobre las posibles implicaciones de los resultados obtenidos a lo largo del análisis.

Tal como ha mostrado nuestro análisis, los habitantes de Santiago de Chile parecen hacer una clara distinción entre los sociolectos de la clase alta y de la clase baja de la ciudad. Asimismo, podemos concluir que los santiaguinos guardan actitudes lingüísticas asociadas a los sociolectos habladas por estas clases, si bien estas actitudes no parecen ser tan marcadas como esperamos.

De acuerdo con hallazgos en estudios anteriores, la variedad asociada a las clases altas de Santiago parece gozar de mayor prestigio en comparación con la variedad asociada a las clases bajas. En la primera parte del análisis, observamos que las actitudes positivas hacia la variedad de las clases altas son las más marcadas en atributos asociados a la competencia y superioridad, y en atributos asociados a dinamismo observamos la misma tendencia en menor grado. Contrariamente a lo esperado, no observamos una preferencia por el habla de las clases bajas en atributos asociados a la atraktividad social y la integridad personal. Este hallazgo preliminar es interesante, y recomendamos que se lo aborde en investigaciones futuras. Al examinar las respuestas sobre las cualidades de habla, notamos una clara influencia de la ideología de la corrección idiomática en las evaluaciones de los informantes, de acuerdo con los hallazgos de estudios anteriores.

Al comparar las actitudes de diferentes clases sociales, observamos una tendencia destacada en los informantes de las clases más altas de evaluar más positivamente tanto al hablante de su propia variedad, como al hablante de la variedad asociada a las clases bajas. Por otro lado, en

las respuestas de los informantes de las clases más bajas, no solo se observa una evaluación más negativa de ambos hablantes, sino también una separación más pronunciada entre sus respuestas sobre los dos hablantes. Concluimos que esto podría deberse a, por un lado, que los informantes de las clases sociales más altas son más conscientes de los estereotipos sociales y de su propia posición, y tratan de evitar la influencia de estas en sus respuestas. Por otro lado, contemplamos que la evaluación más negativa del hablante de la variedad de las clases bajas por parte de los informantes de las clases más bajas podría ser resultado de la baja autoestima lingüística y la comparación social de la propia clase con las clases más altas, lo que resulta en evaluaciones más negativas de la propia.

En el análisis sobre los resultados de las cualidades del habla identificamos, asimismo, algunas tendencias interesantes. En primer lugar, observamos que la ideología de la corrección idiomática parece estar más arraigada entre los informantes de las clases sociales más bajas. Consideramos interesante este hallazgo, ya que en estudios anteriores los santiaguinos sí han mostrado una preferencia por hablar de forma “correcta”, pero la han justificado con razones de comprensión, más que por valoraciones sociales. Como nuestros resultados apuntan a una influencia social en dichas preferencias, recomendamos que este hallazgo preliminar se explore con mayor profundidad en estudios futuros.

En segundo lugar, observamos entre los informantes de ambas clases sociales una mayor identificación con la variedad hablada por las clases altas. Esto es curioso, ya que es de suponer que no concuerda con la realidad lingüística. Concluimos que esto podría deberse a que los informantes de las clases bajas sienten la necesidad de ajustarse con las normas lingüísticas dominantes en la sociedad, así como al hecho de que valoran las clases altas y desean asociarse con ellas. Por otro lado, es posible que nuestros informantes no se identifiquen con la clase social que les hemos asignado, por lo que recomendamos que futuros estudios tengan en cuenta la clase social percibida por los informantes.

Por último, notamos una tendencia curiosa de los informantes de las clases bajas de estimar que el hablante de la variedad asociada a las clases bajas habla igual de rápido que el otro – a pesar de que objetivamente el hablante de la variedad asociada a las clases altas habla dos veces más rápido. Contemplamos que esto podría deberse al hecho de que encuentran más familiar a la forma de hablar del hablante de la variedad asociada a las clases bajas, lo que lleva a una percepción de mayor rapidez. En futuros estudios este hallazgo preliminar y las razones detrás de ella podrían ser estudiadas a más profundidad.

En la última sección del análisis, discutimos algunas de las posibles implicaciones de las actitudes lingüísticas. Consideramos que estas pueden tener efectos en diversos ámbitos, como la educación, la vida laboral, la salud e incluso las corrientes políticas.

Con nuestra investigación, hemos buscado ofrecer una mirada sobre las actitudes lingüísticas que guardan los santiaguinos hacia los sociolectos asociados a la clase alta y la clase baja de la ciudad, y cómo estas varían según los antecedentes socioeconómicos de los individuos. Dado que las actitudes lingüísticas hacia las distintas variedades –que pueden considerarse, en cierta medida, como un reflejo de las actitudes implícitas hacia las personas que las emplean– influyen profundamente en la vida de los individuos y pueden tener repercusiones hasta a nivel societal, recomendamos que se continúe investigando este tema con el fin de adquirir un mayor conocimiento y comprensión sobre cómo las actitudes lingüísticas se manifiestan en la sociedad chilena.

BIBLIOGRAFÍA

- Agostini, C. (2010). “Pobreza, desigualdad y segregación en la Región Metropolitana”. *Estudios públicos* 117, pp. 219–268.
- Ajzen, I. (1988). *Attitudes, personality and behaviour*. Milton Keynes: Open University Press.
- Ash, S. (2013). “Social class”. En: Chambers, J. y Schilling, N. (eds.), *The Handbook of Language Variation and Change*. New Jersey: John Wiley & Sons Incorporated, pp. 350–367.
- Asociación Investigadores de Mercado. (2024). “Descriptor GSE AIM 2023”. Santiago. Fuente electrónico. Disponible en <https://aimchile.cl/wp-content/uploads/2024/01/Descriptor-GSE-AIM-2023_VF.pdf> [consultado 09/04/2025]
- Baker, K. (1992). *Attitudes and language*. Frankfurt: Multilingual Matters.
- Blair, I.; Dasgupta, N. y Glaser, J. (2015). “Implicit attitudes”. En: Milkulincer, M. y Shaver, P. (eds.), *APA Handbook of Personality and Social Psychology Vol. 1. Attitudes and social cognition*. Washington D.C.: American Psychological Association, pp. 665–675.
- Chaparro, S. (2016). “Fresas, Nacos y Lo que le Sigue: Towards a Sketch of Two Mexican Emblematic Models of Personhood”. *Working Papers in Educational Linguistics* 31:1, pp. 43–68.
- Dittmar N. (1997). *Grundlagen der Soziolinguistik: Ein Arbeitsbuch mit Aufgaben*. Berlin, Boston: De Gruyter.
- Durrell, M. (2004). “Sociolect”. En: Ulrich, A.; Dittmar, N.; Mattheier, K. y Trudgil, P. (eds.), *Sociolinguistics: An International Handbook of the Science of Language and Society*. Berlin: Walter de Gruyter. pp. 200–205.
- Eagly, A. y Chaiken, S. (1993). *The psychology of attitudes*. Orlando: Harcourt Brace Jovanovich College.
- European Society for Opinion and Marketing Research ESOMAR. (1997). “Standard Demographic Classification: A System of International Socio-Economic Classification of Respondents to Survey Research”. Amsterdam. Fuente electrónico. Disponible en <https://ana.esomar.org/api/public/document/file_renderer/5112> [consultado 09/04/2025]
- Garrett, P. (2010). *Attitudes to Language*. New York: Cambridge University Press.
- Greenwald, A.; Smith, C.; Siriam, N.; Bar-Anan. Y. y Nosek, B. (2009). “Implicit race attitudes predicted vote in the 2008 U.S. presidential election”. *Analyses of Social Issues and Public Policy* 9, pp. 241–253.
- Gutiérrez, G.; Jerrim, J. y Torres, R. (2020.) “School Segregation Across the World: Has Any

- Progress Been Made in Reducing the Separation of the Rich from the Poor?”. *Journal of Economic Inequality*. Cham: Springer, pp. 157–179.
- Holmes, J. y Wilson, N. (2017). *An Introduction to Sociolinguistics*, 4.^a ed. New York: Taylor & Francis Group.
- Jordana Contreras, C. (2021). “Representaciones de la clase alta en Chile: La construcción de la categoría “cuicos/as””. *Psicoperspectivas* 20:1, pp. 106–116.
- Jordana, C. (2022). “Estigmatización de los pobres en Chile: la construcción de la categoría flaute.” *Revista Austral de Ciencias Sociales* 42, pp. 203–224.
- Knowles, E.; Lowery, B. y Schaumburg, R. (2010). “Racial prejudice predicts opposition to Obama and his health care reform plan”. *Journal of Experimental Social Psychology* 46, pp. 420–423.
- Kristiansen, T. (2009). “The macro level social meanings of late-modern Danish accents”. *Acta linguistica hafniensia* 41:1, pp. 167–192.
- Lambert, W.; Anisfeld, M. y Yeni-Komshian, G. (1967). “Evaluational reactions of Jewish and Arab adolescents to dialect and language variation”. *Journal of personality and social psychology* 2, pp. 84–90.
- Sanhueza, C. y Larrañaga, O. (2007). “Residential Segregation Effects on Poor’s Opportunities in Chile”. En: Universidad de Chile, Departamento de Economía (ed.), *Serie de Documentos de Trabajo* 259.
- Milroy, J. (2007). “The ideology of standard language”. En: Llamas, C.; Mullany, L. y Stockwell, P. (eds.) *The Routledge companion to sociolinguistics*. London: Routledge, pp.133–139.
- Preston, D. (2013). “Language with an Attitude”. En: Chambers, J. y Schilling, N. *The Handbook of Language Variation and Change*. New Jersey: John Wiley & Sons Incorporated, pp. 157–182.
- Rasse, A. (2015). “Juntos pero no revueltos: Procesos de integración social en fronteras residenciales entre hogares de distinto nivel”. *Revista De Estudios Urbano Regionales EURE* 41:122, pp. 125–143.
- Real Academia Española. (s.v.). “Pololo², la”. *Diccionario de la lengua española*. Fuente electrónico. Disponible en <<https://dle.rae.es/pololo>> [Consultado 23/04/2025]
- Rodríguez, J. (2001). “Segregación Residencial Económica: ¿Qué es? ¿Cómo se Mide? ¿Qué está Pasando? ¿Importa?”. En: CEPAL (ed.), *Población y Desarrollo* 16.
- Rojas, D. (2012). “Actitudes lingüísticas de hispanohablantes de Santiago de Chile: creencias sobre la corrección idiomática”. *Onomázein* 26, pp. 69–93.

- ___ (2014). “Actitudes lingüísticas en Santiago de Chile”. En: Chiquito, A.B. y Quesada Pacheco, M.Á. (eds.). *Actitudes lingüísticas de los hispanohablantes hacia el idioma español y sus variantes* 5. pp. 122–188.
- ___ (2015). “Flaite: algunos apuntes etimológicos”. *Alpha* 40, pp. 193-200.
- Sabatini, F.; Cáceres, G. y Cerda, J. (2001). “Segregación Residencial en las Principales Ciudades Chilenas: Tendencias en las Últimas Tres Décadas y Posibles Cursos de Acción”. *Revista de Estudios Urbano Regionales EURE* 27:82, pp. 21–42.
- Sabatini, F. (2006). “The Social Spatial Segregation in the Cities of Latin America”. Washington DC: Inter-American Development Bank, Sustainable Development Department.
- Sadowsky, S. (2015). “Variación sociofonética de las consonantes del castellano chileno.” En: *Sociolinguistic Studies* vol 9.1, pp. 71–92.
- Silva-Corvalán, C.M. (1982). *An investigation of phonological and syntactic variation in spoken Chilean Spanish*. University Microfilms International.
- Thomas, L.; Wareing, S.; Singh, I.; Stilwell, P.; Thornborrow, J. y Jones, J. (2004). *Language, society and power*. London: Routledge. Taylor & Francis Group, pp. 133–154 & 193–208.
- Vargas, M. (2006). *Causes of Residential Segregation: The Case of Santiago, Chile*. Mimeo, Centre for Spatial and Real Estate Economics, Department of Economics, The University of Reading, United Kingdom, 2006.
- Weinberg, D. (2006). “Attitude”. En: Turner, B. (ed.), *The Cambridge Dictionary of Sociology*. Cambridge: Cambridge University Press, p. 25.
- White, M. (1983). “The measurement of spatial segregation”. *American Journal of Sociology* 88:5, pp. 1008–1018.
- Wikipedia. (s.v.) “Cuico”. Fuente electrónico. Disponible en <<https://es.wikipedia.org/wiki/Cuico>> [consultado 28/02/2025]
- Wikipedia. (s.v.) “Flaite”. Fuente electrónico. Disponible en <<https://en.wikipedia.org/wiki/Flaite>> [consultado 07/03/2025]
- Wiktionary. (s.v.) “Cuico”. Fuente electrónico. Disponible en <<https://es.wiktionary.org/wiki/cuico>> [consultado 07/03/2025]
- Wiktionary. (s.v.) “Flaite”. Fuente electrónico. Disponible en <<https://en.wiktionary.org/wiki/flaite>> [consultado 07/03/2025]
- World Bank. (s.a.). “Gini index - OECD members”. Fuente electrónico. Disponible en <<https://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI?locations=OE>> [consultado 27/02/2025]

- Zanna, M. y Rempel, J. (1998). "Attitudes: a new look at an old concept". En: Zanna, M. y Rempel, J (eds.) *The social psychology of knowledge*, pp. 315–334.
- Zahn, C.J. & Hopper, R. (1985) "Measuring language attitudes: The Speech Evaluation Instrument." En: *Journal of Language and Social Psychology* 4:2, pp. 113–123.