



Universidad de Valladolid

FACULTAD DE FILOSOFÍA Y LETRAS

DEPARTAMENTO DE LENGUA ESPAÑOLA

TESIS DOCTORAL

**ASPECTOS CONTRASTIVOS DE LOS ACTOS DE
HABLA DE PETICIÓN EN CHINO Y EN ESPAÑOL**

Presentada por Xinghua Li para optar al grado de
doctor por la Universidad de Valladolid

Dirigida por:
Dr. Emilio Ridruejo Alonso
Dra. Nieves Mendizábal de la Cruz

Marzo de 2016

AGRADECIMIENTOS

La realización de un trabajo extenso, como es el caso de una tesis doctoral, es fruto no solo del esfuerzo del propio autor, sino también del de varias personas, todas las cuales realizan contribuciones de alguna manera. Es por ello por lo que quisiera expresar aquí, a aquellos que me han acompañado en este camino, mi más profundo agradecimiento.

En primer lugar, como es lógico, deseo mostrar mi gratitud a mis profesores, el doctor Ridruejo Alonso y la doctora Mendizábal de la Cruz, por el apoyo y la dirección que me han brindado, así como por otros muchos motivos que me parece importante señalar con detalle. El primero me ha enriquecido con sus aportaciones sobre el ámbito de la pragmática, las cuales han servido también para espolear y mantener mi interés sobre este estudio hasta el final. El doctor Ridruejo Alonso ha tenido la capacidad de llamar mi atención sobre varios fenómenos lingüísticos encontrados que requerían un estudio detallado, ofreciéndome siempre nuevas pistas e inspiración para su análisis.

En cuanto a la doctora Mendizábal de la Cruz, no puedo menos que reconocer, en primer lugar, la incesante paciencia que ha tenido conmigo durante la redacción de este trabajo, así como, en segundo lugar pero también de mucho valor para mí, la gran atención que ha mostrado en el ámbito personal, preocupándose por enterarse e informarme de actividades que pudieran ser de interés para mí, como formaciones,

conferencias y congresos, y gracias a lo cual he podido adquirir conocimientos que exceden el tema de mi investigación.

En segundo lugar, quiero agradecer a los profesores del Departamento de Lengua Española de la UVa que siempre hayan mostrado generosidad a la hora de darme sus opiniones y realizar sugerencias sobre la investigación, así como ofrecido una bibliografía que ha sido realmente de gran utilidad para este estudio.

En tercer lugar, es muy importante para mí agradecer al señor Kwon, que ha sido un punto de apoyo fundamental para mí en España, que siempre me haya dado ánimo espiritual; asimismo, este agradecimiento es extensivo a la familia Chang, que me ha atendido en este país siempre como si fuese uno de ellos, gracias a lo cual, y pese a encontrarme en el extranjero, no he sentido tanta nostalgia.

Finalmente, agradezco especialmente a mis padres y a mi tía el esfuerzo que han realizado manteniéndome económicamente durante todos estos años y dándome apoyo moral en cualquier circunstancia.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	1
1.1. Estado de la cuestión.....	1
1.2. Objetivos del estudio.....	8
1.3. Relevancia del estudio	8
2. MARCO TEÓRICO	11
2.1. Actos de habla.....	11
2.2. Cortesía verbal	18
2.2.1. Lakoff (1973).....	18
2.2.2. Leech (1983).....	20
2.2.3. Brown y Levinson (1987).....	23
2.3. La cortesía desde un punto de vista intercultural.....	30
2.3.1. Contraste entre los conceptos de imagen en chino y en español	30
2.3.2. Principio de cortesía en chino	33
2.4. Actos de habla de petición	38
2.4.1. Constituyentes de la petición	39
2.4.2. Estrategias	40
3. METODOLOGÍA.....	45
3.1. Instrumento de investigación	46
3.2. Instrumento de análisis estadístico.....	54
3.3. Recogida de actos de habla de petición	55
3.4. Variación situacional	56
3.4.1. Distancia social	57
3.4.2. Grado de imposición	58
3.4.3. Poder relativo	61
3.5. Codificación de la petición	73
3.5.1. Chino.....	74
3.5.1.1. Actos principales (estrategias).....	74
3.5.1.2. Modificaciones internas	78
3.5.1.3. Perspectivas.....	81

3.5.1.4. Modificaciones externas	82
3.5.1.5. Marcadores de apertura	86
3.5.2. Español.....	88
3.5.2.1. Actos principales (estrategias)	88
3.5.2.2. Modificaciones internas	91
3.5.2.3. Perspectivas.....	93
3.5.2.4. Modificaciones externas	94
3.5.2.5. Marcadores de apertura	97
3.6. Aclaraciones.....	98
3.6.1. Relativas al chino	98
3.6.2. Relativas al español.....	102
3.6.3. Comunes	103
4. ANÁLISIS GENERAL.....	109
4.1. Actos principales.....	111
4.1.1. Chino.....	111
4.1.2. Español.....	113
4.1.3. Comparaciones.....	115
4.2. Modificaciones internas	120
4.2.1. Chino.....	120
4.2.2. Español.....	121
4.2.3. Comparaciones.....	123
4.2.4. Observación de las combinaciones de estrategias	129
4.3. Perspectivas.....	133
4.3.1. Chino.....	133
4.3.2. Español.....	135
4.3.3. Comparaciones.....	136
4.4. Modificaciones externas	137
4.4.1. Chino.....	137
4.4.2. Español.....	139
4.4.3. Comparaciones.....	141
4.4.4. Observación de las combinaciones de estrategias	145
4.5. Marcadores de apertura.....	150

4.5.1. Chino.....	150
4.5.2. Español.....	156
4.5.3. Comparaciones.....	158
5. ANÁLISIS SITUACIONAL	165
5.1. Situación 1 (D+, H=O, G+)	167
5.1.1. Actos principales.....	168
5.1.2. Modificaciones internas	172
5.1.3. Perspectivas.....	177
5.1.4. Modificaciones externas	178
5.1.5. Marcadors de apertura.....	181
5.2. Situación 2 (D+, H=O, G++)	183
5.2.1. Actos principales.....	184
5.2.2. Modificaciones internas	186
5.2.3. Perspectivas.....	190
5.2.4. Modificaciones externas	191
5.2.5. Marcadores de apertura.....	194
5.3. Situación 3 (D+, H<O, G+)	197
5.3.1. Actos principales.....	198
5.3.2. Modificaciones internas	200
5.3.3. Perspectivas.....	204
5.3.4. Modificaciones externas	205
5.3.5. Marcadores de apertura.....	210
5.4. Situación 4 (D+, H<O, G++)	212
5.4.1. Actos principales.....	213
5.4.2. Modificaciones internas	216
5.4.3. Perspectivas.....	221
5.4.4. Modificaciones externas	222
5.4.5. Marcadores de apertura.....	226
5.5. Situación 5 (D=, H=O, G+)	229
5.5.1. Actos principales.....	229
5.5.2. Modificaciones internas	231
5.5.3. Perspectivas.....	237

5.5.4. Modificaciones externas	238
5.5.5. Marcadores de apertura.....	242
5.6. Situación 6 (D=, H=O, G++)	244
5.6.1. Actos principales.....	245
5.6.2. Modificaciones internas	247
5.6.3. Perspectivas.....	251
5.6.4. Modificaciones externas	252
5.6.5. Marcadores de apertura.....	255
5.7. Situación 7 (D=, H<O, G+)	256
5.7.1. Actos principales.....	257
5.7.2. Modificaciones internas	260
5.7.3. Perspectivas.....	265
5.7.4. Modificaciones externas	266
5.7.5. Marcadores de apertura.....	269
5.8. Situación 8 (D=, H<O, G++)	271
5.8.1. Actos principales.....	272
5.8.2. Modificaciones internas	275
5.8.3. Perspectivas.....	280
5.8.4. Modificaciones externas	281
5.8.5. Marcadores de apertura.....	284
5.9. Situación 9 (D-, H=O, G+)	286
5.9.1. Actos principales.....	287
5.9.2. Modificaciones internas	289
5.9.3. Perspectivas.....	293
5.9.4. Modificaciones externas	294
5.9.5. Marcadores de apertura.....	298
5.10. Situación 10 (D-, H=O, G++)	300
5.10.1. Actos principales.....	301
5.10.2. Modificaciones internas	302
5.10.3. Perspectivas.....	306
5.10.4. Modificaciones externas	307
5.10.5. Marcadores de apertura.....	309
5.11. Situación 11 (D-, H<O, G+)	311

5.11.1. Actos principales.....	312
5.11.2. Modificaciones internas.....	314
5.11.3. Perspectivas.....	320
5.11.4. Modificaciones externas.....	321
5.11.5. Marcadores de apertura.....	324
5.12. Situación 12 (D-, H<O, G++).....	326
5.12.1. Actos principales.....	327
5.12.2. Modificaciones internas.....	330
5.12.3. Perspectivas.....	334
5.12.4. Modificaciones externas.....	335
5.12.5. Marcadores de apertura.....	338
6. INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS.....	341
6.1. Actos principales.....	341
6.2. Movimientos de apoyo.....	347
6.3. Marcadores de apertura.....	351
6.4. Conclusión parcial.....	354
7. CONSIDERACIONES FINALES.....	357
7.1. Resumen de la investigación.....	357
7.2. Conclusiones.....	360
7.3. Limitaciones encontradas y orientaciones para futuras investigaciones.....	370
BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA.....	373
APÉNDICE.....	397
Ejemplos citados.....	397

LISTA DE TABLAS

CAPÍTULO 3

Tabla 3.1. Variación situacional	57
Tabla 3.2. Poder relativo simétrico (H=O)	72
Tabla 3.3. Poder relativo del oyente sobre el hablante (H<O)	73
Tabla 3.4. Codificación de las estrategias utilizables en los actos principales en chino	76
Tabla 3.5. Codificación de las modificaciones léxicas utilizables en chino	79
Tabla 3.6. Codificación de las modificaciones externas utilizables en chino	83
Tabla 3.7. Codificación de las estrategias utilizables en los actos principales en español	89
Tabla 3.8. Codificación de las modificaciones léxicas utilizables en español	91
Tabla 3.9. Codificación de las modificaciones externas utilizables en español	95

CAPÍTULO 4

Tabla 4.1. Resumen de los datos generales	110
Tabla 4.2. Distribución de las estrategias utilizadas en los actos principales en chino	111
Tabla 4.3. Distribución de las estrategias utilizadas en los actos principales en español	114
Tabla 4.4. Comparación de la distribución de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales	116
Tabla 4.5. Análisis estadístico de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales	116
Tabla 4.6. Comparación de la distribución de las estrategias utilizadas en los actos principales	118
Tabla 4.7. Análisis estadístico de las estrategias utilizadas en los actos principales	118
Tabla 4.8. Distribución de las modificaciones internas en chino	120
Tabla 4.9. Distribución de las modificaciones internas en español	122
Tabla 4.10. Comparación de la distribución del uso de modificaciones internas	123

Tabla 4.11. Análisis estadístico del uso de modificaciones internas	124
Tabla 4.12. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación interna	125
Tabla 4.13. Análisis estadístico de las estrategias de modificación interna	125
Tabla 4.14. Comparación de la distribución de las modificaciones léxicas y sintácticas	127
Tabla 4.15. Análisis estadístico de las modificaciones léxicas y sintácticas	127
Tabla 4.16. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación interna	128
Tabla 4.17. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación interna	129
Tabla 4.18. Combinaciones léxicas	130
Tabla 4.19. Combinaciones de modificaciones léxicas y sintácticas	132
Tabla 4.20. Distribución de las perspectivas en chino	134
Tabla 4.21. Distribución de las perspectivas en español.....	135
Tabla 4.22. Comparación de la distribución de las perspectivas	136
Tabla 4.23. Análisis estadístico de las perspectivas	137
Tabla 4.24. Distribución de las modificaciones externas en chino.....	138
Tabla 4.25. Distribución de las modificaciones externas en español	140
Tabla 4.26. Comparación de la distribución del uso de modificaciones externas ...	141
Tabla 4.27. Análisis estadístico del uso de modificaciones externas	141
Tabla 4.28. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación externa	142
Tabla 4.29. Análisis estadístico de las estrategias de modificación externa	143
Tabla 4.30. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación externa	144
Tabla 4.31. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación externa	144
Tabla 4.32. Combinaciones de las estrategias de modificación externa.....	145
Tabla 4.33. Distribución de los marcadores de apertura en chino	151
Tabla 4.34. Distribución de los marcadores de apertura en español	157
Tabla 4.35. Comparación de la distribución del uso de marcadores de apertura	158
Tabla 4.36. Análisis estadístico del uso de marcadores de apertura	159

Tabla 4.37. Comparación de la distribución de los marcadores de apertura	160
Tabla 4.38. Análisis estadístico de los marcadores de apertura	160

CAPÍTULO 5

Tabla 5.1.1. Comparación de la distribución de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 1	168
Tabla 5.1.2. Análisis estadístico de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 1	169
Tabla 5.1.3. Comparación de la distribución de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 1	170
Tabla 5.1.4. Análisis estadístico de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 1	171
Tabla 5.1.5. Comparación de la distribución del uso de modificaciones internas en la situación 1	172
Tabla 5.1.6. Análisis estadístico del uso de modificaciones internas en la situación 1	172
Tabla 5.1.7. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación interna en la situación 1	173
Tabla 5.1.8. Análisis estadístico de las estrategias de modificación interna en la situación 1	174
Tabla 5.1.9. Comparación de la distribución de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 1	175
Tabla 5.1.10. Análisis estadístico de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 1	176
Tabla 5.1.11. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 1	176
Tabla 5.1.12. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 1	176
Tabla 5.1.13. Comparación de la distribución de las perspectivas en la situación 1	177
Tabla 5.1.14. Análisis estadístico de las perspectivas en la situación 1	177
Tabla 5.1.15. Comparación de la distribución del uso de modificaciones externas en la situación 1	178

Tabla 5.1.16. Análisis estadístico del uso de modificaciones externas en la situación 1	178
Tabla 5.1.17. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación externa en la situación 1	179
Tabla 5.1.18. Análisis estadístico de las estrategias de modificación externa en la situación 1	180
Tabla 5.1.19. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación externa en la situación 1	180
Tabla 5.1.20. Comparación de la distribución del uso de marcadores de apertura en la situación 1	181
Tabla 5.1.21. Análisis estadístico del uso de marcadores de apertura en la situación 1	181
Tabla 5.1.22. Distribución de los marcadores de apertura en la situación 1	182
Tabla 5.1.23. Análisis estadístico de los marcadores de apertura en la situación 1	183
Tabla 5.2.1. Comparación de la distribución de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 2	185
Tabla 5.2.2 Análisis estadístico de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 2	185
Tabla 5.2.3. Comparación de la distribución de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 2	186
Tabla 5.2.4. Análisis estadístico de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 2	186
Tabla 5.2.5. Comparación de la distribución del uso de modificaciones internas en la situación 2	187
Tabla 5.2.6. Análisis estadístico del uso de modificaciones internas en la situación 2	187
Tabla 5.2.7. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación interna en la situación 2	188
Tabla 5.2.8. Análisis estadístico de las estrategias de modificación interna en la situación 2	188
Tabla 5.2.9. Distribución de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 2	189

Tabla 5.2.10. Análisis estadístico de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 2	189
Tabla 5.2.11. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 2	190
Tabla 5.2.12. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 2	190
Tabla 5.2.13. Comparación de la distribución de las perspectivas en la situación 2	191
Tabla 5.2.14. Análisis estadístico de las perspectivas en la situación 2	191
Tabla 5.2.15. Comparación de la distribución del uso de modificaciones externas en la situación 2	192
Tabla 5.2.16. Análisis estadístico del uso de modificaciones externas en la situación 2	192
Tabla 5.2.17. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación externa en la situación 2	193
Tabla 5.2.18. Análisis estadístico de las estrategias de modificación externa en la situación 2	193
Tabla 5.2.19. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación externa en la situación 2	194
Tabla 5.2.20. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación externa en la situación 2	194
Tabla 5.2.21. Comparación de la distribución del uso de marcadores de apertura en situación 2	195
Tabla 5.2.22. Análisis estadístico del uso de marcadores de apertura en la situación 2	195
Tabla 5.2.23. Comparación de la distribución de los marcadores de apertura en la situación 2	196
Tabla 5.2.24. Análisis estadístico de los marcadores de apertura en la situación 2	196
Tabla 5.3.1. Comparación de la distribución de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 3	198
Tabla 5.3.2. Análisis estadístico de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 3	198

Tabla 5.3.3. Comparación de la distribución de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 3	199
Tabla 5.3.4. Análisis estadístico de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 3	200
Tabla 5.3.5. Comparación de la distribución del uso de modificaciones internas en la situación 3	200
Tabla 5.3.6. Análisis estadístico del uso de modificaciones internas en la situación 3	201
Tabla 5.3.7. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación interna en la situación 3	202
Tabla 5.3.8. Análisis estadístico de las estrategias de modificación interna en la situación 3	202
Tabla 5.3.9. Comparación de la distribución de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 3	203
Tabla 5.3.10. Análisis estadístico de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 3	203
Tabla 5.3.11. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 3.....	204
Tabla 5.3.12. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 3	204
Tabla 5.3.13. Comparación de la distribución de las perspectivas en la situación 3	205
Tabla 5.3.14. Análisis estadístico de las perspectivas en la situación 3	205
Tabla 5.3.15. Comparación de la distribución del uso de modificaciones externas en la situación 3	206
Tabla 5.3.16. Análisis estadístico del uso de modificaciones externas en la situación 3	206
Tabla 5.3.17. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación externa en la situación 3	208
Tabla 5.3.18. Análisis estadístico de las estrategias de modificación externa en la situación 3	208
Tabla 5.3.19. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación externa en la situación 3	209

Tabla 5.3.20. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación externa en la situación 3	209
Tabla 5.3.21. Comparación de la distribución del uso de marcadores de apertura en situación 3	210
Tabla 5.3.22. Análisis estadístico del uso de marcadores de apertura en situación 3	210
Tabla 5.3.23. Distribución de los marcadores de apertura en la situación 3.....	211
Tabla 5.3.24. Análisis estadístico de los marcadores de apertura en la situación 3	211
Tabla 5.4.1. Comparación de la distribución de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 4	214
Tabla 5.4.2 Análisis estadístico de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 4	214
Tabla 5.4.3. Comparación de la distribución de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 4	215
Tabla 5.4.4. Análisis estadístico de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 4	215
Tabla 5.4.5. Comparación de la distribución del uso de modificaciones internas en la situación 4	217
Tabla 5.4.6. Análisis estadístico del uso de modificaciones internas en la situación 4	217
Tabla 5.4.7. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación interna en la situación 4	218
Tabla 5.4.8. Análisis estadístico de las estrategias de modificación interna en la situación 4	219
Tabla 5.4.9. Comparación de la distribución de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 4	220
Tabla 5.4.10. Análisis estadístico de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 4	220
Tabla 5.4.11. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 4	221
Tabla 5.4.12. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 4	221

Tabla 5.4.13. Comparación de la distribución de las perspectivas en la situación 4	222
Tabla 5.4.14. Análisis estadístico de las perspectivas en la situación 4	222
Tabla 5.4.15. Comparación de la distribución del uso de modificaciones externas en la situación 4	223
Tabla 5.4.16. Análisis estadístico del uso de modificaciones externas en la situación 4	223
Tabla 5.4.17. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación externa en la situación 4	224
Tabla 5.4.18. Análisis estadístico de las estrategias de modificación externa en la situación 4	224
Tabla 5.4.19. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación externa en la situación 4	226
Tabla 5.4.20. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación externa en la situación 4	226
Tabla 5.4.21. Comparación de la distribución del uso de marcadores de apertura en situación 4	227
Tabla 5.4.22. Análisis estadístico del uso de marcadores de apertura en situación 4	227
Tabla 5.4.23. Comparación de la distribución de los marcadores de apertura en la situación 4	228
Tabla 5.4.24. Análisis estadístico de los marcadores de apertura en la situación 4	228
Tabla 5.5.1. Comparación de la distribución de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 5.....	230
Tabla 5.5.2. Análisis estadístico de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 5	230
Tabla 5.5.3. Comparación de la distribución de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 5	231
Tabla 5.5.4. Análisis estadístico de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 5.....	231
Tabla 5.5.5. Comparación de la distribución del uso de modificaciones internas en la situación 5	232

Tabla 5.5.6. Análisis estadístico del uso de modificaciones internas en la situación 5	232
Tabla 5.5.7. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación interna en la situación 5	233
Tabla 5.5.8. Análisis estadístico de las estrategias de modificación interna en la situación 5	234
Tabla 5.5.9. Comparación de la distribución de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 5	235
Tabla 5.5.10. Análisis estadístico de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 5	236
Tabla 5.5.11. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 5	236
Tabla 5.5.12. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 5	236
Tabla 5.5.13. Comparación de la distribución de las perspectivas en la situación 5	237
Tabla 5.5.14. Análisis estadístico de las perspectivas en la situación 5	238
Tabla 5.5.15. Comparación de la distribución del uso de modificaciones externas en la situación 5	238
Tabla 5.5.16. Análisis estadístico del uso de modificaciones externas en la situación 5	239
Tabla 5.5.17. Comparación de la distribución de estrategias de modificación externa en la situación 5	240
Tabla 5.5.18. Análisis estadístico de las estrategias de modificación externa en la situación 5	240
Tabla 5.5.19. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación externa en la situación 5	241
Tabla 5.5.20. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación externa en la situación 5	241
Tabla 5.5.21. Comparación de la distribución del uso de marcadores de apertura en la situación 5	242
Tabla 5.5.22. Análisis estadístico del uso de marcadores de apertura en la situación 5	242

Tabla 5.5.23. Comparación de la distribución de los marcadores de apertura en la situación 5	243
Tabla 5.5.24. Análisis estadístico de los marcadores de apertura en la situación 5	244
Tabla 5.6.1. Comparación de la distribución de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 6	245
Tabla 5.6.2. Análisis estadístico de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 6	246
Tabla 5.6.3. Comparación de la distribución de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 6	247
Tabla 5.6.4. Análisis estadístico de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 6	247
Tabla 5.6.5. Comparación de la distribución del uso de modificaciones internas en la situación 6	248
Tabla 5.6.6. Análisis estadístico del uso de modificaciones internas en la situación 6	248
Tabla 5.6.7. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación interna en la situación 6	249
Tabla 5.6.8. Análisis estadístico de las estrategias de modificación interna en la situación 6	249
Tabla 5.6.9. Comparación de la distribución de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 6	250
Tabla 5.6.10. Análisis estadístico de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 6	250
Tabla 5.6.11. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 6	251
Tabla 5.6.12. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 6	251
Tabla 5.6.13. Comparación de la distribución de las perspectivas en la situación 6	252
Tabla 5.6.14. Análisis estadístico de las perspectivas en la situación 6	252
Tabla 5.6.15. Comparación de la distribución del uso de modificaciones externas en la situación 6	253

Tabla 5.6.16. Análisis estadístico del uso de modificaciones externas en la situación 6	253
Tabla 5.6.17. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación externa en la situación 6	253
Tabla 5.6.18. Análisis estadístico de las estrategias de modificación externa en la situación 6	254
Tabla 5.6.19. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación externa en la situación 6	254
Tabla 5.6.20. Comparación de la distribución del uso de los marcadores de apertura en la situación 6	255
Tabla 5.6.21. Análisis estadístico del uso de marcadores de apertura en la situación 6	255
Tabla 5.6.22. Comparación de la distribución de los marcadores de apertura en la situación 6	256
Tabla 5.6.23. Análisis estadístico de los marcadores de apertura en la situación 6	256
Tabla 5.7.1. Comparación de la distribución de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 7	258
Tabla 5.7.2. Análisis estadístico de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 7	258
Tabla 5.7.3. Comparación de la distribución de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 7	259
Tabla 5.7.4. Análisis estadístico de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 7	259
Tabla 5.7.5. Comparación de la distribución del uso de modificaciones internas en la situación 7	260
Tabla 5.7.6. Análisis estadístico del uso de modificaciones internas en la situación 7	260
Tabla 5.7.7. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación interna en la situación 7	261
Tabla 5.7.8. Análisis estadístico de las estrategias de modificación interna en la situación 7	262
Tabla 5.7.9. Comparación de la distribución de las modificaciones léxicas y	

sintácticas en la situación 7	263
Tabla 5.7.10. Análisis estadístico de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 7	264
Tabla 5.7.11. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 7	264
Tabla 5.7.12. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 7	265
Tabla 5.7.13. Comparación de la distribución de las perspectivas en la situación 7	265
Tabla 5.7.14. Análisis estadístico de las perspectivas en la situación 7	266
Tabla 5.7.15. Comparación de la distribución del uso de modificaciones externas en la situación 7	266
Tabla 5.7.16. Análisis estadístico del uso de modificaciones externas en la situación 7	266
Tabla 5.7.17. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación externa en la situación 7	267
Tabla 5.7.18. Análisis estadístico de las estrategias de modificación externa en la situación 7	268
Tabla 5.7.19. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación externa en la situación 7	268
Tabla 5.7.20. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación externa en la situación 7	269
Tabla 5.7.21. Comparación de la distribución del uso de marcadores de apertura en situación 7	269
Tabla 5.7.22. Análisis estadístico del uso de marcadores de apertura en situación 7	269
Tabla 5.7.23. Comparación de la distribución de los marcadores de apertura en la situación 7	270
Tabla 5.7.24. Análisis estadístico de los marcadores de apertura en la situación 7	271
Tabla 5.8.1. Comparación de la distribución de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 8	272
Tabla 5.8.2. Análisis estadístico de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en	

los actos principales en la situación 8	273
Tabla 5.8.3. Comparación de la distribución de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 8	274
Tabla 5.8.4. Análisis estadístico de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 8	274
Tabla 5.8.5. Comparación de la distribución del uso de modificaciones internas en la situación 8	276
Tabla 5.8.6. Análisis estadístico del uso de modificaciones internas en la situación 8	276
Tabla 5.8.7. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación interna en la situación 8	277
Tabla 5.8.8. Análisis estadístico de las estrategias de modificación interna en la situación 8	277
Tabla 5.8.9. Comparación de la distribución de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 8	278
Tabla 5.8.10. Análisis estadístico de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 8	279
Tabla 5.8.11. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 8	279
Tabla 5.8.12. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 8	280
Tabla 5.8.13. Comparación de la distribución de las perspectivas en la situación 8	280
Tabla 5.8.14. Análisis estadístico de las perspectivas en la situación 8	280
Tabla 5.8.15. Comparación de la distribución del uso de modificaciones externas en la situación 8	281
Tabla 5.8.16. Análisis estadístico del uso de modificaciones externas en la situación 8	281
Tabla 5.8.17. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación externas en la situación 8	282
Tabla 5.8.18. Análisis estadístico de las estrategias de modificación externa en la situación 8	283
Tabla 5.8.19. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de	

modificación externa en la situación 8	283
Tabla 5.8.20. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación externa en la situación 8	284
Tabla 5.8.21. Comparación de la distribución del uso de marcadores de apertura en situación 8	284
Tabla 5.8.22. Análisis estadístico del uso de marcadores de apertura en situación 8	284
Tabla 5.8.23. Comparación de la distribución de los marcadores de apertura en la situación 8	285
Tabla 5.8.24. Análisis estadístico de los marcadores de apertura en la situación 8	286
Tabla 5.9.1. Distribución de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 9	287
Tabla 5.9.2 Análisis estadístico de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 9	288
Tabla 5.9.3. Comparación de la distribución de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 9	288
Tabla 5.9.4. Análisis estadístico de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 9	289
Tabla 5.9.5. Comparación de la distribución del uso de modificaciones internas en la situación 9	289
Tabla 5.9.6. Análisis estadístico del uso de modificaciones internas en la situación 9	290
Tabla 5.9.7. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación interna en la situación 9	291
Tabla 5.9.8. Análisis estadístico de las estrategias de modificación interna en la situación 9	291
Tabla 5.9.9. Comparación de la distribución de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 9	292
Tabla 5.9.10. Análisis estadístico de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 9	292
Tabla 5.9.11. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 9	293

Tabla 5.9.12. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 9	293
Tabla 5.9.13. Comparación de la distribución de las perspectivas en la situación 9	294
Tabla 5.9.14. Análisis estadístico de las perspectivas en la situación 9	294
Tabla 5.9.15. Comparación de la distribución del uso de modificaciones externas en la situación 9	295
Tabla 5.9.16. Análisis estadístico del uso de modificaciones externas en la situación 9	295
Tabla 5.9.17. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación externa en la situación 9	296
Tabla 5.9.18. Análisis estadístico de las estrategias de modificación externa en la situación 9	296
Tabla 5.9.19. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación externa en la situación 9	297
Tabla 5.9.20. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación externa en la situación 9	297
Tabla 5.9.21. Comparación de la distribución del uso de marcadores de apertura en situación 9	298
Tabla 5.9.22. Análisis estadístico del uso de marcadores de apertura en situación 9	298
Tabla 5.9.23. Comparación de la distribución de los marcadores de apertura en la situación 9	299
Tabla 5.9.24. Análisis estadístico de los marcadores de apertura en la situación 9	299
Tabla 5.10.1. Comparación de la distribución de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 10	301
Tabla 5.10.2. Distribución de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 10	302
Tabla 5.10.3. Análisis estadístico de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 10	302
Tabla 5.10.4. Comparación de la distribución del uso de modificaciones internas en la situación 10	303

Tabla 5.10.5. Análisis estadístico del uso de modificaciones internas en la situación 10	303
Tabla 5.10.6. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación interna en la situación 10	304
Tabla 5.10.7. Análisis estadístico de las estrategias de modificación interna en la situación 10	304
Tabla 5.10.8. Comparación de la distribución de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 10	305
Tabla 5.10.9. Análisis estadístico de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 10	305
Tabla 5.10.10. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 10	306
Tabla 5.10.11. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 10	306
Tabla 5.10.12. Comparación de la distribución de las perspectivas en la situación 10	306
Tabla 5.10.13. Comparación de la distribución del uso de modificaciones externas en la situación 10	307
Tabla 5.10.14. Análisis estadístico del uso de modificaciones externas en la situación 10	307
Tabla 5.10.15. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación externa en la situación 10	308
Tabla 5.10.16. Análisis estadístico de las estrategias de modificación externa en la situación 10	308
Tabla 5.10.17. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación externa en la situación 10	309
Tabla 5.10.18. Comparación de la distribución del uso de marcadores de apertura en situación 10	309
Tabla 5.10.19. Análisis estadístico del uso de marcadores de apertura en la situación 10	310
Tabla 5.10.20. Comparación de la distribución de los marcadores de apertura en la situación 10	310
Tabla 5.10.21. Análisis estadístico de los marcadores de apertura en la situación	

10	311
Tabla 5.11.1. Comparación de la distribución de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 11	312
Tabla 5.11.2 Análisis estadístico de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 11	312
Tabla 5.11.3. Comparación de la distribución de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 11	313
Tabla 5.11.4. Análisis estadístico de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 11	314
Tabla 5.11.5. Comparación de la distribución del uso de modificaciones internas en la situación 11	314
Tabla 5.11.6. Análisis estadístico del uso de modificaciones internas en la situación 11	315
Tabla 5.11.7. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación interna en la situación 11	316
Tabla 5.11.8. Análisis estadístico de las estrategias de modificación interna en la situación 11	316
Tabla 5.11.9. Comparación de la distribución de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 11	318
Tabla 5.11.10. Análisis estadístico de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 11	318
Tabla 5.11.11. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 11	319
Tabla 5.11.12. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 11	319
Tabla 5.11.13. Comparación de la distribución de las perspectivas en la situación 11	320
Tabla 5.11.14. Análisis estadístico de las perspectivas en la situación 11.....	320
Tabla 5.11.15. Comparación de la distribución del uso de modificaciones externas en la situación 11	321
Tabla 5.11.16. Análisis estadístico del uso de modificaciones externas en la situación 11	321
Tabla 5.11.17. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación	

externa en la situación 11	322
Tabla 5.11.18. Análisis estadístico de las estrategias de modificación externa en la situación 11	322
Tabla 5.11.19. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación externa en la situación 11	323
Tabla 5.11.20. Análisis estadístico de mitigadores e intensificadores de las modificaciones externas en la situación 11	323
Tabla 5.11.21. Comparación de la distribución del uso de marcadores de apertura en situación 11	324
Tabla 5.11.22. Análisis estadístico del uso de marcadores de apertura en situación 11	324
Tabla 5.11.23. Comparación de la distribución de los marcadores de apertura en la situación 11	325
Tabla 5.11.24. Análisis estadístico de los marcadores de apertura en la situación 11	325
Tabla 5.12.1. Comparación de la distribución de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 12	328
Tabla 5.12.2 Análisis estadístico de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 12	328
Tabla 5.12.3. Comparación de la distribución de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 12	329
Tabla 5.12.4. Análisis estadístico de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 12	329
Tabla 5.12.5. Comparación de la distribución del uso de modificaciones internas en la situación 12	330
Tabla 5.12.6. Análisis estadístico del uso de modificaciones internas en la situación 12	330
Tabla 5.12.7. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación interna en la situación 12	331
Tabla 5.12.8. Análisis estadístico de las estrategias de modificación interna en la situación 12	332
Tabla 5.12.9. Comparación de la distribución de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 12	333

Tabla 5.12.10. Análisis estadístico de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 12	333
Tabla 5.12.11. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 12	334
Tabla 5.12.12. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 12	334
Tabla 5.12.13. Comparación de la distribución de las perspectivas en la situación 12	334
Tabla 5.12.14. Análisis estadístico de las perspectivas en la situación 12	335
Tabla 5.12.15. Comparación de la distribución del uso de modificaciones externas en la situación 12	335
Tabla 5.12.16. Análisis estadístico del uso de modificaciones externas en la situación 12	335
Tabla 5.12.17. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación externa en la situación 12	336
Tabla 5.12.18. Análisis estadístico de las estrategias de modificación externa en la situación 12	336
Tabla 5.12.19. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación externa en la situación 12	337
Tabla 5.12.20. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación externa en la situación 12	337
Tabla 5.12.21. Comparación de la distribución del uso de marcadores de apertura en situación 12	338
Tabla 5.12.22. Análisis estadístico del uso de marcadores de apertura en la situación 12	338
Tabla 5.12.23. Comparación de la distribución de los marcadores de apertura en la situación 12	339
Tabla 5.12.24. Análisis estadístico de los marcadores de apertura en la situación 12	340

CAPÍTULO 6

Tabla 6.1. Diferencias significativas en el uso de las estrategias de modificación interna	345
--------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

Tabla 6.2. Diferencias significativos en el uso de estrategias de modificación externa	348
Tabla 6.3. Diferencias significativas en el uso de las estrategias de marcadores de apertura	352

LISTA DE FIGURAS

Figura 6.1. Frecuencia de uso de las estrategias directas	343
Figura 6.2. Frecuencia de uso de las modificaciones internas	345
Figura 6.3. Frecuencia de uso de los mitigadores de modificación interna	346
Figura 6.4. Frecuencia de uso de las modificaciones externas	348
Figura 6.5. Frecuencia de uso de los mitigadores de modificación externa	350
Figura 6.6. Frecuencia de uso de los marcadores de apertura	351

ABREVIATURAS

- A. Artículo
- CCD Cuestionarios para completar el discurso
- FTA *Face-Threatening Act*
- P. Partícula
- Pre. Preposición
- Pro. Pronombre
- S. Situación

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Estado de la cuestión

La enseñanza de segundas lenguas suele centrarse en los aspectos más tradicionales: la morfología, la sintaxis o el léxico; la pragmática, sin embargo, se ha convertido en algo marginal, aislado de la faceta lingüística. En los estudios interlingüísticos, la escasez o ausencia de competencia pragmática por parte de los aprendices de lenguas extranjeras no ha llamado la suficiente atención de los investigadores; esta circunstancia, pese a que sigue conduciéndonos muchas veces a interacciones verbales erróneas e inapropiadas, e incluso ha provocado choques comunicativos, no ha sido estudiada con detenimiento por un gran número de autores.

Haciendo un somero recorrido por la historia de esta disciplina, vemos que fue en los años sesenta cuando comenzó el verdadero estudio de la pragmática, ámbito que fue definido por Leech (1983: 6) como “*the study of meaning in relation to speech situations*”; en los años ochenta, algunos filósofos y lingüistas, por su parte, se dieron cuenta de que ciertos mecanismos del uso del lenguaje no funcionaban de la

misma forma en unas lenguas que en otras. En este momento se produjo una reacción contra un “universalismo equivocado”, que con el tiempo ha conducido al desarrollo del ámbito de estudio conocido como *pragmática intercultural*, como señala Trosborg (1995: 45).

Varios de los estudios realizados posteriormente, efectivamente, han demostrado la existencia de características específicas del discurso en lenguas de culturas determinadas, como se explica a continuación:

In different societies people not only speak different languages and dialects, they use them in radically different ways. In some societies, normal conversations bristle with disagreement, voices are raised, emotions are conspicuously vented. In others, people studiously avoid contention, speak in mild and even tones, and guard against any exposure of their inner selves. In some parts of the world it is considered very bad to speak when another person is talking, while in others, this is an expected part of a conversationalist's work. In some cultures, it is *rigueur* to joke and banter obscenely with some people but to go through life not saying a single word to others (Goddard y Wierzbicka 1997: 231).

Podemos así afirmar que, según lo anterior, los estilos de comunicación se encuentran estrechamente relacionados con la cultura a la que pertenece el hablante, y cada una puede tener reglas particulares que organizan la comunicación verbal. Esto nos obliga a plantearnos cuestiones de ámbitos pragmalingüístico y sociopragmático que vamos a mencionar a continuación.

En palabras de Leech (1983: 10-11), la sociopragmática se refiere a “*the sociological interface of pragmatics*”, por lo que en la realización de los actos de habla en sociedades o culturas diferentes pueden presentarse diferencias, como se ha

confirmado en el estudio elaborado por Hong (1998: 79) sobre la petición por parte de hablantes nativos de alemán y de chino:

The most general finding of this research is, as summarized earlier, that German natives have a higher level of directness and a lower level of politeness, and Chinese ones have a lower level of directness and a higher level of politeness according to the data analysis.

En cuanto a otro aspecto de la pragmática, la cortesía verbal, Escandell Vidal (2013) cree que es un conjunto de normas sociales establecidas por cada sociedad, que sirven para regular el comportamiento de sus miembros, y también puede interpretarse como un mecanismo de salvaguardia que establecen todas las sociedades para que la agresividad de sus miembros no se vuelva contra ellos mismos. Esta autora también pone de relieve que la cortesía según una determinada sociedad no coincide con la cortesía según otra. Este es un concepto importante que puede dar lugar a diferencias sociopragmáticas en el uso de la lengua, como comprobamos en el siguiente ejemplo.

En un aula, cuando empieza la clase, el profesor ve que sobre la mesa de un alumno hay muchos materiales y libros, así pues, el profesor le dice: *¡Debe de estar muy ocupado usted con tantos materiales!* Si esto pasara en España, no sería nada raro, ya que el empleo de *usted* en español expresa cortesía e implica distancia social. Sin embargo, en China, el alumno podría sentirse humillado, puesto que los profesores no suelen tratar a los estudiantes de *usted*; si lo hiciera podría ser ironía, como en España sucede que si el padre tratara a su hijo de *usted*. En chino, los

interlocutores de categoría alta (referida esta al estatus social, rango de edad, etc.) no suelen mostrar tanta cortesía a los interlocutores de clase baja, como lo hacen los de bajo estatus a los del alto en chino.

En lo que respecta a la pragmalingüística, siguiendo a Leech (1983: 10-11), se refiere a “*the study of more linguistic end of pragmatics, where we consider the particular resources which a given language provides for conveying particular illocutions*”. Según Díaz Pérez (2001: 53), la pragmalingüística se ocupa de las distintas maneras en que los hablantes hacen uso de diferentes expresiones lingüísticas, gramaticales y léxicas para indicar un significado de tipo pragmático, como se ve en el ejemplo mencionado en su estudio, el enunciado *Would you do it?*, *Wont you do it?*, que se consideran una petición indirecta en inglés, pero en el ruso o el polaco, sin embargo, no se interpretan como peticiones.

Aunque la sociopragmática y la pragmalingüística presentan definiciones diferentes, las dos son disciplinas estrechamente relacionadas, como se ve confirmado en el siguiente texto:

Por una parte, las normas en una cultura específica que indican cuál es el comportamiento adecuado en una situación determinada, teniendo en cuenta factores extralingüísticos de tipo social, se inscriben en el ámbito de la sociopragmática. Por otra parte, como resultado del cumplimiento de dichas normas, se llevará a cabo una elección de tipo pragmalingüístico en la interacción verbal. Del mismo modo, la elección pragmalingüística de una determinada fórmula empleada como estrategia de cortesía está determinada por una decisión sociopragmática previa (Díaz Pérez, 2003: 47-48).

En este caso, podemos mencionar un fenómeno lingüístico habitual en la cultura

china. En la comunicación verbal, cuando los interlocutores se encuentran por la calle, preguntas como *¿Has cenado?* o *¿A dónde vas?* no se centran solo en las preguntas mismas, sino que también implican la fuerza ilocutiva de realizar un saludo, mostrando de esta manera cortesía. Sin embargo, en español podrían considerarse preguntas personales, por lo que, en consecuencia, pierden la función de saludo, metiéndose en el ámbito personal de los oyentes.

Tales diferencias, sean pragmalingüísticas o sociopragmáticas, en la comunicación cultural, pueden dar origen al siguiente fenómeno:

Influence from learner's native language and culture on their IL pragmatic knowledge and performance has been amply documented. Because of its potential risk to communicative success, the focus has been on negative transfer, that is, the influence of L1 pragmatic competence on IL pragmatic knowledge that differ from the L2 target (Kasper y Blum-Kulka, 1993: 10).

Desde este punto de vista, la falta de conocimiento pragmático de la segunda lengua puede provocar una transferencia pragmática negativa en la comunicación interlingüística. En este aspecto también podemos observar la importancia del estudio de la pragmática contrastiva. No obstante, en esta línea de investigación, el estudio de actos de habla en lenguas diferentes, por ejemplo, sí ha sido objeto de investigación entre muchos lingüistas.

Los primeros estudios que se centran en este tema son los de Kitagawa (1980), que comparan las diferencias entre inglés y japonés; los de Coulmas (1981), que contrastan expresiones de agradecimiento y peticiones de disculpas en japonés y una serie de lenguas europeas; los de Amzilotti (1983), que analizan la producción de

preguntas retóricas en inglés e italiano, etc.

Posteriormente, muchos más autores se han dedicado a esta línea de investigación, aunque no de forma exhaustiva. Es obligatorio citar, por ejemplo, a Takahashi y Beebe (1987), que han investigado las peticiones en inglés y japonés; Blum-Kulka, House y Kasper (1989) han examinado las peticiones en siete idiomas diferentes (inglés británico, inglés estadounidense, inglés australiano, francés canadiense, danés, alemán, hebreo); Gass y Houk (1999) han comparado las expresiones de rechazo en japonés e inglés; Ballesteros (2001) ha analizado peticiones y quejas en inglés británico y español; Díaz Pérez (2003) ha estudiado la petición, la disculpa, el agradecimiento y las quejas en inglés británico y español; Siebold (2008) ha comparado la realización de cumplidos en alemán y español. Existen todavía más estudios en esta línea de investigación pero no los vamos a mencionar uno a uno.

En lo que respecta a la situación de estudios sobre la pragmática en chino, Shen (1996), establece la siguiente clasificación:

1) Investigaciones basadas en la enseñanza de lenguas extranjeras: esta línea de investigación se centra en las diferencias cultural y lingüística —como en el caso del error pragmático en la comunicación intercultural—, pero desestima las reglas generales en el uso lingüístico.

2) Investigaciones basadas en la gramática china y el uso de la pragmática: la popularidad del estudio pragmático occidental favoreció la investigación de la gramática china, su objetivo es estudiar principalmente la relación entre la gramática

y la pragmática. Sin embargo, esta línea de análisis limita la pragmática a un aspecto concreto, lo que es desfavorable para la realización de un estudio amplio.

3) Investigaciones basadas en las teorías pragmáticas: esta línea de investigación tiene mucho que ver con nuestro estudio, es el terreno menos trabajado en el estudio pragmático chino. Se limita a discutir, modificar y complementar las teorías occidentales, pero no presenta grandes éxitos o trabajos relevantes. Mao (1994), por ejemplo, modificó el concepto de la imagen pública en chino comparándolo con el de Brown y Levinson (1987); Gu (1990, 1992), por otro lado, desarrolló el Principio de Cortesía de Leech (1983) en un modelo chino. Sin embargo, hemos de reconocer que, no obstante su limitación a la adaptación de las teorías occidentales al chino, dichos estudios han tenido una influencia amplia en esta línea de investigación.

Los argumentos anteriores parecen demostrar que en China la investigación pragmática todavía no está tan desarrollada como en el mundo occidental, le queda aún muchas lagunas por completar, como es el caso de los estudios contrastivos de determinados actos de habla en lenguas diferentes.

En el presente estudio, hemos decidido analizar los actos de habla de petición en chino y en español. La principal motivación de querer comparar estas lenguas parte de la poca existencia de estudios contrastivos entre dichas lenguas, ya que en gran medida las investigaciones se centran principalmente en comparar el chino y el inglés. En cuanto a la elección de dicho acto de habla —la petición— como objetivo de estudio, es resultado de la consideración de la mayor frecuencia de producción de

actos de habla de petición en la comunicación diaria, en comparación con otros.

1.2. Objetivos del estudio

Basándonos en los argumentos ya mencionados brevemente de Goddard y Wierzbicka (1997), en lo que concierne a la existencia de características del discurso específicas en culturas determinadas, partimos del rechazo del universalismo absoluto en chino y en español. En el presente estudio sobre aspectos contrastivos de los actos de habla de petición en chino y en español, los principales objetivos se centran en las siguientes vertientes:

1) Analizar diferencias y semejanzas de las características generales existentes en los actos principales, en los movimientos y en los marcadores de apoyo en chino y en español.

2) Examinar cuáles son los aspectos de la cortesía verbal universales, tanto para la cultura china como para la española, y cuáles son las máximas específicas para cada lengua.

3) Comprobar si la variación situacional, es decir, las variables sociales, influyen o no sobre la realización de la petición en chino y en español, así como cuáles son las diferencias y semejanzas entre el español y el chino en dicha dimensión.

1.3. Relevancia del estudio

El presente estudio contribuirá, desde un punto de vista descriptivo, a contrastar

e inscribir semejanzas y diferencias de las estrategias aplicadas en la producción de las peticiones, recordando a los aprendices de segundas lenguas que no echen en el olvido la dimensión pragmática intercultural.

Desde un punto de vista práctico o aplicado, en primer lugar, este estudio intenta mejorar la comunicación intercultural entre el español y el chino, evitando errores de transferencia pragmática de una a la otra, teniéndose en cuenta los aspectos contrastivos. Asimismo, pretende despertar el interés por la pragmática, que es una importante parte de la lingüística, en el ámbito pedagógico; de acuerdo con ello, los docentes pueden intentar aplicar nuevas metodologías para la enseñanza de español o de chino como lengua extranjera, elaborando tareas o actividades específicas para la adquisición de la competencia pragmática de los aprendices, logrando que, de este modo, la lengua se aprenda de manera más completa. Por último, también ofrece argumentos sólidos que demuestran que se debe prestar especial atención en las traducciones literarias chino-españolas, ya que, debido a la falta de competencia pragmática, los contenidos interpretados en otra lengua pueden diferir de los originales.

Finalmente, desde un punto de vista científico, nuestro estudio es pionero de los estudios contrastivos pragmáticos entre el chino y el español, por lo que puede considerarse como un modelo de consulta para estudios posteriores, en lo que concierne a la metodología de investigación, la estructura, aspectos de análisis, etc.

2. MARCO TEÓRICO

El objetivo principal de este capítulo consiste en elaborar un marco teórico construido con el soporte de los estudios más relevantes realizados hasta el momento en nuestro campo de trabajo, marco que servirá de base fundamental para los análisis posteriores. En primer lugar, revisamos las teorías de los actos de habla de Austin (1962) y de Searle (1969); en segundo término, repasamos los estudios de Lakoff (1973), de Leech (1983), de Brown y Levinson (1987) y de Gu (1990), analizando los conceptos de cortesía verbal en las culturas occidental y oriental, y detectando así sus semejanzas y diferencias. Por último, también presentamos los aspectos más relevantes del estudio realizado sobre el acto de la petición, lo cual completará la estructura de nuestro análisis, siguiendo a Blum-Kulka, House y Kasper (1989).

2.1. Actos de habla

La teoría de los actos de habla ha abierto perspectivas muy enriquecedoras y aportado soluciones valiosas a una gran parte de los problemas que plantea el estudio

del uso efectivo del lenguaje (Escandell Vidal, 2013: 78). Dicha teoría, sin embargo, no tiene su origen en la Lingüística, sino en la filosofía del lenguaje, ya que fue planteada por el filósofo británico Austin (1962), quien, en su libro *How to Do Things with Words*, resalta que los actos de habla se definen como aquello que hacemos con las palabras.

Austin (1962) denomina a los enunciados opuestos a los constatativos —que pueden describir estados de cosas y evaluarse en términos de verdad o falsedad— como enunciados performativos (*performative utterances*). Al emitir uno de dichos enunciados, el hablante, más que estar describiendo un estado o una acción de cosas, está realizando un acto. Por ejemplo, la oración *Te pido perdón* no solo consiste en informar al interlocutor de cuál es la acción que está llevándose a cabo, sino también en intentar realizar la acción de la petición de perdón propiamente dicha. Este mismo autor, posteriormente, observa que muchos enunciados que no comprenden las especificaciones de los performativos presentan, sin embargo, sus características. Esto significa que ciertos tipos de enunciados, aunque no sean performativos, pueden contener funciones performativas. Un ejemplo de esto sería *Hace calor*, ya que también puede servir para llevar a cabo el acto de petición al oyente de abrir la ventana. Austin (1962), entonces, plantea la famosa tricotomía en la que basa su teoría, y que afirma la coexistencia de distintos actos: acto locutivo, acto ilocutivo y acto perlocutivo.

1) Acto locutivo: es el hecho de decir algo, se lleva a cabo al emitir una cadena de sonidos con un cierto significado de acuerdo con las reglas de una lengua.

Contiene tres tipos de actos: fónico, fático y rético, que consisten en emitir sonidos, palabras y determinados significados respectivamente.

2) Acto ilocutivo: es el que se realiza al decir algo; la expresión tener *fuera ilocutiva* se refiere a la intención del hablante al realizar un acto verbal. Por ejemplo, *solicitar, sugerir, etc.*

3) Acto perlocutivo: es el que se realiza por el hecho de haber dicho algo; es el efecto producido en el destinatario. Por ejemplo, *convencer, divertir, amedrentar, etc.*

Por otro lado, Austin establece una clasificación de cinco tipos de verbos performativos, basándose en la fuerza ilocutiva que cada uno de ellos presenta:

1) Actos veredictivos ¹ (*verdictives*): sirven para expresar veredictos o evaluaciones emitidas por jueces, como: *juzgar, estimar, valorar, etc.*

2) Actos ejercitivos (*exercitives*): están relacionados con el ejercicio del poder, influencia o derechos, por ejemplo: *ordenar, pedir o advertir, etc.*

3) Actos comisivos (*commissives*): el hablante se compromete a llevar a cabo una determinada acción; también se incluyen las declaraciones o anuncios de intenciones que no son promesas. Los verbos pertenecientes a esta clase puede ser: *prometer, garantizar, pretender, etc.*

4) Actos de comportamiento (*behabitives*): tienen que ver con las actitudes y con el comportamiento social; se incluyen verbos como: *agradecer, disculparse, felicitar, etc.*

¹ Este término sigue la traducción de Díaz Pérez (2001: 144).

5) Actos expositivos (*expositives*): se utilizan para exponer opiniones, la conducción de argumentos y la clarificación de referencias, como los verbos *negar*, *afirmar*, *describir*, etc.

Esta teoría de los actos de habla, desde el punto de vista de Searle (1969), presenta una serie de problemas, ya que puede crear confusión entre verbos ilocutivos y actos ilocutivos, pues algunos verbos clasificados de esta forma no pertenecen a dicha categoría, y además de ello no se observa un principio claro para dicha clasificación. Este autor, partiendo de la teoría de su maestro Austin, propone su propia taxonomía, distinguiendo cinco tipos de actos de habla:

1) Asertivos: el hablante intenta expresar el estado de cosas del mundo. Comprenden actos como *afirmar*, *referir*, *explicar*...

2) Directivos: el hablante pretende que el oyente lleve a cabo una determinada acción. Se refieren a actos del tipo de *ordenar*, *pedir*, *rogar*, *aconsejar*, *recomendar*...

3) Comisivos: el hablante manifiesta su compromiso de realizar una determinada acción: *prometer*, *asegurar*, *garantizar*, *ofrecer*, etc.

4) Expresivos: el hablante manifiesta su estado de ánimo con respecto a algo: *felicitar*, *complacerse*, *perdonar*, *insultar*, etc.

5) Declarativos: el hablante produce cambios en el mundo en función de la autoridad que le han otorgado. Son actos como: *bautizar*, *casar*, *inaugurar*, *dictar sentencia*, *contratar*, etc.

Sin embargo, según este mismo autor, existen reglas, unas ciertas condiciones que deben cumplirse para que un acto de habla sea realizado con éxito, y que exponemos a continuación:

1) Condiciones de contenido proposicional: se refieren a las características significativas de la proposición empleada para llevar a cabo el acto de habla. Si se trata de advertir a alguien, el contenido proposicional debe basarse en un acontecimiento o estado futuro; para dar las gracias, en cambio, el contenido proposicional debe referirse a un acto pasado realizado por el oyente.

2) Condiciones preparatorias: son las que deben darse para que al realizar el acto ilocutivo, este tenga sentido. Por ejemplo, en el caso de las aserciones, las condiciones preparatorias incluyen el hecho de que el hablante debe tener algunas bases para suponer que es verdadera la proposición aseverada.

3) Condiciones de sinceridad: se centran en el estado psicológico del hablante y expresan lo que el hablante siente o debe sentir al realizar el acto ilocutivo.

4) Condiciones esenciales: se refieren a la realización del acto que se ha procurado llevar a cabo. Por ejemplo, en el caso de dar consejos, el hablante cuenta con la asunción de que el consejo representa un estado de cosas efectivo.

Estos principios pueden regular la emisión de los actos de acuerdo con diferentes posibilidades de combinación de las variedades que los integran. Cuando las condiciones estipuladas no son observadas, se origina algún tipo de *infortunio*. Por ejemplo, en un caso en que un hablante agradece a alguien algo, pero en el fondo no

quiere hacerlo, no se cumplirá la condición de sinceridad y este acto resultará insincero.

A continuación vamos a ver, siguiendo a este autor, cómo se presentan las condiciones del acto de habla de petición, que tiene que ver con nuestro estudio (Searle, 1994: 74):

Situación: H (hablante) hace una petición A a O (oyente) de manera no defectuosa.

Contenido proposicional: Acto futuro de A de O.

Condición preparatoria: 1. O es capaz de hacer A.

2. No es obvio ni para H ni para O que H va a hacer A de manera espontánea en el curso normal de los acontecimientos.

Condición de sinceridad: H desea que O haga A.

Condición esencial: Cuenta como un intento de hacer que O haga A.

Por último, Searle (1994) también distingue los actos de habla indirectos; para él, estos se producen cuando las oraciones empleadas están satisfaciendo algunas de las condiciones necesarias. El ejemplo presentado antes, *Hace frío*, para una petición sería un acto de habla indirecto, ya que cumple el contenido proposicional de sugerir al oyente cerrar la ventana. En dicha dimensión, Escandell Vidal (2011: 256-257) señala, por otro lado, que, cuando un acto de habla se realiza por medio de la modalidad oracional convencionalmente relacionada con su fuerza ilocutiva, es un acto de habla directo; en los casos en los que no hay correspondencia entre fuerza ilocutiva y modalidad oracional, estamos ante un acto de habla indirecto.

Las teorías de los actos de habla pioneras que hemos mencionado anteriormente se han aplicado en varias disciplinas diferentes, como sociología, psicología y lingüística. Sin embargo, todavía han sido criticadas por investigadores posteriores, como Ferrara (1980), Jackson y Jacobs (1983), Levinson (1983), Schegloff (1988) o Van Rees (1992).

Entre las numerosas críticas realizadas hasta el momento, debemos mencionar una que tiene relación con nuestro estudio, en lo que respecta a la universalidad de los actos de habla interculturales, ya que Searle (1969) considera que hay normas generales a la hora de realizar actos de habla y que las diferencias transculturales no son tan importantes. Blum-Kulka (1989), no obstante, observa que, en concreto en las peticiones, ciertos aspectos no son tan comunes en lenguas distintas como Searle propone, y que existen diferencias significativas. Wierzbicka (2003) también señala que la realización de actos de habla se basa en normas culturales y que, por tanto, será diferente debido a las variaciones entre culturas. Díaz Pérez (2001: 181), por su parte, destaca la particularidad del acto de habla para mostrar agradecimiento, el cual en ciertas culturas está totalmente excluido o muy negativamente valorado en el ámbito de las relaciones familiares. Esto se debe a que en esas culturas el agradecer se entiende como un acto de habla con el que se focaliza la deuda social contraída y se considera que en las relaciones familiares no se deben o no se pueden contraer deudas sociales. Una última crítica destacable sería la de Wolfson (1989), que llama la atención sobre el hecho de que entre hablantes de inglés americano de clase media, un cumplido puede servir bien como un saludo o bien como una expresión de gratitud.

Como se ve, un mismo enunciado puede comprender más de una función o una fuerza ilocutiva dependiendo de la cultura.

Desde el punto de vista de lo anterior, podemos confirmar una vez más la relevancia del presente estudio, ya que posiblemente vamos a encontrar más argumentos que contradigan la supuesta universalidad de los actos de habla.

2.2. Cortesía verbal

Kasper (1990: 193) señala que, a pesar de su importancia en la vida real y de la existencia de algunos estudios como los de Shils (1968) y Lakoff (1973), el estudio de la cortesía no llamó mucho la atención de los investigadores en el campo pragmático hasta finales de los años setenta. Aunque las primeras aproximaciones teóricas a la cortesía propuestas por Lakoff (1973, 1975), Brown y Levinson (1978, 1987) y Leech (1983) mostraban diferencias desde un punto de vista epistemológico, todas ellas conceptualizaban la cortesía como una estrategia cuya finalidad era la de evitar conflictos (Díaz Pérez, 2001:101). Estas teorías, en cierto sentido, toman como punto de partida el principio de cooperación de Grice (1975); a continuación vamos a presentarlas brevemente, comenzando por Lakoff.

2.2.1. Lakoff (1973)

Como consideran varios investigadores, el trabajo de Lakoff es pionero en tratar de explicar el fenómeno de la cortesía (Bravo, 2004). Esta autora adopta el principio

de cooperación de Grice (1975) para elaborar las ideas principales de esta manifestación de respeto.

Lakoff (1973) propone, en primer lugar, la triple división de áreas de comportamiento pragmático: las presuposiciones del hablante sobre sus relaciones con el oyente, la situación del hablante en el mundo real en el momento de realizar el acto de habla y el grado en que se desea cambiar. Esta división encierra dos tipos de reglas básicas: *sea claro* y *sea cortés*, que diferencian dos tipos de comportamientos conversacionales. El primero, que funciona de manera semejante al principio de cooperación de Grice, pretende comunicar información o contenidos como primer objetivo; el segundo, que pretende delimitar la situación y su objetivo primario es mostrar buenos modales contiene las siguientes máximas:

- 1) No se imponga. (*Don't impose.*)
- 2) Ofrezca opciones. (*Give options.*)
- 3) Refuerce los lazos de camaradería. (*Make a feel good – be friendly.*)

La primera regla se refiere al mantenimiento de la distancia social. Esto requiere que el interlocutor no intente meterse en los asuntos del oyente, imponiéndosele directamente, pues se debe pedir permiso para preguntar sobre asuntos personales, como en el ejemplo: *¿Puedo preguntarle, si no es mucha indiscreción, cuánto le ha costado?* (Escandell Vidal, 2013: 148). El hablante lo expresa más sutilmente, en vez de decir *dime cuanto te ha costado*, que contiene una imposición alta, atenuando así la fuerza del enunciado.

La segunda regla puede funcionar al mismo tiempo que la primera, o sea, cuando aquella no resulta apropiada. Significa que, aunque haya equilibrio social entre los interlocutores, debido a la falta de familiaridad y confianza, el interlocutor debe ofrecer opciones de reacción. En el siguiente caso, por ejemplo: *Parece que la teoría no ha sido bien explicada*, el oyente puede rechazar esta aserción diciendo: *Sin embargo, es muy popular y famosa*. El hablante lo comunica de esta manera, evitando un posible disentimiento; intenta expresar su aserción, pero no quiere imponerse.

La tercera regla, por último, tiene relación con los interlocutores entre los que existe intimidad y cercanía. Su objetivo consiste en que el interlocutor se sienta bien, colocándolo en una situación agradable, mostrando interés por sus asuntos, etc., como en el siguiente ejemplo propio: *¿Qué estudiamos ayer?*, que podría darse en una relación profesor-estudiantes. Con el plural de primera persona se implica a sí mismo, mostrando así interés por la situación de sus estudiantes, dándoles el “*feel good*”.

Lakoff reconoce que su teoría no intenta proporcionar una sistematización de la cortesía completa y universal, y señala que la preferencia de las reglas puede ser diferente, dependiendo de las variaciones culturales y de cada individuo en concreto.

2.2.2. Leech (1983)

Al igual que Lakoff, el estudio de Leech (1983) también parte del principio de cooperación de Grice (1975), e incrementa el número de principios y máximas que gobiernan la comunicación interpersonal, desarrollándolos como el principio de

cortesía; este se considera un importante complemento del primero, ya que puede servir para explicar casos excepcionales del principio de cooperación.

El principio de cortesía contiene las siguientes máximas y cada una tiene una doble faceta: la negativa y la positiva, que están relacionadas con la minimización de ilocuciones descorteses y la maximización de ilocuciones corteses, respectivamente:

1) Máxima de tacto: minimice el coste para el otro, maximice el beneficio para el otro.

2) Máxima de generosidad: minimice el beneficio para sí mismo, maximice el coste para sí mismo.

3) Máxima de aprobación: minimice el desprecio del otro, maximice el aprecio del otro.

4) Máxima de modestia: minimice el aprecio hacia sí mismo, maximice el desaprecio hacia sí mismo.

5) Máxima de acuerdo: minimice el desacuerdo entre usted y el otro, maximice el acuerdo entre usted y el otro.

6) Máxima de simpatía: minimice la antipatía entre usted y el otro, maximice la simpatía entre usted y el otro.

Las cuatro primeras presentan escalas bipolares: escala de coste-beneficio, escala de aprecio-desprecio; las otras dos son unipolares y están relacionadas con la escala de acuerdo y de simpatía.

De ellas queremos destacar especialmente la escala de coste-beneficio, según la cual, a mayor beneficio para el oyente le corresponde mayor grado de cortesía; mayor coste para el oyente, menos cortesía. En este sentido, la relación entre el coste para el oyente y el grado de cortesía es inversamente proporcional, y entre beneficio y cortesía resulta directamente proporcional. Por ello, un ofrecimiento puede resultar cortés debido al beneficio que implica para el oyente, y la amenaza, al contrario, será descortés dado el coste.

De acuerdo con Leech (1983), la cortesía se concentra en el otro más que en uno mismo, por lo que las máximas de tacto y de aprobación son relativamente más importantes que las de generosidad y modestia. Por otro lado, dentro de cada una de estas máximas, las submáximas relacionadas con la cortesía negativa o la minimización de ilocuciones descorteses tienen mayor peso que las relacionadas con la cortesía positiva. Un último aspecto a resaltar es que este autor cree que la cortesía hacia el interlocutor en general es más importante que la cortesía hacia una tercera persona, aunque esto no se ve reflejado en las máximas anteriores.

Cabe mencionar, por otro lado, y en lo tocante a nuestro tema de estudio, que Leech (1983: 150) reconoce la existencia de una variación transcultural, y señala que las diferentes culturas pueden conceder más importancia a máximas distintas, aunque estas sean más o menos universales. En su opinión, las culturas mediterráneas, verbigracia, valoran más la máxima de generosidad que la máxima de modestia, mientras que, por el contrario, esta última se valora especialmente en las culturas orientales, como la china o la japonesa.

Como puede verse, y al igual que afirma Nieto (1995: 51), la contribución más destacable de Leech al estudio de la Pragmática ha consistido en dar una dimensión más social y más conectada con el uso que la que presentaban los estudios iniciales de Grice.

Sin embargo, es de señalar que también ha recibido críticas relativas a la distinción que realiza entre los dos tipos de cortesía: la primera, la cortesía relativa que depende de las posiciones sociales de los interlocutores (contexto, situación, etc.), y la segunda, la cortesía absoluta, que se refiere a ciertos actos de habla. Según este autor, algunas ilocuciones, como los ofrecimientos, son inherentemente descorteses y otras, el caso de las órdenes, son inherentemente corteses. Esta propuesta fue criticada por, entre otros, Sifianou (1992: 29), que afirmó que no es posible definir una acción como intrínsecamente descortés fuera de su contexto cultural o incluso situacional. Martínez-Cabeza (1997: 232) también critica la propuesta de la existencia de actos intrínsecamente corteses o intrínsecamente descorteses de Leech, señalando a modo de ejemplo que agradecer a alguien que esté cumpliendo con su cometido puede resultar descortés, mientras que exhortar a alguien a aceptar una invitación puede ser muy cortés.

2.2.3. Brown y Levinson (1987)

El estudio de Brown y Levinson (1987) se considera el más desarrollado e influyente para la conceptualización de la cortesía y ha tenido un amplio impacto

entre los investigadores. Estos autores vinculan la cortesía con el concepto de imagen derivado de Goffman (1967); para ellos, cada individuo tiene y reclama para sí una cierta imagen pública que quiere conservar, ya que es algo tan vulnerable que todos tratan de protegerlo. Dicha imagen tiene dos aspectos:

1) Imagen negativa (*negative face*): deseo de tener libertad de acción, de no sufrir imposiciones por parte de los demás y de dominar el propio territorio.

2) Imagen positiva (*positive face*): deseo de ser apreciado por los demás y de que otros compartan los mismos deseos.

Brown y Levinson (1987) afirman que muchos actos de habla amenazan la imagen, como es el caso de los actos directivos. Los autores proponen que, cuando el hablante decide realizar el FTA (*Face-Threatening Act*)², deberá elegir entre las cuatro grandes clases de estrategias existentes, como se expone a continuación:

A. Llevar a cabo el FTA directamente y sin acción compensatoria: se refiere a realizar el acto amenazante de manera directa, clara y sin utilizar ninguna estrategia de cortesía particular.

Los hablantes optan por realizar los actos sin minimizar en absoluto la amenaza de la imagen por varias razones: cuando el deseo de eficacia está por encima de la imagen del oyente y la imagen resulta irrelevante —por ejemplo, en las situaciones urgentes como pedir socorro y llamar la atención—; cuando la importancia de la imagen puede ser ignorada o resulta irrelevante —por ejemplo, en instrucciones—, o,

² Actos de habla amenazantes para la imagen.

por último, cuando la realización del FTA se lleva a cabo en interés del oyente, por ejemplo, en los consejos, ofrecimientos, advertencias, etc.

*Give me just one more week!*³

Listen, I have got an idea.

Careful! He is a dangerous man.

(Politeness: some universals in language usage: 96, 96, 98)

B. Llevar a cabo el FTA directamente con acción compensatoria usando cortesía positiva: se refiere a realizar el FTA con una reparación dirigida a la imagen positiva del oyente. En este caso el oyente espera que sus deseos sean considerados como apreciados. Existen tres tipos de mecanismos de expresión de la cortesía positiva:

1) El hablante puede expresar la existencia de una base común (*common ground*), indicando que el hablante y el oyente pertenecen a un mismo grupo de personas que comparten deseos específicos. El oyente puede conseguirlo mediante varias acciones: señalar que alguno de los deseos del oyente es interesante o admirable para él, resaltar el compañerismo de un mismo grupo o de una misma categoría o dar énfasis a la perspectiva común con el oyente.

Goodness, you cut your hair! By the way, I came to borrow son flour.

Bring me your dirty clothes to wash, honey/darling /Johnny.

You really sort of botched it, didn't you?

(Politeness: some universals in language usage: 103, 108, 117)

2) El hablante puede expresar que tanto él como el oyente son colaboradores en la misma actividad. Para ello, el hablante puede: señalar que conoce los deseos del

³ En este apartado, solo mencionaremos algunos ejemplos extraídos de Brown y Levinson (1987), no deteniéndonos en ejemplificar cada subestrategia.

oyente y se muestra sensible a ellos, expresar algún tipo de reflexión sobre sus deseos e indicar que los deseos del hablante también favorecen a los del oyente.

Look, I know you want the car back by 5.0, so should I go to town now?

You will lend me your lawnmower for the weekend, I hope/I won't you/I image.

Let's have a cookie, then.

(Politeness: some universals in language usage: 125, 126, 127)

3) El hablante puede manifestar la cortesía positiva satisfaciendo directamente alguno de los deseos del oyente como se ve en el siguiente ejemplo: *Si atiendes mi súplica de no irte de casa, puedo hacer que Sifeng regrese (La tempestad: 145).*

C. Llevar a cabo el FTA directamente con acción compensatoria usando cortesía negativa: esta estrategia se orienta a la satisfacción de la imagen negativa del oyente, que su libertad e intenciones no sean obstaculizadas. Podemos encontrar cinco formas generales de expresión de la cortesía negativa:

1) El hablante puede expresar directamente su deseo con franqueza. Aunque este comportamiento choca en cierto grado con la imagen del oyente, sí es posible minimizar la imposición mediante una acción concisa, evitando la carga añadida de la prolijidad y la ambigüedad. Una de estas estrategias puede ser que el acto sea convencionalmente indirecto, como es el caso de *Can you please pass the salt?* *(Politeness: some universals in language usage: 133).*

2) El hablante puede evitar toda suposición de que lo implicado por el FTA es deseado por el oyente. Esto incluye evitar la suposición sobre el propio oyente, lo que es relevante, interesante o digno de su atención. Esta estrategia también incluye los

deseos de no ejercer coacción sobre el oyente y de no asumir que es capaz o desea llevar a cabo el acto amenazante.

John is a true friend.

He really did run that way.

(Politeness: some universals in language usage: 145, 147)

3) El hablante puede llevar a cabo el FTA evitando ejercer coacción sobre la respuesta del oyente cuando el FTA incluye algún tipo de predicción sobre el modo de actuar de este. Una manera de evitar la coacción es dar al oyente la opción de no llevar a cabo el acto; de la misma forma, el hablante puede eludir la suposición de que el oyente es capaz de llevar a cabo el FTA, o, por último, el hablante puede asumir que es poco probable que el oyente lleve a cabo el acto.

Could you do X?

Perhaps you'd care to help me.

I just want to ask you if I can borrow a tiny bit of paper.

(Politeness: some universals in language usage: 173, 175, 177)

4) El hablante puede comunicar el deseo del oyente sin oponerse a él, indicando que es consciente de las exigencias de la imagen negativa del oyente, y que las toma en consideración para llevar a cabo el FTA.

I'm sure you must be very busy, but...

I hope you will forgive me if...

Can you possibly help me with this, because there's no one else I could ask.

(Politeness: some universals in language usage: 188, 189, 189)

5) El hablante puede ofrecerle al oyente una compensación de otros deseos

particulares relacionados con la imagen negativa como vemos en el ejemplo *I'd be eternally grateful if you would...* (*Politeness: some universals in language usage: 210*), en el que el hablante compensa el FTA manifestando explícitamente su agradecimiento al receptor.

D. Llevar a cabo el FTA indirectamente: esta estrategia se realiza a través de expresiones indirectas en vez de emitir la intención comunicativa directamente, logrando, de esta manera, que la responsabilidad de la interpretación recaiga sobre el oyente.

1) El hablante puede procurar implicaturas conversacionales a través de indicios desencadenados por la violación de las máximas de Grice, lo que moverá al oyente a buscar una interpretación que le permita entender la violación de las máximas griceanas como se comprueba en el ejemplo *It's cold in here* (*Politeness: some universals in language usage: 215*), que sirve para pedir al oyente que cierre la ventana.

2) El hablante puede elegir ser vago o ambiguo para comunicar intenciones mal definidas, por ejemplo, *Looks like someone may have had too much to drink* (*Politeness: some universals in language usage: 226*), que puede ser una forma sutil de realizar una crítica.

Cada una de estas estrategias tiene ventajas específicas que harán que el hablante decida cuál escoger. Con el fin de elegir una estrategia apropiada para realizar un acto de habla, se debe considerar previamente el riesgo potencial del FTA; en otras

palabras, calcular la gravedad del acto contra la imagen (W) sobre la base de las tres variables sociales, como resumimos en la siguiente fórmula:

$$W = D (S, H) + P (H, S) + R$$

1) P (H, S): poder relativo (*power*) del destinatario con respecto al emisor.

2) D (S, H): distancia social (*distance*), influye sobre el grado de familiaridad y contacto entre los interlocutores.

3) Rx: grado de imposición (*ranking of imposition*) de un determinado acto con respecto a la imagen pública.

Brown y Levinson (1987) afirman que un observador puede darse cuenta de la relación interpersonal existente entre dos interlocutores, si son amigos íntimos o no, observando los actos de habla llevados a cabo en la comunicación verbal, ya que los interlocutores de una cultura determinada pueden realizar distintos actos de habla según su creencia; con esto se refieren a la evaluación de la distancia social, del poder relativo y del grado de imposición estimados por el hablante. La combinación de estos tres factores puede ofrecer un marco adecuado para comparar diferencias transculturales en el ámbito de la cortesía, con el fin de elegir una estrategia apropiada para el contexto.

2.3. La cortesía desde un punto de vista intercultural

A pesar de la importante aportación del modelo de Brown y Levinson (1987), numerosas críticas se centran en el concepto de imagen y subrayan que la relación entre una forma lingüística y la función social debe explicarse por la variedad de contextos sociales y culturales. El argumento de la definición del concepto de imagen, por ejemplo, no ha sido comprobado en las culturas no occidentales, donde la interacción personal no se centra en el individualismo, sino en la comunidad (Matsumoto, 1988, 1989; Ide, 1989), o donde la cortesía distingue diferentes significados morales o valores normativos (Gu, 1990). Aunque reconocemos la universalidad de algunos aspectos de la cortesía en la comunicación intercultural, debemos darnos cuenta de, así como valorar, las diferencias existentes en dicho campo. En este sentido, a continuación, pretendemos presentar los más importantes aspectos de la cortesía desde un punto de vista intercultural.

2.3.1. Contraste entre los conceptos de imagen en chino y en español

Hu (1944) afirma que en chino la imagen puede distinguirse según dos criterios desde un punto de vista filosófico: 面子/*miànzi* y 脸/*liǎn*, los cuales difieren en gran medida de la conceptualización de imagen positiva y negativa propuesta por Brown y Levinson. La primera hace referencia a la buena reputación o al prestigio que se obtiene en la vida mediante el éxito y la ostentación; la segunda, por otro lado, tiene que ver con el respeto profesado por parte de un determinado grupo social a uno de

sus miembros debido a que ha demostrado tener una buena reputación moral.

En cuanto a la cuestión de la pérdida de estas dos imágenes, la lesión a la 脸/liǎn resulta mucho más grave que la lesión a la 面子/miànzi, puesto que la primera implica una condena del grupo social por un comportamiento inmoral o socialmente desagradable; la segunda supone la pérdida de la reputación o prestigio propios, debido a algún fallo o alguna desgracia (Mao, 1994: 458). Por ejemplo, si alguien que fuera rico se volviera pobre por causas desafortunadas, podría perder su 面子/miànzi, pero no su 脸/liǎn. Sin embargo, cuando un adolescente pega o insulta a un anciano por alguna disputa, este puede perder su 脸/liǎn y al mismo tiempo la 面子/miànzi debido a lo inmoral de su actuación, ya que en la cultura china se considera que los mayores deben ser respetados por los jóvenes en cualquier circunstancia. Aunque la culpa fuera del anciano, el joven no podría tratarlo de una manera tan brutal.

Desde un punto de vista contrastivo, de acuerdo con Mao (1994), existen dos diferencias fundamentales entre las nociones de la imagen china y las propuestas de imagen realizadas por Brown y Levinson, diferencias que, a su juicio, contradicen el dictamen sobre la universalidad del concepto de imagen.

En primer lugar, en el modelo de Brown y Levinson (1987), la imagen se centra en el aspecto individual, solo tiene que ver con el público, cuando hay que mantener la imagen de los demás. La composición de la propia imagen no se somete a la presión externa o a la dinámica de interacción, sino que está relacionada con los deseos y necesidades individuales (Mao, 1994: 459). La connotación de la imagen en chino, sin embargo, está estrechamente vinculada con la opinión, el juicio de la

comunidad, la percepción de caracteres o de comportamientos individuales (Mao, 1994: 460). En este sentido, la imagen china abarca tanto la dimensión individual como la comunitaria, está condicionada por la participación de otros y se gana a través de un proceso de interacción.

La segunda diferencia consiste en el contenido de la imagen. Brown y Levinson distinguen la imagen positiva y la negativa. Esta última se refiere al deseo individual de tener libertad de acción, de no sufrir imposiciones por parte de los demás. Sin embargo, la 面子/*miànzi* implica la necesidad de lograr el reconocimiento público de la reputación; obtenerla está vinculado a ganarse el reconocimiento del respeto de su comunidad, más que el reconocimiento de la intención de libertad de acción. Además, el funcionamiento de 面子/*miànzi* también es recíproco, como señala Mao (1994: 461):

By giving *miànzi* to others, one also reinforces one's own *miànzi*, because such an act lends credence to one's *miànzi* as well.

Otro argumento esgrimido por Mao es que, aunque la 面子/*miànzi* está vinculada a la actitud de respeto que puede relacionarse con la imagen negativa de Brown y Levinson, la imagen negativa implica un deseo de dominar su propio territorio personal, pero la 面子/*miànzi*, en cambio, se centra en la dependencia del individuo del reconocimiento por parte de la sociedad de su estatus social y su reputación. En el caso de la 脸/*liǎn*, siempre según Mao (1994), se ve que comparte alguna connotación equivalente en cierto sentido con la imagen positiva, porque ambas se refieren al deseo de ser apreciado y aceptado por los demás. No obstante, la

semejanza solo se limita a este aspecto, las connotaciones morales de esta imagen china no están incluidas en la imagen positiva y estas representan más el reconocimiento social que el aprecio por el individuo. Sin embargo, la consideración de que la 脸/liǎn abarca mayor componente social no significa que esta imagen se encuentre fuera de la influencia de la interacción entre dos interlocutores. Por ejemplo, si un hablante contradice abiertamente las creencias de su interlocutor, puede expresar el desprecio estas creencias, por lo que amenazará la imagen positiva del oyente. O puede que el hablante realice el acto de manera sutil, mediante una estrategia *off-record* para proteger la imagen positiva del interlocutor. Este hecho, en chino, amenazará la 面子/miànzi del oyente, pero, si se repite durante varios días, puede amenazar también su 脸/liǎn, ya que este comportamiento puede representar un juicio negativo sobre el carácter del interlocutor por parte de su comunidad.

Por lo que estamos viendo, parece que la imagen pública en chino se orienta hacia una identidad social ideal y, sin embargo, las propuestas de imagen de Brown y Levinson tienden a una autonomía social ideal. Desde el punto de vista de los mismos hablantes, en comparación con el español, la imagen pública en chino parece más pasiva, ya que siempre está relacionada con la evaluación ajena; en este sentido, el deseo de dominar el propio territorio resulta secundario.

2.3.2. Principio de cortesía en chino

Por su parte, Gu (1990: 239) señala que la cortesía (礼貌/lǐmào) en chino

moderno abarca cuatro dimensiones fundamentales: respeto (*respectfulness*), modestia (*modesty*), cordialidad actitudinal (*attitudinal warmth*) y refinamiento (*refinement*). El respeto se refiere al aprecio positivo de uno mismo o a la admiración de otros debido a su imagen y estatus social, etc.; la modestia puede considerarse como la autodenigración (*self-denigration*); la cordialidad actitudinal atañe a la demostración de amabilidad, de atención y de hospitalidad de uno a otros y la última, el refinamiento, implica el cumplimiento de ciertas normas en el comportamiento hacia los demás.

Por otro lado, este autor afirma que el concepto de la cortesía en chino radica en dos principios importantes: sinceridad (*sincerity*) y equilibrio (*balance*). Un auténtico comportamiento cortés presenta sinceridad, y dicho comportamiento por parte de uno mismo reclama un comportamiento similar por parte de los demás.

Partiendo de estas nociones esenciales de la cortesía y de la teoría de Leech (1983), Gu (1990) establece dos máximas de cortesía en chino: máxima de autodenigración y máxima de fórmulas de tratamiento; posteriormente (1992), añade tres máximas más, que son: máxima de refinamiento, máxima de acuerdo y máxima de virtud-palabra-comportamiento. A continuación vamos a revisarlas detalladamente.

1) Máxima de autodenigración.

Esta máxima está compuesta por dos submáximas que son denigrarse a sí mismo y elevar a los demás, y que se basan en las nociones del respeto y de la modestia. La violación de dicha máxima —denigrar a los demás, por ejemplo— puede interpretarse

como un acto muy descortés; ensalzarse a sí mismo se considerará, en palabras de Gu (1990: 246), *arrogant, boasting or self-conceited*.

En el siguiente ejemplo presentado en su estudio (1990: 246), se muestra efectivamente esta máxima:

A: 您贵姓? / *Nín guì xìng?*

Your precious surname?

B: 小弟姓哪。 / *Xiǎodì xìng nǎ*

Little brother's surname is Li.

Cuando el interlocutor pregunta el apellido al oyente, lo ensalza mediante la expresión “precioso apellido”, y este le contesta denigrándose a sí mismo con el término “pequeño hermano”, indicando así su “inferioridad” con respecto al otro.

Esta máxima, como resalta Gu, es la más específica de la cortesía en la cultura china. Ante un elogio —por ejemplo, cuando un español dice *hablas muy bien el español*—, el hablante de chino puede rechazarlo, denigrándose a sí mismo: *no, lo hablo fatal*. Este hecho en español, sin embargo, puede considerarse descortés por haberlo rechazado directamente.

2) Máxima de fórmulas de tratamiento.

Esta máxima consiste en tratar al interlocutor de manera adecuada, y se basa en las nociones de respeto y de cordialidad actitudinal. El tratamiento no se limita a llamar la atención de los demás, abarca diversos aspectos sociales, como señala Gu (1990: 248-249):

The fact of addressing involves S's recognition of H as a social being in his

specific social status or rule, and S's definition of the social relation between S and H. It helps establish or maintain social bonds, strengthen solidarity, and control social distance (Gu, 1990: 248-249).

La violación de esta máxima, puede considerarse descortés o incluso una ruptura de algún tipo de orden social establecido.

En lo que respecta al empleo de fórmulas de tratamiento, depende de múltiples factores, entre los cuales hay que citar las relaciones de parentesco o de no parentesco (*kin or non kin*); superioridad e inferioridad en el ámbito político (*politically superior or inferior*); existencia o no de prestigio profesional (*professionally prestigious or non-prestigious*); existencia o no de familiaridad y de solidaridad interpersonales (*interpersonally familiar or unfamiliar, solidary or non-solidary*); sexo (*male or female*); edad (*old or young*); formalidad (*on a formal or informal occasion*); tipo de miembros (*family members or non-relatives*) o interacción ocasional (*in public or at home*).

En el funcionamiento de esta máxima también entra en juego la de autodenigración, por lo que en las fórmulas de tratamiento puede presentarse un fenómeno asimétrico, como en la relación de parentesco, según afirma Gu (1990: 252):

In the Chinese familial hierarchy, the elder brother/sister or uncle/aunt is superior to the younger brother/sister or nephew/niece. The latter's vocative use of former's kinship terms, therefore, is in conformity with the Self-denigration. But the former's use of the latter's kinship terms will be at odds with the maxim.

De este modo, podemos afirmar que, por lo que parece, en chino existe una

sistematización muy estricta en lo que respecta a las fórmulas de tratamiento, circunstancia que no se observa en español.

3) Máxima de refinamiento.

Esta máxima requiere que los interlocutores utilicen palabras refinadas, no malsonantes, y que se expresen de manera eufemística y no directa; algo que no es específico de la cultura china, aunque quizá en esta está más desarrollada.

En el primer caso, si un hablante dice *lárgate* en vez de *perdón, estoy ocupado* para rechazar una petición de su interlocutor, sin duda resulta muy descortés, por lo que en aras del mantenimiento de la cortesía debe escoger la segunda opción, más refinada y menos agresiva. En el segundo caso, el eufemismo sirve para no tocar directamente temas desagradables o hirientes para el oyente, como por ejemplo el fallecimiento de un familiar del interlocutor.

4) Máxima de acuerdo.

La siguiente máxima implica que los interlocutores procuren maximizar el acuerdo y armonía existente, intentando cada hablante al mismo tiempo satisfacer los deseos de su oyente.

Cuando el interlocutor tiene voluntad de criticar al oyente o expresar opiniones contrarias a las de este, puede, en primer lugar, elogiar, y criticar después. Es decir, el hablante debe afirmar primero el terreno común existente entre él y el oyente para proteger la imagen (面子/*miànzi* y 脸/*liǎn*) de este, y de este modo llevar a cabo una crítica cortés.

Gu (1992: 14) afirma que el ofrecimiento, la invitación y la petición no son descortesías para el hablante, pero exponen su propia imagen al interlocutor y esta puede verse amenazada cuando se rechazan. Esta máxima requiere que el oyente intente obedecer al hablante para llegar a un acuerdo y a una armonía.

5) Máxima de virtud-palabra-comportamiento.

Esta máxima consiste en comportarse o actuar de forma que se minimice el coste del oyente y maximice su beneficio; en los actos de habla (*conversational level*), se debe intentar maximizar el beneficio propio ofrecido por los demás y minimizar el coste para uno mismo, como comprobamos en el siguiente ejemplo de producción propia, en el que el hablante A se presta a realizar un recado a B, pese a que puede que tenga que dar una gran vuelta para ir a la biblioteca:

A. Pido el libro que necesitas por ti.

B. ¿Vas a la biblioteca?

A. Voy a hacer compras y paso por allí a propósito.

2.4. Actos de habla de petición

A la hora de definir lo que es una petición podemos escoger dos puntos de vista diferentes para hacerlo: desde el punto de vista de los actos de habla y desde el de la imagen pública.

En lo que respecta al primero, Álvarez (2005: 68) afirma que las peticiones consisten en influir en el ámbito del oyente con el propósito de que realice una determinada acción en beneficio propio, y que adoptan la forma de ruego cuando, por

cortesía, se intenta atenuar el efecto impositivo sobre el oyente, lo que generalmente se produce cuando entre los interlocutores no existe una relación de autoridad o de jerarquía. Blum-Kulka, House y Kasper (1989: 11) también destacan en su estudio que las peticiones son actos preventivos que expresan expectativas de los hablantes en relación con los oyentes con respecto a una acción prospectiva, verbal o no verbal.

Por otro lado, desde el punto de vista de la imagen pública, Brown y Levinson (1987) sostienen que en las peticiones el hablante intenta meterse en el territorio personal del oyente, amenazando así su imagen negativa.

Aunque las definiciones son diferentes, parece quedar claro que las peticiones imponen al interlocutor la realización del acto pedido. En la siguiente sección presentamos los aspectos del estudio en la producción de la petición, siguiendo el trabajo de Blum-Kulka, House y Kasper (1989).

2.4.1. Constituyentes de la petición

En primer lugar, observemos este ejemplo: *Lidia, ayer no fui a clase, ¿te puedo pedir tus apuntes? Te prometo que te los devolveré lo antes posible*⁴.

Una petición puede comprender varios componentes lingüísticos: a) marcadores de apertura (*alerters*): *Lidia*, b) movimientos de apoyo (*supportive moves*): *ayer no fui a clase, te prometo que te los devolveré lo más pronto posible*, y c) actos principales (*head acts*): *¿te puedo pedir tus apuntes?* (Blum-Kulka, House y Kasper, 1989: 17), y cada aspecto de la petición presenta características diferentes:

⁴ Ejemplo adaptado de Blum-Kulka, House y Kasper (1989: 17).

a) Marcadores de apertura: van antepuestos, sirven para llamar la atención del oyente antes de realizar el acto de habla; pueden ser fórmulas de tratamiento como las *nominales, títulos de cargo, sobrenombres, etc.*

b) Movimientos de apoyo: son elementos periféricos que modifican la intensidad de las peticiones (Binti Ismail, 2013: 52). Pueden ser *promesas, excusas, etc.*, que sirven para que el oyente realice el acto pedido.

c) Actos principales: son elementos fundamentales y se refieren a la propia petición, tienen dos dimensiones, que son tipos de estrategias (los veremos con más detenimiento en la siguiente sección) y perspectivas:

1) Orientación hacia el oyente:

¿Puedes prestarme tus apuntes?

2) Orientación hacia el hablante:

¿Puedo pedir tus apuntes?

3) Orientación neutra:

Necesito los apuntes de ayer.

2.4.2. Estrategias

En la clasificación de los actos principales, Blum-Kulka (1989) diferencia tres tipos de estrategias de acuerdo con el nivel de (in)directividad de las estrategias empleadas: estrategias directas, estrategias convencionalmente indirectas y estrategias no convencionalmente indirectas.

A. Estrategias directas: cuando un acto de habla se realiza por medio de la modalidad oracional convencionalmente asociada con su fuerza ilocutiva, se trata de un acto de habla directo, es decir, el significado literal suele estar relacionado con la fuerza ilocutiva, entre la expresión lingüística y la fuerza ilocutiva hay congruencia. En esta categoría puede incluirse las siguientes estrategias concretas:

1) Modo imperativo: el modo gramatical de la locución determina su fuerza ilocutiva e indica directamente el acto que va a llevarse a cabo por el oyente:

Cierra la puerta.

Pásame la sal.

2) Performativos: la fuerza ilocutiva de la locución está explícitamente determinada:

Te ruego que cierres la puerta.

Te pido que me pases la sal.

3) Performativos evasivos: la fuerza ilocutiva de la locución está modificada por expresiones evasivas:

Te pediría que cierres la puerta.

Te pediría que me pases la sal.

4) Declaraciones de obligación: la locución declara la obligación del acto que va a llevar a cabo el oyente:

Tienes que cerrar la puerta.

Tienes que entregar tu trabajo.

5) Declaraciones de deseo: la locución declara el deseo de que el oyente lleve a cabo el acto:

Quiero que cierres la puerta.

Espero que entregues tu trabajo lo antes posible.

B. Estrategias convencionalmente indirectas: la convención del contenido proposicional y las formas lingüísticas se combinan para indicar su fuerza ilocutiva.

Sus variedades son:

1) Fórmulas de sugerencia: la locución se formula como una sugerencia.

¿No sería bueno cerrar la puerta si tenemos frío?

Si has acabado tu trabajo sería bueno entregarlo lo antes posible.

2) Preparadores de interrogación: la expresión se refiere a condiciones preparatorias, como la capacidad o la voluntad.

¿Podrías cerrar la puerta, por favor?

¿Quieres entregar tu trabajo un poco antes?

C. Estrategias no convencionalmente indirectas: el conocimiento compartido de las personas que interactúan determina la fuerza ilocutiva del acto de habla. Este tipo de indirectividad a veces no es lingüística (por ejemplo, el uso de insinuaciones en vez de formas lingüísticas para realizar un acto de habla). Comprenden las siguientes variedades:

1) Indicio fuerte: la locución atañe a los elementos parciales pertenecientes a la petición.

Has dejado tu habitación muy desordenada, la habitación se ve un poco desordenada

(Para pedir al oyente que recoja la habitación).

2) Indicio débil: la locución no indica la propia petición, pero puede interpretarse según el contenido.

No puedo encontrar mis libros (para recoger la habitación).

Los actos de habla indirectos protegen efectivamente la imagen del oyente mitigando la fuerza ilocutiva, aunque este hecho, sin embargo, no observa las máximas de cantidad, relación y modalidad del principio de cooperación de Grice (1975). Haverkate (1994), por su parte, señala que la cortesía entra en vigor cuando la gente no observa el principio de cooperación.

3. METODOLOGÍA

En el presente capítulo vamos a exponer la metodología aplicada en nuestro estudio; presentaremos, en primer lugar, los instrumentos de investigación y de análisis estadístico y, a continuación, introduciremos al lector en los procesos de recogida de los actos de habla. En los siguientes apartados, explicaremos el diseño situacional basado en las tres variables sociales existentes: la distancia social, el poder relativo y el grado de imposición, y elaboraremos diversas codificaciones de estrategias que se pueden emplear en los actos principales (*head acts*), en los movimientos de apoyo (*supportive moves*) y en los marcadores de apertura (*alrterers*) tanto en chino como en español, tomando como modelo el estudio de Rue y Zhang (2008). Finalmente, examinaremos las dificultades observadas en los análisis, proponiendo a continuación métodos para su solución.

3.1. Instrumento de investigación

El primer problema metodológico al que nos enfrentamos radica en la manera de recoger los datos lingüísticos que nos permitirán realizar los posteriores análisis. Díaz Pérez (2001: 191) señala que idealmente los datos deberían obtenerse de la lengua utilizada en condiciones naturales, sin embargo, en muchas ocasiones es imposible recopilar muestras de habla totalmente natural.

Los principales métodos de recogida de muestras lingüísticas son la utilización de cuestionarios para completar el discurso (CCD), el juego de rol y la observación etnográfica. Entre ellos, han sido los CCD los empleados con mayor frecuencia en las investigaciones, como es el caso de los estudios de los siguientes autores: Bergman y Kasper (1993), Blum-Kulka y Olshtain (1986), Genoz (1996, 1999), Díaz Pérez (1999) y otros más. Fueron Levenston y Blum-Kulka (1978) quienes lo utilizaron por primera vez en el estudio de simplificación léxica, y se adaptó después a la investigación sobre los actos de habla que realizó este último (1982). Suelen ser cuestionarios escritos que describen distintas situaciones comunicativas diseñadas según las variables sociales que se consideran en los estudios; se componen de diálogos cortos con líneas vacías, donde los informantes deben escribir las respuestas que creen apropiadas de acuerdo con el contexto de la situación, produciendo, de esta manera, los actos de habla en cuestión.

El método del juego de rol, asimismo, también presenta descripciones del contexto para la realización de un determinado acto de habla; sin embargo, la

diferencia reside en que los informantes deben responder oralmente, y no por escrito como en el caso anterior, para completar el discurso. Dicho método ha sido utilizado en los estudios de Cohen y Olshtain (1989), Fukushima (1996), García (1989), Held (1996), etc.

Estos dos métodos citados, aunque se han empleado en gran medida, también presentan problemas a la hora de obtener muestras de habla natural, ya que introducen a los informantes forzosamente en situaciones imaginadas o artificiales, por lo que, en consecuencia, los datos obtenidos pueden perder la naturalidad.

Por último, con respecto a la observación etnográfica, podemos decir que se refiere al uso de datos extraídos de conversaciones auténticas y espontáneas para la investigación en cuestión. A pesar de su importante ventaja en la recogida de recursos de habla natural, es un método escasamente utilizado, debido a la dificultad que presenta el recoger datos suficientes para el análisis; asimismo, para producir un determinado acto de habla en varias situaciones espontáneas, hace falta contar con una gran cantidad de tiempo, por lo que dicho método estará excluido de nuestro planteamiento de trabajo.

Considerando tanto las ventajas como los inconvenientes presentes en cada método mencionado anteriormente, hemos decidido optar por el empleo de obras literarias como instrumento de investigación, debido a las siguientes razones:

1) Detalle situacional: en comparación con las situaciones diseñadas en los CCD y en el juego de rol, que son ficcionales y están exentos de complejidad estructural,

las situaciones presentadas en las novelas literarias son más detalladas, es decir, complejas, y están bien descritas debido a la importancia de los hechos que están sucediendo, aunque sea en el mundo ficcional. Por este motivo, los actos extraídos de los diálogos estarán mucho más contextualizados y serán ricos en matices pragmalingüísticos y en variedad de situaciones.

2) Diversidad situacional: las obras literarias contienen una mayor variedad de situaciones distintas que pueden dar lugar a la producción de diferentes actos de habla, y esto resulta beneficioso a la hora de analizar la influencia de la variación situacional sobre la realización de los actos de habla de petición. En los CCD y el juego de rol, normalmente, los investigadores no pueden diseñar muchas situaciones distintas, teniendo en cuenta a los informantes, ya que existen otros aspectos de mayor importancia y puede resultar una pérdida de tiempo.

3) Diversidad de identidad: las identidades de nuestros informantes, es decir, la de los personajes de las obras literarias, serán muy variadas, ya que aparecen una gran cantidad de relaciones protagonizadas por interlocutores pertenecientes a diferentes clases sociales, aspecto que es un factor determinante en el acto de habla.

4) Cantidad de datos: en los dos primeros métodos, el número de informantes será determinado, por lo tanto la cantidad de actos de habla producidos también será fija. En cambio, en las obras literarias podemos recoger un mayor número de muestras de peticiones, y esto favorece el análisis cuantitativo, el cual es imprescindible en esta línea de investigación.

La recogida de actos de habla en obras literarias es circunstancial; es decir, no

somos capaces de controlar la cantidad de peticiones que vamos a hallar en cada obra, ya que en algunas aparecen más y en otras menos. Sí podemos decir que, en comparación con las novelas españolas, en las chinas aparecen muchas menos peticiones, por lo que, teniendo en cuenta este problema, hemos decidido utilizar siete obras chinas y cuatro novelas españolas.

Obras utilizadas en chino:

1) *La tempestad* [雷雨]

Es una obra teatral de Cao⁵ Yu escrita en 1933 y publicada en el año siguiente. Cuenta la trágica historia de la familia del señor Zhou, que acaba con la muerte de sus dos hijos y una joven. Esta obra no solo logró un gran éxito en el ámbito teatral en China, sino que también, al poner al descubierto y criticar la depravación moral de aquella sociedad, tuvo un importante impacto social. Los actos de habla escogidos han sido producidos entre interlocutores pertenecientes a diferentes clases sociales, factor que sin duda ha dotado a nuestro corpus de una mayor riqueza de recursos lingüísticos.

2) *La casa de té* [茶馆]

Es también una obra de teatro, esta vez de Lao She, apodo del Shu Qingchun, que se publicó en el año 1957. El argumento de esta obra transcurre cincuenta años de historia, desde la derrota del movimiento reformista hasta finales de la dinastía Qing en 1898 hasta la víspera de la fundación de la República Popular China (1949). Los

⁵ En chino el apellido siempre está antepuesto.

sucesos se desarrollan, tal como indica el título, en una casa de té, donde entran y salen sucesivamente 67 personajes pertenecientes a todos los círculos sociales, revelando de esta manera, mediante sus conversaciones, los diversos acontecimientos históricos. Este hecho nos favorece a la hora de recoger actos de habla que puedan encajar en mayor grado dentro de las características lingüísticas de la lengua china, ya que algunos fenómenos pragmáticos revelados en el habla de una determinada clase de gente pueden ser menos representativos en el nivel general.

3) *El camello Xiangzi* [骆驼祥子]

Es otra obra narrativa del mismo autor, Lao She, y fue publicada por entregas durante los años 1936 y 1937. Describe la vida del protagonista, Xiangzi, en la segunda década del siglo XX. El lenguaje de esta obra es muy vivo, gracias a lo cual revela con nitidez las características de la lengua coloquial en la época en la que vivió el protagonista.

4) *Las baladas del ajo* [天堂蒜薹之歌]

Es una obra narrativa escrita por Mo Yan, ganador del Premio Nobel de Literatura en 2012, y publicada en el año 1988. Su argumento trata el tema del engaño por parte del Gobierno chino a su pueblo. Así, el Gobierno anunció a los campesinos a plantar ajos, prometiendo que los recogerán al final obteniendo un precio alto por ellos. Sin embargo, los campesinos descubren que es imposible venderlos debido a que los almacenes del Gobierno se encuentran repletos y tienen que pagar muchas comisiones. En consecuencia, los cultivadores se sublevan y ello causa una represión brutal,

siendo incluso algunos de ellos encarcelados. Por la clase social que protagoniza la historia, los actos de habla extraídos de esta obra revelan características coloquiales.

5) *Grandes pechos, amplias caderas* [丰乳肥臀]

Es una obra del mismo autor, Mo Yan, publicada en el año 1995. Resalta la grandeza de la figura femenina protagonista, Shangguan Lu, que ha criado sola ocho hijas y un hijo durante una época llena de penurias, la guerra de resistencia antijaponesa desarrollada en el siglo XX. En dicha obra se producen gran cantidad de conversaciones que resultan adecuadas para la extracción de los actos de habla.

6) *La fortaleza asediada* [围城]

En esta obra publicada en el año 1947, Qian Zhongshu, su autor, narra la historia de Fang Hongjian, hijo de un antiguo funcionario de la dinastía Qing, que marcha a estudiar a Europa al inicio de la guerra de resistencia antijaponesa y regresa con un falso título de doctorado con el que al final consigue trabajo como profesor universitario. Dado el diseño de la identidad del protagonista, los personajes que aparecen relacionados con él son en su mayoría gente refinada, es decir, tienen un nivel de educación relativamente más alto de lo normal. Por este motivo, los actos de habla producidos por estos personajes pueden considerarse más cultos que los de otras novelas.

7) *¡Vivir!* [活着]

Se trata de una obra publicada por Yu Hua en 1993, y habla de la vida del joven Fugui, el cual revela una inalterable voluntad de vivir por encima de las desgracias y

los golpes del destino. La historia atraviesa el periodo comprendido entre la Guerra Civil y la Revolución Cultural, por lo que la producción de actos de habla es muy variada.

Obras utilizadas en español:

1) Fortunata y Jacinta

Se trata de una novela perteneciente al siglo XIX y cuya autoría corresponde a Benito Pérez Galdós; la historia gira en torno a las vidas de dos mujeres a cuyos nombres el título de la obra hace honor. A pesar de que se trata de una época ciertamente alejada a la actual, la hemos escogido en consideración a la gran producción de actos de habla que incluye y la amplia variedad de clases sociales que refleja. Este último aspecto es muy importante, ya que de esta forma los materiales recogidos resultan más amplios, en lo que respecta a la diversidad de las características lingüísticas presentadas por personas de clases diferentes.

2) La colmena

Famosísima obra de Camilo José Cela, ganador del Premio Nobel de Literatura en 1989, y publicada en 1951, describe fielmente la vida cotidiana de la gente en la España de los años cuarenta del siglo XX. La ventaja de su utilización en el análisis pragmático consiste en que en ella aparece una gran cantidad de personajes (aproximadamente unos 290) pertenecientes a clases sociales muy diferentes. Esta circunstancia, al igual que hemos explicado en el caso anterior, resultará favorable a la hora de construir un corpus que pueda revelar un amplio uso del lenguaje, ya que

no nos limitaremos a reflejar las características de un grupo social determinado.

3) *El Jarama*

Se trata de una obra de Rafael Sánchez Ferlosio publicada en el año 1956, cuenta los sucesos vividos durante un día de domingo por un grupo de jóvenes de clase trabajadora que bajan al madrileño río Jarama para disfrutar su descanso en el campo. Una de sus principales características narrativas consiste en que su estructura es fundamentalmente dialogada, lo cual nos ha ayudado a recoger gran cantidad de peticiones que nos han permitido realizar una descripción fiel del habla coloquial.

4) *El tiempo entre costuras*

Novela escrita por María Dueñas Vinuesa, que obtuvo un gran éxito de ventas tras su publicación en 2009. Narra la vida de la joven modista Sira Quiroga durante la II Guerra Mundial y su papel como espía al servicio del bloque aliado. El lenguaje utilizado parece muy natural, por lo que hemos considerado la utilización de esta obra para la construcción de nuestro corpus

Los lectores pueden preguntarse por qué hemos escogido novelas tan diferentes, como por ejemplo, *Fortunata y Jacinta* —del siglo XIX— y *El tiempo entre costuras* —del XXI—. La explicación es que, en consideración a la propiedad del corpus, tenemos que tener en cuenta varias circunstancias a la vez: 1) traducción⁶, 2) estilo narrativo, 3) frecuencia de producción de los actos de habla, 4) abundancia situacional, 5) variedad de personajes, 6) verosimilitud y naturalidad de actos de habla, etc.

⁶ Sirve para evitar la posible mala interpretación de los actos de habla en español por parte de la propia investigadora debido a la falta de la competencia en esta lengua, la cual podría desviar los resultados del análisis.

Cuando citados aspectos se combinan, quedan pocas opciones para la elección de novelas. *Fortunata y Jacinta* o las novelas del siglo XX como *La colmena*, por ejemplo, cumplen todos estos requisitos. En cuanto a las diferencias entre la pragmática actual y la de los siglos anteriores, que obviamente pueden presentarse en los actos de habla —como es el caso del uso del pronombre *usted*—, también las hemos tenido en cuenta. Este tipo de problemas causados por el propio corpus es explicado detalladamente en el apartado de aclaración, donde presentamos asimismo métodos para su resolución.

3.2. Instrumento de análisis estadístico

En el presente estudio, utilizaremos un programa estadístico SPSS (Statistical Package for the Social Sciences).

En los análisis general y situacional, los datos obtenidos finalmente se van a analizar mediante Mann-Whitney U, que es una prueba no paramétrica aplicada a dos muestras independientes (chino y español). Se ha elegido dicha prueba dado que, si pretendemos realizar un análisis estadísticamente correcto, cuando la distribución de los datos no cumple los criterios paramétricos ya no es apropiado utilizar pruebas como T-test o one-way-ANOVA, etc.

En este estudio, la prueba Mann-Whitney U sirve para comprobar si existen diferencias significativas mediante la comparación de los promedios de las estrategias aplicadas en los actos de habla de petición en chino y en español. Los niveles

significativos (valor probabilístico) se determinan entre * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

De esta manera, analizamos tanto las semejanzas como las diferencias pragmáticas existentes en las dos lenguas en la producción de la petición.

3.3. Recogida de actos de habla de petición

Con el fin de recoger los actos de habla necesarios con más certeza, hemos leído cada obra literaria tres veces.

La primera lectura es superficial; con ella se determina cuál es su argumento y quiénes los personajes. Esto sirve para extraer los actos de habla de petición con acierto, ya que muchas veces, sin saber cuál es el contexto en general, es difícil determinar si se trata de peticiones o de otros tipos de actos de habla.

La segunda lectura es detenida y más reflexiva; sirve para escoger los actos buscados, objeto de nuestro estudio, tomando nota de sus páginas para una localización posterior rápida.

La tercera lectura se realiza trabajando con las traducciones, anotando las páginas de la traducción correspondiente a cada acto original.

Una vez realizados los pasos anteriores, hemos transcrito todos los actos escogidos en un documento, mediante el programa de tratamiento de textos Word, junto con las notas de las páginas de cada acto de habla. Finalmente y, antes de empezar a analizarlos, los hemos examinado con detenimiento para comprobar si todos eran peticiones, eliminando aquellos en los que habíamos escogido

erróneamente.

Después de extraer todos los actos de habla adecuados de las obras literarias elegidas para nuestro estudio, hemos diseñado la variación situacional basándonos en ellos.

3.4. Variación situacional

En el estudio de *La cortesía verbal en inglés y en español: actos de habla y pragmática intercultural* de Díaz Pérez (2003), en el que los cuestionarios para completar el discurso son el instrumento de investigación, el diseño situacional se basa en las siguientes tres variables: distancia social, poder relativo y grado de imposición. Según el modelo de Brown y Levinson (1987), dichas variables pueden ofrecer un marco para comparar diferencias transculturales en la cortesía con el fin de elegir una estrategia de cortesía apropiada para el contexto.

Partiendo de los argumentos anteriores, también emplearemos dichas tres variables para el diseño situacional. En total tendremos doce situaciones según la diversidad de la combinación de las variables, como muestra el formulario que presentamos a continuación. En las siguientes secciones vamos a exponer cómo se presentan los diferentes niveles de las variables en los actos de habla.

Tabla 3.1. Variación situacional

Distancia social	Poder relativo	Grado de imposición
Desconocidos (D+)	H=O	G+
	H<O	
	H=O	G++
	H<O	
Conocidos (D=)	H=O	G+
	H <O	
	H=O	G++
	H<O	
Muy conocidos (D-)	H=O	G+
	H<O	
	H=O	G++
	H<O	

3.4.1. Distancia social

En primer lugar, queremos explicar el concepto de distancia social; tal como sostienen Brown y Levinson (1987), tiene que ver con la frecuencia de interacción y, por su parte, Thomas (1995: 128) señala que:

It is best seen as a composite of psychologically real factors (status, age, sex, degree of intimacy, etc.) which together determine the overall degree of respectfulness within a given speech situation. In other words, if you feel close to someone, because that person is related to you, or you know him or her well or are similar in terms of age, social class, occupation, sex, ethnicity, etc., you feel less need to employ indirectness in say, making a request than you would if you were making the same request to a complete stranger.

Como vemos, según estos tres autores, la distancia social puede referirse a la familiaridad que atañe al grado de conocimiento previo y al grado de empatía. En este

sentido, cuanto mayor es la familiaridad, menor será la distancia social, por lo que los interlocutores pueden recurrir a estrategias menos indirectas en la realización de la petición.

Basándonos en lo anterior, en el presente trabajo trabajaremos con tres niveles de distancia social, que servirán de parámetros para diferenciar las relaciones interpersonales implicadas en los actos de habla: *desconocidos/conocidos/muy conocidos*.

1) Distancia social (+): entre personajes desconocidos que tienen estatus igual/desigual y que han tenido ninguna o poca relación social, existe la mayor distancia social, como en el caso de *autoridades y subordinados, tenderos y clientes*, etc.

2) Distancia social (=): entre personajes conocidos que tienen estatus igual/desigual, existe una distancia social neutra, por ejemplo, *amigos, colegas, compañeros*, etc.

3) Distancia social (-): entre personajes muy conocidos que tienen estatus igual/desigual, existe poca o ninguna distancia social, como *familiares, novios, matrimonios*, etc.

3.4.2. Grado de imposición

El grado de imposición, Díaz Pérez (2001: 204) lo interpreta como el esfuerzo que puede suponer para el oyente llevar a cabo la acción solicitada en el caso de las

peticiones. En este sentido, el grado de imposición está relacionado con el del esfuerzo que se requiere, es decir, el del coste que supone realizar el acto pedido. Sin embargo, su evaluación nunca se separa del contexto y de la situación en que están los interlocutores, como vemos en los siguientes ejemplos:

a) *Dame algo de comer.*

b) *Cómprame una botella de vino cuando vuelvas a casa.*

c) *Olvidate de eso.*

En el primer ejemplo alguien solicita a su interlocutor algo que llevarse a la boca; si el acto se dirige a un oyente que disfruta de una holgada situación económica, no le costará nada realizar el acto pedido; sin embargo, si se está dirigiendo a una persona con escasos recursos que tampoco tiene nada para comer, el grado de imposición será alto. En el segundo ejemplo el hablante solicita a su interlocutor que adquiera para él una botella de vino antes de regresar a casa; si el vino puede comprarse justamente en el camino de vuelta del oyente, no resultará nada difícil físicamente, pero si en el camino de regreso no hay ninguna tienda donde se venda vino y el hablante va a tener que caminar hasta una ubicada muy lejos, físicamente le va a suponer un importante coste o esfuerzo llevar a cabo dicha petición, por lo que el grado de imposición también será alto. Por último, en el tercer ejemplo, si el hablante pide al oyente que olvide algo insignificante, como un chiste que acaba de contar, no le va a resultar nada difícil realizarlo; no obstante, si lo que le está pidiendo que eche en el olvido es el rencor o el desamor, ello supone un gran esfuerzo mental, por lo tanto, el grado de imposición será alto.

Como se ve, un mismo acto de habla puede contener diferentes grados de imposición. En el presente estudio dicha variable social se va a diferenciar en dos niveles, basados en el coste o esfuerzo implicado por cada situación para llevar a cabo el acto solicitado:

A. Grado de imposición normal (G+): al oyente le supone un bajo coste mental, económico, físico, etc., llevar a cabo el acto pedido, como es el caso de los siguientes dos ejemplos; en el primero los hablantes piden a sus oyentes hablar dentro de la casa para no seguir estando de pie fuera y en el segundo la solicitud es que no se muevan para no ahuyentar al conejo que se pretende capturar:

(1) 有 话 到 里 面 去 讲, 好 不 好? 我 站 着 腿 有 点
Yǒu huà dào lǐmiàn qù jiǎng, hǎo bù hǎo? Wǒ zhàn zhe tuǐ yǒu diǎn
Haber palabras ir dentro ir hablar, ¿bueno no bueno? Yo estar de pie piernas un poco
酸 了。
suān le.
cansadas p.
Hablamos de eso dentro, ¿vale? Siento las piernas un poco cansadas de estar tanto tiempo de pie. (La fortaleza asediada: 266)

(2) Ya lo veo. No os mováis, por favor, no os mováis, que ya es mío. (El Jarama: 296)

B. Grado de imposición alto (G++): al oyente le supone un alto coste mental, económico, físico, etc., llevar a cabo el acto pedido. En el primer ejemplo que aportamos el hablante pide al receptor que libere al hijo del hablante, pues ha sido detenido por las autoridades, y en el segundo solicita al interlocutor que huya de la casa para estar junto a él:

(3) 把 我 的 孩 子 放 下 来, 一 切 由 我 承 担。

Bǎ wǒde háizi fàng xiàlái, yíqiè yóu wǒ chéngdān.

(Ba) mi niño dejar bajar, todo por yo asumir.

Suelta a mi niño, voy a ser responsable de todo. (Grandes pechos, amplias caderas: 356)

(4) Si quieres probarme que me quieres, huye de tu casa conmigo. (Fortunata y Jacinta: 207)

3.4.3. Poder relativo

Para tratar este aspecto, en primer lugar vamos a comentar el estudio *Imperatives in request: direct or impolite-observations from Chinese*, de Lee Wong (1994), en el que hemos observado varios problemas que se deben aclarar para evitar los mismos errores en este estudio. Esta autora también emplea el poder relativo para el diseño de algunas situaciones⁷, diferenciándolo en tres tipos: cuando el poder relativo es mayor, cuando el poder relativo es igual y cuando el poder relativo es menor. Algunos de sus ejemplos son dudosos o susceptibles de ser comentados, como vamos a hacer a continuación.

Las situaciones que aporta la autora para ejemplificar casos en los que el hablante tiene el poder relativo mayor sobre el oyente son las siguientes:

S. 11. Grandpa asks his grandson to answer the phone as he is reading newspaper.

S. 14. Mr. Huang, the manager wants his secretary to inform him the moment the long distance call he is waiting for comes through.

S. 17. An old lady pays a visit to her friend's daughter in hospital. When the young girl wants to get up from her bed, she tells her to lie down.

S. 26. At the airport a customs officer asks a female passenger to open her suitcase for inspection.

S. 29. A director in a department wants his chauffeur go to the station to meet his friend and

⁷ Solo mencionaremos las situaciones en las que el poder relativo está claramente marcado en el estudio, ya que algunas están analizadas según otros parámetros.

enquires whether he can be there by 4.00 p.m.

Sin embargo, es necesario señalar que en este caso, la situación 17 resulta dudosa, ya que lo que pide el hablante —que su oyente no se incorpore al verla— no redundaría en su propio beneficio y esto no es correlativo a la definición de la petición. El acto de habla que se va a producir en dicha situación, en realidad, pretende mostrar la atención o la cortesía hacia el oyente.

En la situación 11, por otro lado, el acto solicitado puede tener dos interpretaciones: 1) el abuelo pide algo —que conteste el teléfono por él, que se encuentra ocupado— al nieto sin ejercer el poder que tiene sobre él (en una familia los abuelos pueden tener poder sobre los nietos como los padres lo tienen sobre los hijos), 2) El abuelo ejerce el poder que tiene sobre su nieto. En el primer caso el acto puede interpretarse como una petición; en el segundo, sin embargo, un mandato, ya que, según Searle (1969), las condiciones preparatorias del mandato incluyen que el hablante esté en posición de autoridad sobre el oyente. En este punto es necesario aclarar que, en tales situaciones, el acto que se va a producir se considerará en nuestro estudio como mandato debido a costumbres rituales.

Partiendo igualmente de las condiciones preparatorias de Searle, los actos solicitados en el resto de las situaciones son mandatos, ya que se encuentran dentro del dominio de la autoridad de los hablantes.

Cuando el poder relativo entre los interlocutores es igual, las situaciones diseñadas por la autora son las siguientes:

S. 1. A customer in a restaurant has dropped a chopstick and asks for a replacement.

- S. 6. At the dinner table, Mrs. Lin asks her guest, Mr. y Mrs. Ma to help themselves to the special dish she has prepared for him.*
- S. 12. A passenger on a train wants his co-passenger sitting next to the window to open it.*
- S. 15. A student at the hostel wants to borrow his friend's bike to do some shopping.*
- S. 20. Mrs. Zhan asks her husband to buy sugar on his way home from work.*
- S. 22. Mrs. Lan's son is going abroad for further study. She visits hers friend, whose husband has just returned from the United States, for financial assistance.*
- S. 24. Anna is up on a ladder putting up Christmas decorations, she asks her male colleague to pass her some thumb-tacks.*
- S. 25. One neighbor asks another for some salt because midway through cooking has run out.*

De estos ejemplos nos gustaría destacar, en primer lugar, la situación 6, que claramente, a nuestro entender, presenta un acto que no debe ser considerado una petición, sino un ofrecimiento.

En segundo lugar, y relativo a la primera situación presentada, existe un pequeño detalle sobre las relaciones de camarero-cliente o tendero-cliente que debe ser clarificado. Debido a la competencia económica existente en el mercado, en las relaciones de este tipo los clientes suelen ser activos y los vendedores pasivos, ya que estos rebajan su estatus automáticamente para conseguir un mayor beneficio económico, presentando una relación asimétrica. En este sentido, los clientes pueden tener cierto poder para pedir servicios por su propia necesidad, y en este caso los actos de habla que se producen pueden ser mandatos. Sin embargo, Haverkate (2002: 19-20) afirma lo siguiente:

We may get an insight into this process by looking at communication situations characterized by predetermined roles of the interactants, such as those of shopkeeper and customer, and waiter and client. In these routine interactions, imperatives are conventionally interpreted as request and not as orders, due to

the fact that both speaker and hearer are aware that no power relation holds between them in the area of behavior involved.

Siguiendo a Haverkate, por tanto, y aunque puede resultar dudoso, en nuestro estudio clasificaremos tales casos como peticiones.

Continuando con el trabajo de Lee Wong, en las situaciones que diseña para ejemplificar casos en los que el hablante tiene el poder relativo menor sobre el oyente —que se exponen a continuación—, no hemos observado casos dudosos:

S. 4. A student asks his teacher what his test score is.

S. 7. A factory worker's son is in hospital and he asks his supervisor for an extended lunch break so that he can pay a visit to the hospital.

S. 9. David asks the librarian to help him locate a book.

S. 21. A little girl asks her mother to help her get a present for her friend's birthday.

Una vez que hemos explicado las situaciones en las que los actos de habla que se van a producir no deben ser considerados peticiones, vamos a ver cómo se presenta el poder relativo en las relaciones interpersonales, partiendo de las situaciones anteriores:

1) Cuando el hablante tiene el poder relativo mayor sobre el oyente: abuelo-nieto, jefe-empleado, oficial-pueblo, etc.

2) Cuando el poder es igual entre los interlocutores: camarero-cliente, pasajeros en un tren, amigos, matrimonios, colegas, vecinos, etc.

3) Cuando el hablante tiene el poder relativo menor sobre el oyente: estudiante-profesor, empleado-jefe, hijos-padres, etc.

En el estudio de Lee Wong (1994), y en muchos otros estudios no citados en los

que se estudian los actos de habla de petición, parece que, en el diseño situacional, los niveles del poder relativo se diferencian mediante el estatus social y la edad, como hemos visto anteriormente. Sin embargo, y aunque estos también pueden constituir un parámetro del análisis, creemos que no se debe evaluar de esta manera, ya que, siguiendo a Brown y Levinson (1994: 77):

P (H, S) is the degree to which H can impose his own plans and his own self-evaluation (face) at the expense of S's plans and self-evaluation. In general there are two sources of P, either of which may be authorized or unauthorized —material control (over economic distribution and physical force) and metaphysical control (over the actions of others, by virtue of metaphysical forces subscribed to by those others.)

Según lo anterior, esta variable está vinculada con el control material o no material —metafísico, dicen— del oyente sobre el hablante. Al mismo tiempo, estos autores mencionan un ejemplo concreto de petición de permiso señalando que cuando un empleado pide permiso a su jefe para fumar, es el jefe quien tiene el poder relativo sobre el empleado; sin embargo, cuando el jefe se lo pide al empleado, el poder relativo cambia, lo tiene este último. Como se ve, dicha variable no está necesariamente relacionada con el estatus o con la edad del oyente. Otro ejemplo ilustrativo sería el caso de un policía, que tiene el poder relativo para pedir el carnet de conducir a un conductor borracho y, sin embargo, cuando lo que le pide a dicho conductor es que le invite a cenar, dicho poder de autoridad-pueblo ya no existe. Por lo tanto, dicha variable, en una petición, podemos decir que nunca es estable, su evaluación siempre depende de la relación interpersonal, de las situaciones en que se

encuentran los interlocutores, de los tipos de actos pedidos, etc.

En un acto de habla de petición se presentan los siguientes procesos principales:

- 1) *H realiza la petición.*
- 2) *O comprende la fuerza ilocutiva emitida.*
- 3) *O decide realizar el acto pedido.*
- 4) *O realiza el acto pedido.*

Cuando la realización de la petición es nula, existen dos tipos de casos⁸:

- A. 1) *H realiza la petición.*
 - 2) *O no comprende la fuerza ilocutiva emitida.*
- B. 1) *H realiza la petición.*
 - 2) *O comprende la fuerza ilocutiva emitida.*
 - 3) *O decide no realizar el acto pedido.*

Podemos ver en el proceso que, cuando la petición llega al tercer paso, es el oyente quien controla la realización de la petición, si va a continuar o no. En este sentido, siempre es el oyente quien tiene el poder relativo sobre el hablante, ya que este “controla el acto pedido” del hablante. Este argumento confirma una vez más lo erróneo del diseño de Lee Wong, en lo que se refiere al caso de que el hablante tenga el poder relativo mayor sobre el oyente.

En nuestro estudio, diferenciaremos dos tipos del poder relativo:

⁸ No vamos a considerar el caso en que la realización es nula, ya que no es objetivo de nuestro estudio.

A. Entre los interlocutores, el poder relativo que existe entre el hablante y el oyente es simétrico ($H=O$). En este caso, no queremos decir que entre ellos no exista el poder relativo, ya que siempre existe y lo tiene el oyente, sino que, en comparación con el siguiente caso, el oyente puede mostrar un grado de control bajo sobre el acto pedido por el hablante, dado que, al llevar a cabo dicho acto, su efecto le puede afectar menos de manera negativa.

B. El oyente tiene el poder relativo sobre el hablante ($H<O$). El oyente puede mostrar un alto grado de control sobre el acto pedido por el hablante, pues, al llevar a cabo el acto pedido, su efecto le puede afectar más de manera negativa.

A continuación, vamos a exponer la variación de las peticiones que puede dar lugar a los dos tipos de poder relativo, basándose en las circunstancias contextuales:

A. Entre los interlocutores, existe el poder relativo simétrico ($H=O$).

(5) 你 先 停 一 停, 我 再 说 一 句 话。

Nǐ xiān tíng yí tíng, wǒ zài shuō yíjù huà.

Tú primero parar una vez parar, yo más hablar una palabra.

Espera un momento, tengo todavía algo que decirte. (La tempestad: 18)

Explicación del contexto: los dos interlocutores son criados de una familia rica; mientras están trabajando, el hablante pide al interlocutor que espere un momento para explicarle algún asunto personal.

Tipo: peticiones que no interrumpen en exceso la actividad habitual del oyente, como esperar a alguien, solicitar su compañía cuando está libre el hablante, darse prisa, etc.

(6) 姐姐，你 给 我 讲 笑话。
Jiějie, nǐ gěi wǒ jiǎng xiàohuà.
Hermana mayor, tú dar yo contar chistes.
Hermana mayor, cuéntame chistes. (La tempestad: 8)

Explicación del contexto: un niño pide a su hermana mayor que le cuente chistes.

Tipo: peticiones para animar el ambiente, solicitar información (no privada ni importante) como la hora, una dirección, etc.

(7) 你 先 给 我 问 他 一 声，我 有 点 旁 的 事，要
Nǐ xiān gěi wǒ wèn tā yì shēng, wǒ yǒu diǎn páng de shì, yào
Tú primero dar yo preguntar él una voz, yo tener algo otra cosa de asunto, querer
先 跟 他 谈 谈。
xiān gēn tā tán tán.
primero con él hablar hablar.
Avisale de mi parte que tengo algo que hablar con él. (La tempestad: 22)

Explicación del contexto: un hombre pide a su padre que transmita una información al señor de la familia donde este trabaja como criado.

Tipo: peticiones para transmitir algo inmaterial, como mensajes, recados, avisos, etc., o para poner a su alcance algo material como un libro, vaso, etc.

(8) 您 让 我 上 楼 去 吧。
Nín ràng wǒ shàng lóu qù ba.
Usted dejar yo subir edificio ir p.
Déjeme subir. (La tempestad: 26)

Explicación del contexto: una joven pide a su padre que le deje subir (a la planta de arriba).

Tipo: peticiones que resultan indiferentes para el oyente o son meramente

cortesés, como pedir permiso, conversación, estar en paz, etc.

- (9) 爸爸, 无论如何, 我在这儿的, 不能让妈知道的。
Bàba, wúlùnruǐhé, wǒ zài zhèr de shì, bù néng ràng mā zhīdào de.
Padre, de todas maneras, yo estar aquí de asunto, no poder dejar madre saber de.
Papá, de todas maneras, que no se entere de que trabajo aquí. (La tempestad: 31)

Explicación del contexto: una joven pide al padre que guarde el secreto de que ella está trabajando en un lugar donde su madre no le permite hacerlo.

Tipo: peticiones para guardar en secreto información cuyo contenido no está relacionado con el oyente, o no le importa o afecta demasiado —guardar información de los demás—.

B. Cuando el oyente tiene el poder relativo sobre el hablante (H<O).

- (10) 你跟你的长官说说, 饶了他们吧。
Nǐ gēn nǐde zhǎngguān shuō shuo, ráo le tāmen ba.
Tú con tus superiores hablar hablar, perdonar p. ellos p.
Diles a tus superiores que le dejen en libertad. (Grandes pechos amplias caderas: 245)

Explicación del contexto: una mujer pide a su yerno, que ostenta un cargo político, que libere a familiares detenidos por problemas políticos.

Tipo: peticiones que pueden crear problemas al oyente, como pedir que libere a presos, que haga trampas en una selección política, etc.

- (11) 爸爸, 您别又穷疯了, 胡说八道的。
Bàba, nín bié yòu qióng fēng le, húshuōbādào de.
Padre, usted no otra vez pobre loco p, decir disparates de.
Papá, estás loco por la pobreza, no digas disparates. (La tempestad: 16)

Explicación del contexto: una joven pide a su padre que no diga disparates que estén relacionados con ella.

Tipo: peticiones para modificar lo creído y pensado, como pedir a alguien que no hable de cierta manera, que cambie de creencias, de opiniones, etc.

(12) 您 把 老爷 的 鞋 再 擦 擦 吧。

Nín bǎ lǎoyé de xié zài cā ca ba.

Usted (ba) señor de zapatos otra vez lustrar lustrar ba.

Lustre mejor esos zapatos del señor. (*La tempestad*: 16)

Explicación del contexto: los interlocutores —una joven y su padre— son criados de un señor rico; la primera pide al segundo que lustre bien los zapatos del señor, ya que es trabajo del padre.

Tipo: peticiones que conllevan la intención de meterse en asuntos o trabajos ajenos.

(13) 孩子, 让 我 看看 你。

Háizi, ràng wǒ kàn kan nǐ.

Hija, dejar yo mirar mirar tú.

Hija, déjame mirarte bien. (*La tempestad*: 72)

Explicación del contexto: una mujer pide a su hija que le deje tocar y mirar su cara.

Tipo: peticiones para manipular algo que está en posesión del oyente, como dejar a alguien mirar, observar, tocar, utilizar, etc., cosas que pertenecen al interlocutor.

(14) 孩子, 你 不要 怪 妈 心 狠, 妈 的 苦 说

Háizi, nǐ búyào guài mā xīn hěn, mā de kǔ shuō

Hija, tú no reprochar madre corazón duro, madre de sufrimientos hablar

不 出。

bù chū.

no salir.

Hija, no me reproches de tener corazón duro, tengo mis razones que me atormentan sin poder hablar de eso. (La tempestad: 161)

Explicación del contexto: una mujer ha obligado a su hija a hacer algo que está en contra de su voluntad, por lo que le pide que no la riña.

Tipo: peticiones para controlar una emoción, un estado psicológico o mental, como pedir al oyente que ría o lllore por algo.

(15) 回来, 我 请 你 略微 坐 一 坐。

Huílái, wǒ qǐng nǐ lüèwēi zuò yì zuò.

Volver, yo por favor tú poco sentarse uno sentarse.

Vuelve, quiero que te sientes un momento. (La tempestad: 63)

Explicación del contexto: la situación en que están los interlocutores es muy compleja. En la obra de *La Tempestad*, el hablante —Zhou Fanyi— es la madrastra del oyente —Zhou Ping—, pero los dos eran amantes en secreto. Zhou Ping quiere terminar una relación tan inadecuada, y siempre intenta evitar el encuentro y la conversación con esta, sin embargo, Zhou Fanyi todavía lo quiere. En este acto de habla, la mujer le pide que se siente un rato para hablar de sus asuntos personales.

Tipo: peticiones que están en contra de la voluntad del oyente.

Tabla 3.2. Poder relativo simétrico (H=O)

Tipos	Ejemplos
<p>Peticiones que no interrumpen en exceso la actividad habitual del oyente, como esperar a alguien, solicitar su compañía cuando está libre el hablante, darse prisa, etc.</p>	<p>你先停一停，我再说一句话。 / <i>Nǐ xiān tíng yì tíng, wǒ zài shuō yí jù huà.</i> <i>Espera un momento, déjame decirte una palabra más. (La tempestad: 18)</i></p>
<p>Peticiones para animar el ambiente, pedir información (no privada ni importante): preguntar la hora, una dirección, etc.</p>	<p>姐姐，你给我讲笑话。 / <i>Jiějie, nǐ gěi wǒ jiǎng xiàohuà.</i> <i>Hermana mayor, cuéntame chistes. (La tempestad: 8)</i></p>
<p>Peticiones para transmitir algo inmaterial: mensajes, recados, avisos, etc., o para poner al alcance algo material como un libro, vaso, etc.</p>	<p>你先给我问他一声，我有点旁的事，要先跟他谈谈。 / <i>Nǐ xiān gěi wǒ wèn tā yì shēng, wǒ yǒu diǎn páng de shì, yào xiān gēn tā tán tán.</i> <i>Avisale de mi parte que tengo algo que hablar con él. (La tempestad: 22)</i></p>
<p>Peticiones que resultan indiferentes para el oyente o son meramente corteses, como pedir permiso, conversación, estar en paz, etc.</p>	<p>您让我上楼去吧。 / <i>Nín ràng wǒ shàng lóu qù ba.</i> <i>Déjeme subir. (La tempestad: 26)</i></p>
<p>Peticiones para guardar información cuyo contenido no está relacionado con el oyente, o no le importa o afecta demasiado: guardar información de los demás.</p>	<p>爸爸，无论如何，我在这儿的事，不能让妈知道的。 / <i>Bàba, wúlùn rúhé, wǒ zài zhèr de shì, bù néng ràng mā zhī dào de.</i> <i>Papá, de todas maneras, que no se entere de que trabajo aquí. (La tempestad: 31)</i></p>

Tabla 3.3. Poder relativo del oyente sobre el hablante (H<O)

Tipos	Ejemplos
<p>Peticiones que pueden crear problemas al oyente: pedirle que libere a presos, que haga trampas en una selección política, etc.</p>	<p>你跟你的长官说说，饶了他们吧。 / <i>Nǐ gēn nǐde zhǎngguān shuōshuo, ráo le tāmen ba.</i> <i>Dile a tus superiores que le dejen en libertad. (Grandes pechos amplias caderas :245)</i></p>
<p>Peticiones para modificar lo creído y pensado: pedir a alguien que no hable de cierta manera, que cambie de creencias, de opiniones, etc.</p>	<p>爸爸，您别又穷疯了，胡说八道的。 / <i>Bàba, nín bié yòu qióng fēng le, húshuōbādào de.</i> <i>Papá, estás loco por la pobreza, no digas disparates. (La tempestad: 16)</i></p>
<p>Peticiones que conllevan la intención de meterse en asuntos o trabajos ajenos.</p>	<p>您把老爷的鞋再擦擦吧。 / <i>Nín bǎ lǎoyé de xié zài cāca ba.</i> <i>Lustre mejor esos zapatos del señor. (La tempestad: 16)</i></p>
<p>Peticiones para manipular algo que está en posesión del oyente: dejar a alguien mirar, observar, tocar, utilizar, etc., cosas que pertenecen al interlocutor.</p>	<p>孩子，让我看看你。 / <i>Háizi, ràng wǒ kànkan nǐ.</i> <i>Hija, déjame mirarte bien. (La tempestad: 72)</i></p>
<p>Peticiones para controlar una emoción, un estado psicológico o mental: pedir al oyente que ría o lllore por algo.</p>	<p>孩子，你不要怪妈心狠，妈的苦说不出。 / <i>Háizi, nǐ búyào guài mā xīn hěn, mā de kǔ shuō bù chū.</i> <i>Hija, no me reproches de tener corazón duro, tengo mis razones que me atormentan sin poder hablar de eso. (La tempestad: 161)</i></p>
<p>Peticiones que están en contra de la voluntad del oyente.</p>	<p>回来，我请你略微坐一坐。 / <i>Huǐlái, wǒ qǐng nǐ lüèwēi zuò yì zuò.</i> <i>Vuelve, quiero que te sientes un momento. (La tempestad: 63)</i></p>

3.5. Codificación de la petición

En esta sección vamos a elaborar la codificación de las estrategias utilizables que se pueden aplicar en los actos principales (*head acts*), en los movimientos de apoyo

(*supportive moves*) y en los marcadores de apertura (*alerters*) de los actos de habla de petición en chino y en español, ya que esto nos permitirá realizar los análisis contrastivos posteriores del uso de dichas estrategias.

3.5.1. Chino

El conocido estudio de Rue y Zhang (2008) realiza una codificación de las peticiones muy detallado, por lo que en nuestro estudio nos servirá de modelo, aunque también introduciremos algunas adaptaciones siguiendo los trabajos de otros autores como Blum-Kulka, House y Kasper (1989) y Díaz Pérez (2003).

3.5.1.1. Actos principales (estrategias)

Según el nivel de (in)directividad, pueden diferenciarse tres grandes clases de estrategias de los actos principales, y cada una tiene sus propias subestrategias:

1) Estrategias directas

Con el fin de realizar una clasificación correspondiente al chino, no consideramos la subestrategia de uso de performativos evasivos propuesta por Blum-Kulka, House y Kasper (1989: 17) en el marco teórico, donde la fuerza ilocutiva puede atenuarse por el modo condicional como *Te pediría que me examines el trabajo*, ya que este uso en chino no existe. Las estrategias directas tienen las siguientes variedades: imperativo, performativos, declaraciones de obligación, declaraciones de deseo y condicionales.

2) Estrategias convencionalmente indirectas

Las subestrategias correspondientes en este caso son: formulaciones de sugerencia, preparadores, declaraciones de sentimiento y declaraciones de sentimiento con performativos.

Entre estas, las declaraciones de sentimiento y las de sentimiento con performativos no se incluyen en el trabajo de Rue y Zhang (2008), son propias de esta autora y han sido sintetizadas a raíz de la recogida de los actos de habla.

3) Estrategias no convencionalmente indirectas

En esta categoría, solo tenemos dos variedades, que son de indicio fuerte y de indicio débil.

Tabla 3.4. Codificación de las estrategias utilizables en los actos principales en chino

Nivel de (in)directividad	Estrategias	Descripción y ejemplos
Nivel 1. Estrategias directas	Imperativo	<p>El modo gramatical es imperativo.</p> <p>往下说! / <i>Wǎng xià shuō!</i></p> <p>¡Sigue! (<i>La tempestad</i>: 45)</p>
	Performativos	<p>El hablante expresa la fuerza ilocutiva mediante verbos ilocutivos como <i>pedir, rogar, suplicar...</i> marcando la petición.</p> <p>求求你们, 把她抬到墓地去吧, 我们家找不到帮忙的人了。</p> <p>/ <i>Qiúqiú nimen, bǎ tā tái dào mùdì qù ba, wǒmen jiā zhǎo bú dào bāngmáng de rén le.</i></p> <p><i>Os lo suplico, llevadla al cementerio, aquí no hay nadie que pueda hacerlo. (Grandes pechos, amplias caderas: 449)</i></p>
	Declaraciones de obligación	<p>El hablante expresa la fuerza ilocutiva mediante locuciones que declaran la obligación del acto.</p> <p>你必须给我好好养着她, 我和鲁立人迟早要杀回来。 / <i>Nǐ bìxū gěi wǒ hǎohǎo yǎng zhe tā, wǒ hé Lǔ Lìrén chīzǎo yào shā huílái.</i></p> <p><i>Tienes que criarla bien, Lu Liren y yo volveremos a conquistar aquí tarde o temprano. (Grandes pechos, amplias caderas: 186)</i></p>
	Declaraciones de deseo	<p>El hablante expresa la fuerza ilocutiva mediante locuciones que declaran el deseo particular.</p> <p>希望能请个剃头匠来给我拾掇拾掇。 / <i>Xīwàng néng qǐng gè tītóujiàng lái gěi wǒ shíduo shíduo.</i></p> <p><i>Espero que un peluquero me afeite la cabeza. (Grandes pechos, amplias caderas: 366)</i></p>
Formulaciones de sugerencia		<p>El hablante expresa la fuerza ilocutiva mediante sugerencias.</p> <p>休息一天怎么样? / <i>Xiūxi yìtiān zěnmeyàng?</i></p> <p>¿Qué tal descansar un día? (<i>Ejemplo propio de la autora</i>)</p>

Nivel 2. Estrategias convencionalmente indirectas	Preparadores de interrogación	Las locuciones se refieren a condiciones preparatorias como la capacidad, la voluntad, posibilidad, conveniencia, etc. <i>邢队长，我们是不是需要回去休息一下？ / Xíng duìzhǎng, wǒmen shì búshì xūyào huíqù xiūxi yíxià?</i> <i>Líder de equipo Xíng, ¿no deberíamos regresar para descansar un poco? (Las baladas del ajo: 113)</i>
	Declaraciones de sentimiento	Las locuciones se centran en el estado psicológico del hablante, expresan lo que el hablante siente, por ejemplo, lo que desea o lo que necesita del interlocutor. <i>我是爆炸大队队长兼政委，我要见你们最高长官。 / Wǒ shì bàozhà dàduì duìzhǎng jiān zhèngwěi, wǒ yào jiàn nǐmen zuì gāo zhǎngguān.</i> <i>Soy el comandante y comisario político del batallón de demoliciones, quiero ver a vuestro oficial supremo. (Grandes pechos, amplias caderas: 176)</i>
	Declaraciones de sentimiento con performativos	El hablante realiza la petición mediante locuciones que declaran sus deseos particulares y performativos, de esta manera atenúa en cierto grado la fuerza ilocutiva. <i>我想要请求你给我检查论文。 / Wǒ xiǎngyào qǐngqiú nǐ gěi wǒ jiǎnchá lùnwén</i> <i>Quisiera pedirte que / Quiero pedirte que revises la tesis. (Ejemplo propio de la autora)</i>
Nivel 3. Estrategias no convencionalmente indirectas	Indicio fuerte	La fuerza ilocutiva no está expresada abiertamente y el hablante ofrece indicios fuertes que se refieren en parte a los elementos pertenecientes a la petición. <i>这个房间很热。 / Zhège fángjiān hěn rè.</i> <i>En esta habitación hace mucho calor (ejemplo de Rue y Zhang, 2008: 41).</i>
	Indicio débil	El hablante ofrece indicios débiles pero pueden ser interpretados como una petición según el contexto. <i>你忙吗？ / Nǐ máng ma?</i> <i>¿Estás ocupado? (Rue y Zhang, 2008: 41)</i>

3.5.1.2. Modificaciones internas

Las modificaciones internas son una parte de los actos principales y pueden ser subcategorizadas como modificaciones léxicas y sintácticas (Rue y Zhang, 2008: 41):

1) Modificaciones léxicas: sirven para minimizar o maximar la fuerza ilocutiva de la petición mediante los mitigadores y los intensificadores léxicos.

En la siguiente codificación, incorporaremos una estrategia de mecanismos de consulta adaptada del estudio de Díaz Pérez (2003).

Tabla 3.5. Codificación de las modificaciones léxicas utilizables en chino

Modificaciones léxicas	Estrategias	Descripción y ejemplos
Mitigadores léxicos	Marcadores de cortesía (<i>Politeness marker</i>)	Se refieren a expresiones corteses y respetuosas que sirven para conseguir la cooperación del oyente. <i>请/qǐng (por favor), 劳驾/láojià (hacer el favor), 拜托/bàituō (por favor), etc.</i>
	Reductor de intensidad (<i>Downtoner</i>)	Las fórmulas de tratamiento también se sirven de marcadores de cortesía como <i>先生/xiānsheng</i> y <i>女士/nǚshì</i> (<i>señor y señora</i>). Se refieren a partículas que están al final de la frase para minimizar el impacto de la petición (son propias del chino). <i>呢/ne, 了/le, 吧/ba, 嘛/ma, etc.</i>
	Subjetivizadores (<i>Subjetivizer</i>)	El hablante introduce su petición mediante expresiones que transmiten su actitud u opiniones subjetivas para mitigar la fuerza afirmativa. <i>觉得/juéde (parecer), 想/xiǎng(pensar), 认为/rènwéi (creer), etc.</i>
	Minimizadores (<i>Understater</i>)	Se refieren a modificadores que reducen la carga de la fuerza ilocutiva. <i>一点/yìdiǎn (un poco), 一些/yìxiē (alguno), etc.</i>
	Marcadores pragmáticos interpersonales (<i>Appealer</i>)	El hablante apela al consentimiento del oyente de esta manera, y se sitúa al final de la frase. <i>行吗? /xíng ma? (¿vale?), 可以吗? /kěyǐ ma, 好吗? /hǎo ma (¿vale?)</i>
	Marcadores honoríficos (<i>Honorific</i>)	Se refieren a términos respetuosos que expresan deferencia y cortesía. <i>您/nín (usted), 贵/guì (honorable/respetuoso), etc.</i>
	Marcadores de vacilación (<i>Hesitation marker</i>)	Introducciones que sirven para reducir el tono convincente por medio del alargamiento vocálico y entonación suspendida. <i>这个/zhège, 那个/nàge (parecidos a bueno, pues)</i>

	Delimitadores (<i>Delimiter</i>)	Sirven para delimitar el estado del asunto de la petición. 只有/ <i>zhīyǒu</i> (<i>solo</i>)
	Reductores de posibilidad (<i>Hedge</i>)	Se utilizan para evitar y atenuar la posible imposición de la petición 大概/ <i>dàgài</i> (<i>quizás, tal vez</i>), 似乎/ <i>sìhū</i> (<i>se ve, parece</i>), 可能/ <i>kěnéng</i> (<i>posiblemente, probablemente</i>), etc.
	Mecanismos de consulta	Sirven para preguntar por el consentimiento para llevar a cabo el acto pedido. Involucra directamente al oyente para conseguir su cooperación. 你介意...../ <i>nǐ jièyì</i> (<i>te importa/importaría...</i>)
Intensificadores léxicos	Indicadores afirmativos (<i>Commitment indicator</i>)	Se utilizan para aumentar el grado de compromiso del oyente. 一定/ <i>yídìng</i> , 肯定/ <i>kěndìng</i> (<i>definitivamente, decisivamente</i>)
	Reiteración de la petición (<i>Repetition of request</i>)	La petición se reitera para enfatizar la importancia de la realización del acto pedido. 走呀, 快走呀。/ <i>Zǒu ya, kuài zǒu ya.</i> <i>Vámonos, vámonos en seguida. (Vivir: 172)</i>
	Intensificadores de tiempo (<i>Time intensifier</i>)	Sirven para enfatizar la urgencia del acto pedido. 马上/ <i>mǎshàng</i> (<i>ahora mismo, en seguida</i>) 赶紧/ <i>gǎnjǐn</i> (<i>a prisa, darse prisa</i>), etc.

2) Modificaciones sintácticas: sirven para modificar los actos principales, reduciendo la fuerza ilocutiva a través de elementos sintácticos.

- a. Condicionales: 如果..... 的话/*rúguǒ*..... *de huà* (*si...*).
- b. Reduplicación de verbos: 看看/*kànkàn* (*lit. ver ver*).
- c. Interrogativos: 吗? /*ma?* (*marcador interrogativo*).

3.5.1.3. Perspectivas

A diferencia del estudio de Rue y Zhang (2003), en el que no se analizan las perspectivas de los actos principales, en el nuestro sí las consideraremos, ya que forman parte de los actos principales y pueden emitir diferentes niveles de fuerza ilocutiva. Consideramos que conviene examinar los siguientes tipos de perspectivas:

1) Perspectiva del oyente: indica directamente a quién se dirige la realización del acto pedido mediante fórmulas de tratamiento que pueden referirse al oyente, y por lo tanto, puede conllevar un grado de fuerza ilocutiva relativamente alto.

(6) 姐姐, 你 给 我 讲 笑 话。
Jiějie, nǐ gěi wǒ jiǎng xiàohuà.
Hermana mayor, tú dar yo contar chistes.
Hermana mayor, cuéntame chistes. (La tempestad: 8)

2) Perspectiva del hablante: la petición se orienta hacia el hablante mismo, de esta manera la fuerza ilocutiva puede ser atenuada.

(16) 我 要 跟 您 商 量 一 件 事。
Wǒ yào gēn nín shāngliang yijiàn shì.
Yo querer con usted consultar una cosa.
Quiero consultarle una cosa. (La tempestad: 40)

3) Perspectiva inclusiva: es la correspondiente a peticiones orientadas simultáneamente a ambos interlocutores.

(17) 我们 走 吧, 我们 就 这样 走 吧。
Wǒmen zǒu ba, wǒmen jiù zhèyàng zǒu ba.
Nosotros irse p, nosotros solo así irse p.

Vámonos, vámonos así. (La tempestad: 159)

4) Perspectiva neutra: la petición es impersonal o no indica claramente quién es el que va a realizar el acto pedido, como en el caso de *hace frío* para pedir que los oyentes cierren la ventana.

En este punto tenemos que mencionar un fenómeno muy común en chino, en lo que se refiere a la omisión de la perspectiva, sea la del hablante o del oyente. Debido a la inexistencia de cambios morfosintácticos en chino, cuando este fenómeno sucede, resulta difícil determinar cuál es la perspectiva aplicada, por lo que, en este caso, el contexto se convierte en un elemento fundamental para su evaluación.

(18) 别 把 他们 放 在 这儿, 万一 把 他们 吓着。

Bié bǎ tāmen fàng zài zhèr, wàn yī bǎ tāmen xiàzhe.

No (ba) ellos dejar estar aquí, por si acaso (ba) ellos asustar.

No los dejes (tú) aquí por si les asustan. (La Tempestad: 9)

En este ejemplo, el hablante omitió el *tú*, pero según el contexto o la situación se sabe claramente que la perspectiva está orientada a la segunda persona. En este estudio, clasificaremos este tipo de casos desde la perspectiva del oyente. Lo mismo ocurrirá cuando se omita el *yo* en los casos de la perspectiva del hablante.

3.5.1.4. Modificaciones externas

En los actos de habla de petición, las modificaciones externas no pertenecen a los actos principales, sino a los movimientos de apoyo. Pueden situarse antes o detrás de los actos principales y sirven para incrementar o atenuar el acto pedido,

dependiendo del uso de mitigadores y de intensificadores.

En comparación con la codificación de Rue y Zhang (2008), incorporaremos una estrategia nueva adaptada de nuestro corpus, que es la amenaza.

Tabla 3.6. Codificación de las modificaciones externas utilizables en chino

Modificaciones externas	Estrategias Descripción y ejemplos
Mitigadores de modificación externa	<p>El hablante anticipa la petición o pregunta acerca de la disponibilidad potencial, el permiso, la capacidad, etc., para que el oyente lleve a cabo el acto pedido.</p> <p>Preparadores (Preparator)</p> <p><i>有懂医的吗? 医生, 医生快过来! / <u>Yǒu dǒng yī de ma?</u> <u>Yīshēng, yīshēng kuài guò lái!</u> <u>¿Hay alguien que sepa medicina? ¡Venga algún médico!</u> (Grandes pechos, amplias caderas: 431)</i></p>
	<p>El hablante expone sus motivos, explicaciones y justificaciones para el acto pedido.</p> <p>Justificadores (Grounders)</p> <p><i>你快点, 我还要去北村王支书家送, 来了几次电话催了! / <u>Nǐ kuài diǎn, wǒ hái yào qù Běicūn Wáng zhīshū jiā sòng,</u> <u>láile jǐ cì diànhuà cuī le!</u> <u>Date prisa, tengo que ir a casa del secretario Wang, en la Aldea Norte, me ha llamado varias veces para apretar. (Las baladas del ajo: 18)</u></i></p>
Minimizadores del coste	<p>El hablante intenta reducir la carga del coste de la petición.</p> <p>Minimizadores del coste (Cost minimizer)</p> <p><i>曹先生, 让我留着细看, 下星期奉还, 好不好? / <u>Cáo xiānsheng, ràng wǒ liú zhe xì kàn, xià xīngqī fèng huán, hǎo bù hǎo?</u> <u>Señor Cao, préstemelo para que lo lea con tranquilidad, la semana que viene se lo devuelvo, ¿vale? (La fortaleza asediada: 72)</u></i></p>
Compromiso de	<p>El hablante promete recompensas a cambio de la realización del acto pedido por parte del oyente.</p>

recompensa (Promise of reward)	老黄, 快回去, <u>回去喂你开心果。</u> / <i>Lǎo Huáng, kuài huíqù, huíqù wèi nǐ kāixīnguǒ.</i> Viejo Huang, vete a casa, <u>cuando vuelva te daré pistachos.</u> (Grandes pechos, amplias caderas: 498)
Disculpas (Apology)	El hablante pide disculpas por el problema potencial causado por la realización del acto pedido. <u>对不起, 能帮我个忙吗?</u> / <i>Duìbuqǐ, néng bāng wǒ gè máng ma?</i> <i>Perdón, ¿puedes ayudarme? (Ejemplo propio de la autora)</i>
Autodenigración (Humbling oneself)	El hablante se echa la culpa para suscitar la compasión del oyente o se denigra a sí mismo, mostrando modestia. <u>汪先生, 你不要误会, 我跟你太太全没有什么。今天的事是我不好, 你听我解释。</u> / <i>Wāng xiānsheng, nǐ búyào wùhuì, wǒ gēn nǐ tàitai quán méiyǒu shéme. Jīntiān de shì shì wǒ bù hǎo, nǐ tīng wǒ jiěshì.</i> <i>Señor Wang, no lo interpretes mal, entre tu mujer y yo no hay absolutamente nada. Lo de hoy ha sido culpa mía, déjame explicarte. (La fortaleza asediada: 267)</i>
Presentaciones (Self introduction)	El hablante realiza una presentación mostrando su autoridad, capacidad, etc., para realizar la petición. <u>我, 祥子, 你开开门!</u> / <i>Wǒ, Xiángzi, nǐ kāi kāi mén!</i> <i>Soy yo, Xiangzi. ¡Abre la puerta! (El camello Xiangzi: 95)</i>
Agradecimientos (Gratitude)	El hablante expresa su agradecimiento al oyente por la realización del acto pedido. <u>谢谢你的理解, 请你重新核实一下。</u> / <i>Xièxie nǐde lǐjiě, qǐng nǐ chóngxīn héshí yíxià.</i> <i>Gracias por tu comprensión, por favor, examínalo de nuevo. (Ejemplo propio de la autora)</i>
Ruegos de ayuda (Begging for help)	El hablante intenta suscitar la conformidad del oyente expresando una súplica. <u>请你快看这信, 我求你。</u> / <i>Qǐng nǐ kuài kàn zhè xìn, wǒ qiú nǐ.</i>

		<p><i>Por favor, lee esta carta en seguida, <u>te lo suplico</u>. (La fortaleza asediada: 102)</i></p>
	<p>Mecanismos de realce de lo positivo (Sweetener)</p>	<p>El hablante eleva al oyente o hace cumplidos sobre su capacidad para llevar a cabo el acto pedido.</p> <p>鸚鵡韓, 鸚鵡韓, <u>你路子廣, 會說話</u>, 去把那位姑奶奶請出來吧。/ <i>Yīngwǔ Hán, Yīngwǔ Hán, nǐ lùzi guǎng, huì shuōhuà, qù bǎ nà wèi gūnǎinai qǐng chūlái ba.</i></p> <p><i>Papagayo Han, Papagayo Han, <u>tú tienes buenos contactos y se te da muy bien hablarle a la gente</u>, ve a decirle a esa señora que vuelva. (Grandes pechos, amplias caderas: 469)</i></p>
	<p>Provisión del rechazo (Disarmer)</p>	<p>El hablante intenta eliminar cualquier tipo de objeción potencial que pudiera presentar el oyente para acceder a su petición.</p> <p>伙計, 吃点累, 再挖个坑, 埋了她。/ <i>Huǒjì, chī diǎn lèi, zài wā gè kēng, mái le tā.</i></p> <p><i>Amigo, sé que estás cansado, pero excava otro hoyo para enterrarla. (Grandes pechos, amplias caderas: 351)</i></p>
	<p>Interrogación para pedir opinión (Asking the hearer's opinion)</p>	<p>Para que la petición sea más aceptable, el hablante consulta la opinión del oyente.</p> <p>快走啊, <u>缩回来干什么?</u> / <i>Kuàizǒu a, suō huílái gànshénme?</i></p> <p><i>Sigue moviéndose, ¿por qué te acobardas ahora? (Las baladas del ajo: 47)</i></p>
<p>Intensificadores de modificación externa</p>	<p>Reprobación (Reprimanding)</p>	<p>El hablante aumenta la fuerza ilocutiva por medio de críticas.</p> <p>你别说了, 我看你简直变成个怪物。/ <i>Nǐ bié shuō le, wǒ kàn nǐ jiǎnzhí biàn chéng gè guàiwù.</i></p> <p><i>Deja de hablar, <u>veo que eres un monstruo</u>. (La tempestad: 119)</i></p>
	<p>Confirmación (Confirmation)</p>	<p>Para conseguir la conformidad del oyente, el hablante pone de relieve la petición sobre la confirmación de que ha comprendido lo que se le solicita.</p> <p>你尽快把它交给老师, <u>明白了吗?</u> / <i>Nǐ jǐnkùài bǎ tā jiāo gěi</i></p>

	<i>of request)</i> <i>lǎoshī, míngbái le ma?</i> <i>Entrégaselo al profesor lo antes posible, ¿me has entendido?</i> <i>(Ejemplo de la autora)</i>
Conformidad moral (Moralizing)	El hablante intenta llegar a un acuerdo con el oyente mediante la mención de máximas morales. <i>这样处理合理吗? 你想想别的解决方法吧。 / Zhèyàng chǔlǐ hélǐ ma? Nǐ xiǎng xiǎng bié de jiějué fāngfǎ ba.</i> <i>¿Es razonable arreglarlo de esta manera? Piensa otra forma de solución. (Ejemplo propio de la autora)</i>
Amenazas	El hablante aumenta la fuerza ilocutiva mediante amenazas. <i>你要是不学习, 我就去告诉妈妈。 / Nǐ yàoshì bù xuéxí, wǒ jiù qù gàosù māma.</i> <i>Si no estudias, voy a decírselo a mamá. (Ejemplo propio de la autora)</i>

3.5.1.5. Marcadores de apertura

Blum-Kulka, House y Kasper (1989: 17) diferencian los marcadores de apertura de los actos principales y los consideran componentes independientes. Su función principal consiste en llamar la atención del oyente antes de emitir la petición. El trabajo de Rue y Zhang (2008), que venimos tomando como modelo de referencia para el nuestro, solo menciona dos variedades de estrategias relativas a los marcadores de apertura, y nosotros vamos a abundar en este aspecto codificando algunas más.

1) Fórmulas de tratamiento de respeto (de formalidad): pueden ser tratamientos honoríficos como el apellido + cargo, por ejemplo: 王总/Wáng zǒng (gerente Wang).

2) Fórmulas de tratamiento nominales: se refieren principalmente a los nombres

del oyente.

3) Fórmulas de tratamiento relativas al parentesco: se refieren a apelativos que indican la relación familiar como 叔父/shūfù (tío), 姐姐/jiějie (hermana mayor), etc.

4) Fórmulas de llamada de atención: son fórmulas que sirven para llamar directamente la atención del oyente: 喂/wèi, 嘿/hēi (oye, mira), etc.

5) Fórmulas oracionales: se trata de expresiones oracionales que no son actos principales, como se ve en el siguiente ejemplo:

(19) 有 懂 医 的 吗? 医生, 医生 快 过来!

Yǒu dǒng yī de ma? Yīshēng, yīshēng kuài guòlái!

¿Haber saber medicina de p.? Médico, ¡médico rápido venir!

¿Hay alguien que sepa medicina? ¡Venga rápido algún médico! (Grandes pechos, amplias caderas: 431)

En este ejemplo, *¿Hay algún médico aquí?* corresponde a la categoría de las modificaciones externas (preparadores), y aunque son diferentes de las estrategias anteriores, que tienen la función evidente de llamar la atención del oyente, por la emisión anterior del acto principal, también puede lograr, de algún modo, el mismo efecto de llamada de atención. En consecuencia, las fórmulas oracionales también van a clasificarse dentro de los marcadores de apertura, siempre y cuando estén antepuestas.

Las variedades citadas son las más comunes, pero aparte de estas hay otras más, como por ejemplo los sobrenombres: *chato, gigante, etc.*

3.5.2. Español

La mayor parte del contenido de las codificaciones en español coincidirá con el de las codificaciones en chino, pero también habrá nuevas incorporaciones, teniendo en cuenta determinadas características lingüísticas presentes en el español, como el uso del tiempo y el modo verbal, etc.

3.5.2.1. Actos principales (estrategias)

Cuando comparamos las estrategias directas utilizadas en español con las del chino, encontramos cinco subestrategias más, que son: los performativos evasivos, el presente con valor de imperativo, el futuro con valor de imperativo, los condicionales y el modo subjuntivo.

Tabla 3.7. Codificación de las estrategias utilizables en los actos principales en español

Nivel de (in)dirección	Estrategias	Descripción y ejemplos
Nivel 1. Estrategias directas	Imperativo	El modo gramatical es imperativo. <i>Dígame algo más, ¿han hablado de fechas? (El tiempo entre costuras: 316)</i>
	Performativos	El hablante expresa la fuerza ilocutiva mediante verbos ilocutivos como pedir, rogar, suplicar..., marcando la petición. <i>Le ruego que no se lo tome como una invasión desconsiderada en su vida personal. (El tiempo entre costuras: 486)</i>
	Performativos evasivos	La fuerza ilocutiva está modificada por expresiones evasivas. <i>Te pediría que me pases la sal. (Ejemplo propio de la autora)</i>
	Presente con valor de imperativo	El hablante expresa la fuerza ilocutiva mediante el tiempo del presente. <i>Pues ya te puedes ir. (El tiempo entre costuras: 371)</i>
	Futuro con valor de imperativo	El hablante expresa la fuerza ilocutiva mediante el tiempo del futuro. <i>Vamos, vamos, esto ya es demasiado. Otro día me contará usted eso. (Fortunata y Jacinta: 249)</i>
	Condicionales	El hablante expresa la fuerza ilocutiva mediante frases condicionales. <i>Solo si me dices en qué estás metida. (El tiempo entre costuras: 587)</i>
	Subjuntivo	El hablante expresa la fuerza ilocutiva mediante el modo subjuntivo y con la marca <i>que</i> . <i>Que lo laven. (Fortunata y Jacinta: 330)</i>
	Declaraciones de obligación	El hablante expresa la fuerza ilocutiva mediante locuciones que declaran la obligación del acto. <i>Usted se informa de todo, así que tendrá que crérmelo. (El tiempo entre costuras: 258)</i>

	<p>Declaraciones de deseo</p> <p>El hablante expresa la fuerza ilocutiva mediante locuciones que declaran su deseo particular.</p> <p><i>Pero no quiero que te vayas sin despedirme de ti antes. (El tiempo entre costuras: 571)</i></p>
<p>Nivel 2.</p> <p>Estrategias convencionalmente indirectas</p>	<p>Formulaciones de sugerencia</p> <p>El hablante expresa la fuerza ilocutiva mediante sugerencias.</p> <p><i>¿No sería bueno cerrar la puerta si tenemos frío? (Ejemplo propio de la autora)</i></p>
	<p>Preparadores de interrogación</p> <p>Las locuciones se refieren a condiciones preparatorias, como la capacidad, la voluntad, posibilidad, conveniencia, etc.</p> <p><i>¿Me quiere indicar el sitio? (El Jarama: 382)</i></p>
	<p>Declaraciones de sentimiento</p> <p>Las locuciones se centran en el estado psicológico del hablante, expresan lo que el hablante siente, por ejemplo, lo que desea o lo que necesita.</p> <p><i>Mire, querría dejar en algún sitio a la víctima, hasta que venga el encargado del depósito a hacerse cargo de ella (El Jarama: 382)</i></p>
	<p>Declaraciones de sentimiento con performativos</p> <p>El hablante realiza la petición mediante performativos; por otro lado, su fuerza ilocutiva está modificada por locuciones que declaran su deseo particular.</p> <p><i>Le quiero pedir un favor, solo uno: déjeme seguir con este taller y no indague más. Confíe en mí, no me hunda. (El tiempo entre costuras: 171)</i></p>
<p>Nivel 3.</p> <p>Estrategias no convencionalmente indirectas</p>	<p>Indicio fuerte</p> <p>La fuerza ilocutiva no está expresada abiertamente y el hablante ofrece indicios fuertes que se refieren en parte a los elementos pertenecientes a la petición.</p> <p><i>Se me acabó la sal. (Ejemplo propio de la autora)</i></p>
	<p>Indicio débil</p> <p>El hablante ofrece indicios débiles pero pueden ser interpretados como una petición según el contexto.</p> <p><i>¿Qué te parece la ensalada? (Ejemplo propio de la autora)</i></p>

3.5.2.2. Modificaciones internas

En primer lugar, de manera similar a lo realizado con el chino, vamos a proceder a revisar las modificaciones léxicas. En su codificación en español, en comparación con el chino, hallamos que existe una estrategia más, los intensificadores de exclamación adaptados del corpus, y una estrategia menos, ya que no hay en español un morfo específico (por ejemplo, #*ba*) como reductor de intensidad.

Tabla 3.8. Codificación de las modificaciones léxicas utilizables en español

Modificaciones léxicas	Estrategias	Descripción y ejemplos
Mitigadores léxicos	Marcadores de cortesía (<i>Politeness marker</i>)	Se trata de expresiones corteses y respetuosas que sirven para conseguir la cooperación del oyente. <i>Por favor, hacer el favor, etc.</i> Las fórmulas de tratamiento también se sirven de marcadores de cortesía como <i>señor</i> y <i>señora</i> .
	Subjetivadores (Subjetivizer)	El hablante introduce su petición mediante expresiones que transmiten su actitud u opiniones subjetivas para mitigar la fuerza afirmativa. <i>Parecer, creer, etc.</i>
	Minimizadores (Understater)	Se refieren a modificadores que reducen la carga de la fuerza ilocutiva. <i>Un poco, alguno, etc.</i> Los diminutivos en español también pueden servir de minimizadores como <i>trabajito, regalito, etc.</i>
	Marcadores pragmáticos interpersonales (Appealer)	El hablante apela al consentimiento del oyente de esta manera, y se sitúa al final de la frase. <i>¿Vale?, ¿de acuerdo? ¿vale?</i>

	Marcadores honoríficos (<i>Honorific</i>)	Se trata de términos respetuosos que expresan la deferencia y la cortesía. <i>Usted, honorable/estimado, etc.</i>
	Marcadores de vacilación (<i>Hesitation marker</i>)	Introducciones que sirven para reducir el tono convincente por medio del alargamiento vocálico y entonación suspendida. <i>Pues, bueno, etc.</i>
	Delimitadores (<i>Delimiter</i>)	Sirven para delimitar el estado del asunto de la petición. <i>Solo, únicamente, etc.</i>
	Reductores de posibilidad (<i>Hedge</i>)	Sirven para evitar y atenuar la posible imposición de la petición <i>Quizás, tal vez, posible, probable, etc.</i>
	Mecanismos de consulta	Sirven para pedir el consentimiento para llevar a cabo el acto pedido. Involucra directamente al oyente para conseguir su cooperación. <i>Te importa/importaría, etc.</i>
Intensificadores léxicos	Indicadores afirmativos (<i>Commitment indicator</i>)	Sirven para aumentar el grado de compromiso del oyente. <i>Definitivamente, decisivamente, etc.</i>
	Reiteración de la petición (<i>Repetition of request</i>)	La petición se repite para enfatizar la importancia de la realización del acto pedido. <i>Calle ya, Candelaria, cállese de una vez. (El tiempo entre costuras: 141)</i>
	Intensificadores de tiempo (<i>Time intensifier</i>)	Sirven para enfatizar la urgencia del acto pedido. <i>Ahora mismo, en seguida, etc.</i>
	Intensificadores de exclamación	Sirven para aumentar la fuerza ilocutiva o para apremiar el acto pedido: <i>Por Dios/amor de Dios</i>

En lo que respecta a las modificaciones sintácticas, habrá más variedad de estrategias sintácticas que en chino, debido a la complejidad del modo verbal; en contraposición, la estrategia de reduplicación de verbos, que por su parte es específica del chino, está excluida del español.

A. Marcador de condicional *si* + verbos en modo indicativo:

(20) *Si eres tan listo, no hagas preguntas, Profidén. (El Jarama: 270)*

B. Marcador de condicional *si* + verbos en modo condicional:

(21) *Eso es asunto de familia, si no le importa, usted se queda aquí. (El tiempo entre costuras: 167)*

C. Interrogativos + verbos en modo indicativo: se refieren al modo interrogativo como *¿Puedes (podrás)?, ¿te importa (importará)?, etc.*

D. Interrogativos + verbos en modo condicional: *¿Podrías?, te importaría?, etc.*

3.5.2.3. Perspectivas

En español también diferenciaremos cuatro perspectivas. Sin embargo, la perspectiva neutra, a diferencia del chino, se referirá primariamente al empleo de construcciones impersonales: *se + verbo de tercera persona singular* y a *tercera persona plural*, que en chino no existen.

1) Perspectiva del oyente: indica directamente a quién va a realizar la petición mediante fórmulas de tratamiento que pueden referirse al oyente, por lo tanto,

conlleva un grado de la fuerza ilocutiva relativamente alto.

(22) Dígame qué le debo, por favor. (El tiempo entre costuras: 167)

2) Perspectiva del hablante: la petición se orienta hacia el hablante mismo, de esta manera la fuerza ilocutiva puede ser atenuada.

(23) Tengo que ver al señor Alvarado inmediatamente. Es urgente. (El tiempo entre costuras: 596)

3) Perspectiva inclusiva: se refiere a peticiones orientadas a ambos interlocutores.

(24) Si no te importa, vamos a cambiar de conversación. (El tiempo entre costuras: 471)

4) Perspectiva neutra: la petición es impersonal o no indica claramente quién se pretende que realice el acto pedido.

(25) ¿Se puede? (Fortunata y Jacinta: 239)

3.5.2.4. Modificaciones externas

La codificación de las estrategias que se pueden aplicar en los movimientos de apoyo en español es similar a la del chino.

Tabla 3.9. Codificación de las modificaciones externas utilizables en español

Modificaciones externas	Estrategias	Descripción y ejemplos
Mitigadores de modificación externa	Preparadores (<i>Preparator</i>)	El hablante anticipa la petición o pregunta acerca de la disponibilidad potencial, el permiso, capacidad, etc., para que el oyente lleve a cabo el acto pedido. <i>Y ahora, <u>si no les importa</u>, los señores vamos a retirarnos a charlar. (El tiempo entre costuras: 566)</i>
	Justificadores (<i>Grounders</i>)	El hablante expone sus motivos, explicaciones y justificaciones para que el oyente lleve a cabo el acto pedido. <i>Espera un instante, <u>que voy a telefonar, tengo que dar un recado</u>. (La colmena: 134)</i>
	Minimizadores del coste (<i>Cost minimizer</i>)	El hablante intenta reducir la carga del coste de la petición. <i>Vete para tu cuarto y espérame, <u>que ahora mismo voy yo para allá</u>. (El tiempo entre costuras: 102)</i>
	Compromiso de recompensa (<i>Promise of reward</i>)	El hablante promete una recompensa a cambio de la realización del acto pedido por parte del oyente. <i><u>Que me alegres algo acerca de tu pasado. A cambio, sabrás todo lo que tienes que saber de mi presente. Y además, recibirás un premio</u>. (El tiempo entre costuras: 599)</i>
	Disculpas (<i>Apology</i>)	El hablante pide disculpas por el problema potencial causado por el acto pedido. <i><u>Perdón, ¿Me dejas pasar?</u> (Ejemplo propio de la autora)</i>
	Autodenigración (<i>Humbling oneself</i>)	El hablante se echa la culpa para suscitar la compasión del oyente o se denigra a sí mismo, mostrando modestia. <i><u>Todo es por mi culpa, déjeme intentarlo otra vez</u>. (Ejemplo propio de la autora)</i>

	<p>Presentaciones (<i>Self introduction</i>)</p>	<p>El hablante realiza una presentación mostrando su autoridad, capacidad, etc., para realizar la petición. <i>Rosalinda, soy Sira. Abre, por favor. (El tiempo entre costuras: 548)</i></p>
	<p>Agradecimientos (<i>Gratitude</i>)</p>	<p>El hablante expresa su agradecimiento al oyente por la realización del acto pedido. <i>Pásame el libro, por favor. Gracias. (Ejemplo propio de la autora)</i></p>
	<p>Ruegos de ayuda (<i>Begging for help</i>)</p>	<p>El hablante intenta suscitar la conformidad del oyente expresando una súplica. <i>Guárdese usted eso, se lo ruego. (El tiempo entre costuras: 219)</i></p>
	<p>Mecanismos de realce de lo positivo (<i>Sweetener</i>)</p>	<p>El hablante eleva al oyente o hace cumplidos sobre su capacidad para llevar a cabo el acto pedido. <i>Es una idea mía, idea mala, señora. Pero usted es una santa y me la quitará de la cabeza, por eso no tengo sosiego hasta no decírsela. (Fortunata y Jacinta: 250)</i></p>
	<p>Provisión del rechazo (<i>Disarmer</i>)</p>	<p>El hablante intenta eliminar cualquier tipo de objeción potencial que pudiera presentar el oyente para acceder a su petición. <i>Estará usted muy ocupada, pero espero que me ayude. (Ejemplo propio de la autora)</i></p>
	<p>Interrogación para pedir opinión (<i>Asking the hearer's opinion</i>)</p>	<p>Para que la petición sea más aceptable, el hablante consulta la opinión del oyente. <i>¿Quiere que nos tuteemos? Yo creo que ya debemos tutearnos, ¿no te parece? (La colmena: 186)</i></p>
Intensificadores de modificación externa	<p>Reprobación (<i>Reprimanding</i>)</p>	<p>El hablante aumenta la fuerza ilocutiva por medio de críticas. <i>Por Dios, cálese usted. No he visto otro caso. ¡Qué idea! ¡Qué atrevimiento! Está usted condenada. (Fortunata y Jacinta: 247)</i></p>

	<p>Confirmación (<i>Confirmation of request</i>)</p> <p>Para conseguir la conformidad del oyente, el hablante pone de relieve la petición sobre la confirmación de que ha comprendido lo que se le solicita.</p> <p><i>¿Me has entendido? ¡Que te levantes! ¡Te digo que te levantes! (El Jarama: 85)</i></p>
	<p>Conformidad moral (<i>Moralizing</i>)</p> <p>El hablante intenta llegar a un acuerdo con el oyente mediante la mención de máximas morales.</p> <p><i>¿Es correcto hacerlo de esta manera? Tienes que explicármelo. (Ejemplo propio de la autora)</i></p>
	<p>Amenazas</p> <p>El hablante aumenta la fuerza ilocutiva mediante amenazas.</p> <p><i>No me enfado. Sigue, o te pego otra. (Fortunata y Jacinta: 206)</i></p>

3.5.2.5. Marcadores de apertura

De manera silimilar a lo comprobado en la codificación de la lengua china, en español las estrategias que se pueden utilizar en los marcadores de apertura son las mismas, como se ve a continuación:

- 1) Fórmulas de tratamiento de respeto (de formalidad): *señor/señora*.
- 2) Fórmulas de tratamiento nominales: se refieren principalmente a los nombres del oyente como *Juan/Juanito*.
- 3) Fórmulas de tratamiento relativas al parentesco: primariamente sirven para la relación familiar: *madre, padre, tío, tía, etc.*
- 4) Fórmulas de llamada de atención: se trata de fórmulas impersonales que sirven para llamar directamente la atención del oyente: *oye, oiga, mira, etc.*

5) Fórmulas oracionales: son expresiones oracionales que no son actos principales, como se ve en el siguiente caso:

(24) Si no te importa, vamos a cambiar de conversación. (El tiempo entre costuras: 471)

3.6. Aclaraciones

A lo largo del procedimiento de recogida de actos de habla, hemos observado varios problemas de análisis, como la dificultad de la delimitación oracional, la diferenciación de estrategias parecidas, etc. Con el fin de facilitar los análisis posteriores, a continuación, vamos a examinar dichos problemas uno por uno, proponiendo posibles soluciones basadas en las peculiaridades presentadas en cada caso.

3.6.1. Relativas al chino

Una de las dificultades principales encontradas a la hora de analizar los actos de habla de petición en chino reside en la delimitación oracional, pues resulta difícil diferenciar los actos principales de los movimientos de apoyo, es decir, de las modificaciones externas, como comprobamos en los siguientes ejemplos:

*(26) 坐下, 巴比特 先生, 为了 您的 安全, 请 您 坐下。
Zuò xià, Bābìtè xiānsheng, wèile nín de ānquán, qǐng nín zuòxià.
Sentarse, Babittt señor, por su seguridad, por favor usted sentarse.
Siéntese señor Babittt, por su seguridad, por favor, siéntese. (Grandes pechos, amplias
caderas: 250)*

Contexto: el señor Babitt está de pie en una balsa que cruza el río, el hecho de mantenerse de pie amenaza la seguridad de toda la gente que ocupa la balsa junto con él, por lo que el hablante le pide que se siente.

En este acto de habla, los actos principales están compuestos por dos microactos: *siéntese señor Babitt* y *por favor, siéntese*, que solicitan la realización del mismo acto. En cuanto a *por su seguridad*, debido al uso de la coma, puede integrarse en el primer microacto: *siéntese señor Babitt* y también en el segundo: *por favor, siéntese*. En este caso, la delimitación oracional resulta indiferente en lo que respecta al resultado del análisis, ya que este componente es funcionalmente independiente, sirve para dar explicaciones o justificaciones del acto pedido emitido por la reiteración de la petición, como se ve a continuación:

1) Actos principales: *Siéntese señor Babitt* y *por favor, siéntese*.

Estrategia: imperativo.

Modificación interna⁹: reiteración de la petición y marcador de cortesía.

2) Movimiento de apoyo (modificación externa): *por su seguridad*.

Estrategia: justificador.

A diferencia del ejemplo anterior, en el siguiente caso que proponemos, la delimitación oracional sí influirá sobre el resultado del análisis:

(27) 老总们, 别乱, 动作一致, 要紧的是 动作一致 啊!
Lǎozǒngmen, bié luàn, dòngzuò yízhì, yàojǐn de shì dòngzuò yízhì a!

⁹ Cuando los actos principales están compuestos por dos microactos repetidos en un acto de habla, el análisis de las modificaciones internas se basarán en los dos y no en uno de estos. Este fenómeno lo explicaremos con detalle más adelante.

Autoridades, no turbarse, posturas iguales, importante ser posturas iguales p.
Autoridades, no se turben, tengan la misma postura, lo importante es tener la misma
postura. (Grandes pechos, amplias caderas: 250)

Contexto: la situación es la misma que la del ejemplo anterior. El hablante pide a la gente que está en la balsa que no se mueva para que esta no vuelque y así poder cruzar el río con seguridad.

Este acto de habla solicita la realización de dos acciones diferentes: *no turbarse* y tener la *misma postura*. La primera opción para la división oracional es: *Autoridades, no se turben, // tengan la misma postura, lo importante es tener la misma postura*. Si delimitamos la frase de esta manera, todos los microactos pueden interpretarse como actos principales; en el primero, la estrategia es el uso del imperativo, y en el segundo, también lo es, pero con una modificación interna: la reiteración de la petición, dado que los dos microactos solicitan la realización del mismo acto.

La segunda opción para la delimitación oracional es: *Autoridades, no se turben, tengan la misma postura, // lo importante es tener la misma postura*. En este caso, el resultado del análisis sería muy diferente, puesto que *lo importante es tener la misma postura* ya no puede analizarse como reiteración del acto *tengan la misma postura*, sino que es un justificador de la modificación externa, dando énfasis y más importancia al segundo acto pedido.

Como se ve, la delimitación oracional puede influir directamente sobre el resultado del análisis. Para solventar este conflicto, vamos a proponer dos normas de

acuerdo con las características de los actos de habla anteriores:

1) Cuando la frase es difícil de delimitar por el uso de la coma, y cuando los actos solicitados están repetidos y hay una modificación externa obvia, como en el primer ejemplo, esta se considerará como un componente independiente. En consecuencia, la oración se analizará de acuerdo con esta estructura: *Siéntese señor Babitt, // por su seguridad, // por favor, siéntese.*

2) Cuando en un acto de habla hay dos o más microactos separados por una coma, si alguna resulta funcionalmente diferente o no tiene la misma modalidad verbal que los demás, puede considerarse como modificación externa, como en el segundo ejemplo: *no se turben, tengan la misma postura frente a lo importante es tener la misma postura.* La función de los dos primeros microactos consiste en realizar peticiones directas y tienen la misma expresión modal, que es el imperativo; el último, sin embargo, es una oración afirmativa, por lo que presenta una función más declarativa que de solicitud de algún acto. En tales casos, la frase se delimitará de esta manera: *Autoridades, no se turben, tengan la misma postura, // lo importante es tener la misma postura;* los primeros dos microactos son igualmente actos principales con la petición de dos actos diferentes pero yuxtapuestos, el último se considera una modificación externa para dar énfasis al segundo acto pedido.

3.6.2. Relativas al español

En la codificación de las estrategias que se pueden aplicar en los actos principales, encontramos algunas tan parecidas que son difíciles de diferenciar, como se comprueba en los siguientes ejemplos en los que se pide un libro: *Me das el libro* frente a *Necesito tu libro*. En estas peticiones, las estrategias aplicadas son presente con valor de imperativo y declaración de sentimiento, respectivamente. Hemos clasificado la primera estrategia dentro de la categoría de actos de habla directos y la segunda dentro de los convencionalmente indirectos, ya que en el primer caso *me pasas* indica claramente la fuerza ilocutiva, dirigiéndose directamente hacia el oyente; en el segundo, en cambio, la fuerza ilocutiva no está explícita.

En los análisis, el problema radica en cómo diferenciar tales actos de habla, ya que parecen muy semejantes, por lo que a continuación expondremos dos propuestas para su solución:

1) Evaluación de la convención entre modalidad oracional y la fuerza ilocutiva: cuando un acto de habla se realiza por medio de la modalidad oracional convencionalmente relacionada con su fuerza ilocutiva, es un acto de habla directo; en los casos en los que no hay correspondencia entre fuerza ilocutiva y modalidad oracional, estamos ante un acto de habla indirecto (Escandell Vidal, 2011: 256-257).

2) Determinación de la perspectiva del acto principal: la perspectiva de la estrategia del uso del presente con valor de imperativo se dirige al oyente; en cambio, la perspectiva de declaraciones de sentimiento se basa en el mismo hablante.

3.6.3. Comunes

En los análisis realizados también hemos detectado problemas comunes en las dos lenguas, que vamos a exponer a continuación:

1) Declaraciones de deseo frente a declaraciones de sentimiento

Según la codificación de los actos principales, las declaraciones de deseo y las declaraciones de sentimiento son dos estrategias comunes en chino y en español; la primera es directa y la segunda convencionalmente indirecta. Muchos investigadores las consideran semejantes, ya que tienen la misma función de declarar el deseo parcial del oyente, como se ve en peticiones tales como *Quiero que te vayas* frente a *Quiero estar solo*.

Sin embargo, dichas estrategias son muy diferentes. En el primer ejemplo, aunque la perspectiva se dirige al mismo hablante, *que te vayas* emite directamente la fuerza ilocutiva al oyente. El segundo ejemplo, en cambio, los verbos *quiero estar* se basa en el mismo hablante, de ahí que la fuerza ilocutiva sea menos explícita.

Con el fin de evitar posibles confusiones de tales estrategias en los análisis anteriores, y partiendo de las características de los dos actos de habla, pretendemos proponer dos normas para diferenciar estas dos estrategias:

a) Cuando los verbos del enunciado expresan el deseo particular del hablante, puede tratarse de una estrategia de declaración de sentimiento, ya que toda la oración se orienta hacia el mismo hablante, expresando sus propias emociones, como hemos

visto en el primer ejemplo citado.

b) En una oración, cuando la parte principal contiene verbos que expresan el deseo particular del hablante (*querer, esperar, etc.*) y la subordinada emite la fuerza ilocutiva de manera explícita, dirigiéndose directamente al oyente, puede tratarse de una estrategia de declaración de deseo, como el segundo ejemplo anterior.

2) Modificaciones internas

Como hemos explicado anteriormente, nuestro corpus se basa en obras literarias de diferentes épocas, y hemos observado en los procesos de recogida de los actos de habla que este factor no ha afectado de forma llamativa al macroacto de las peticiones. Por ejemplo, las peticiones extraídas de las novelas *Fortunata y Jacinta* y *El tiempo entre costuras*, que son obras de diferentes épocas, presentan características parecidas en el uso de las estrategias en los actos principales y en los movimientos de apoyo. Donde sí se detecta una diferencia, sin embargo, es en el uso de las fórmulas de tratamiento: por ejemplo, en el español peninsular actual, entre interlocutores que tienen menos distancia social, suelen utilizarse el *tú*, sin embargo, en las novelas lejanas a la época actual, como *Fortunata y Jacinta*, se utiliza el *usted*.

Anteriormente hemos señalado que las fórmulas de tratamiento de respeto y los marcadores honoríficos también pertenecen a la categoría de modificaciones internas; no obstante, en el presente estudio los excluirémos del análisis de estas, tanto en chino como en español, para que sus características pragmáticas diacrónicas no desvíen los resultados del análisis, pero no los excluirémos del análisis de los marcadores de

apertura dado que cumplen la función de llamada de atención cuando están antepuestos.

En segundo lugar, como hemos visto anteriormente, los actos principales pueden estar compuestos por más de un microacto, y esto puede complicar el análisis de las modificaciones internas, como se ve en el siguiente caso:

(26) 坐下, 巴比特 先生, 为了 您的 安全, 请 您 坐下。
Zuò xià, Bābītè xiānsheng, wèile nín de ānquán, qǐng nín zuòxià.
Sentarse, Babitt señor, por su seguridad, por favor usted sentarse.
Siéntese señor Babitt, por su seguridad, por favor, siéntese. (Grandes pechos, amplias caderas: 250)

En este ejemplo, los actos principales tienen dos microactos que solicitan la realización de la misma acción, por lo que la primera modificación interna que observamos es la reiteración de la petición. En el primer enunciado: *Siéntese señor Babitt*, encontramos una fórmula de tratamiento de respeto —*señor Babitt*—, pero, dado que hemos decidido excluirlo del análisis, podemos considerar que no habrá modificación interna. El segundo microacto: *por favor, siéntese*, presenta una modificación interna que es el marcador de cortesía *por favor*. En tales actos de habla, en principio, resulta difícil saber si el análisis de las modificaciones internas debe basarse en uno de los actos principales o en los dos.

En nuestro estudio, el análisis se basará en todos los actos principales que aparecen, ya que, en primer lugar, y tomando como modelo el ejemplo anterior, aunque el primer microacto pueda ser descortés, la modificación del segundo también puede atenuar la fuerza ilocutiva. En consecuencia, el resultado del análisis de la

modificación interna es: 1) marcadores de cortesía: *por favor*, 2) reiteración de la petición: *siéntese*.

3) Oraciones condicionales

Las oraciones condicionales se componen de dos cláusulas diferentes, por lo que su análisis también resulta relativamente complicado.

(21) *Eso es asunto de familia, si no le importa, usted se queda aquí. (El tiempo entre costuras: 30)*

En este ejemplo, el primer microacto, *Eso es asunto de familia*, es un justificador que da explicaciones sobre el acto pedido; en cuanto a la oración condicional, *si no le importa*, se trata de un preparador, ya que anticipa la petición; *usted se queda aquí* es el acto principal, el que realiza la petición mediante la estrategia de uso del presente con valor de imperativo.

Como se ve, en una oración condicional, la parte subordinada y la principal pueden tener una función pragmática diferente. Desde este punto de vista, a lo largo de nuestros análisis, tales oraciones se van a analizar presentándolas en dos microactos independientes.

4) Marcadores de apertura

En los actos de habla extraídos de nuestro corpus vemos que las fórmulas de tratamiento pueden ir pospuestas al propio acto de habla, como en el mismo ejemplo anterior:

(26) 坐下, 巴比特 先生, 为了 您的 安全, 请 您 坐下。
Zuò xià, Bābǐtè xiānsheng, wèile nín de ānquán, qǐng nín zuòxià.

Sentarse, Babitt señor, por su seguridad, por favor usted sentarse.

Siéntese señor Babitt, por su seguridad, por favor, siéntese.

(Grandes pechos, amplias caderas: 250)

En este caso, *señor Babitt* es una fórmula de tratamiento, pero aparece pospuesta al acto principal. Así pues, ya no puede considerarse como marcador de apertura, ya que no tiene la función de llamar la atención antes de realizar la petición.

En nuestro estudio, las fórmulas de tratamiento pueden considerarse como marcadores de apertura solo cuando están antepuestas al acto principal y cumplen la función de llamada de atención.

4. ANÁLISIS GENERAL

En primer lugar, vamos a ofrecer un panorama general de los datos que analizaremos posteriormente. Debido a que nuestro corpus procede de obras literarias, y lógicamente en algunas aparecen más peticiones y en otras menos, hemos podido documentar 744 peticiones en chino y 673 en español.

Debemos señalar que hemos observado que un acto de habla puede presentar dos o más modificaciones, sean internas o externas; teniendo en cuenta este aspecto, hemos establecido dos tipos de cómputo: el del número de peticiones que tienen estas modificaciones y el de su aparición. A diferencia de lo anterior, en el caso de los marcadores de apertura no encontramos esta característica distintiva, por lo que solo presentaremos el número total de sus usos. En la siguiente tabla, ofrecemos los detalles concretos:

Tabla 4.1. Resumen de los datos generales

	Modificación interna		Modificación externa		Marcadores de apertura
	Número de peticiones	Número de modificaciones	Número de peticiones	Número de modificaciones	
Chino	432	518	438	485	439
Español	202	212	293	317	151

En este capítulo nos dedicaremos al análisis general, sin consideración de las situaciones compuestas por la diversidad de combinaciones de variables sociales, realizando descripciones de y comparaciones entre los datos del chino y del español, desde el punto de vista de los actos principales y sus perspectivas, de las modificaciones internas y externas y de los marcadores de apertura, siguiendo la codificación de las estrategias mencionada en el capítulo anterior. Los objetivos principales consisten en conocer las características generales de cada lengua y sus diferencias entre ellas en la realización de la petición.

Por último, debemos aclarar que la descripción de la información general hace referencia a los datos originales, para un mejor conocimiento del discurso real. En consecuencia, mencionaremos todas las estrategias que han aparecido en el corpus sin unificaciones de estrategias semejantes; sin embargo, en los análisis estadísticos mediante el programa SPSS sí que las habrá, para obtener un mayor número de muestras, como se ve a continuación:

A. Actos principales:

1) Uso del tiempo: presente con valor de imperativo + futuro con valor de imperativo.

2) Declaraciones de sentimiento: declaraciones de sentimiento + declaraciones de sentimiento con performativos.

3) Estrategias de indicio: indicio fuerte + indicio débil.

B. Modificaciones internas:

1) Interrogativos: interrogativos con verbos en modo indicativo + interrogativos con verbos en modo condicional.

2) Estructuras con condicionales: marcador de condicional *si* con verbos en modo indicativo + marcador de condicional *si* con verbos en modo condicional.

4.1. Actos principales

4.1.1. Chino

En la tabla 4.2 se refleja la información general de los actos de habla, de acuerdo con la (in)directividad de los actos principales y las estrategias concretas aplicadas.

Tabla 4.2. Distribución de las estrategias utilizadas en los actos principales en chino

(In)directividad	Estrategias	N	%	N	%
Estrategias directas	Imperativo	610	82.0	673	90.5
	Performativos	20	2.7		
	Obligación	18	2.4		
	Deseo	25	3.4		
Estrategias convencionalmente indirectas	Sugerencia	6	0.8	54	7.3
	Preparadores	39	5.2		
	Sentimiento	9	1.2		
Estrategias no convencionalmente indirectas	Indicio fuerte	15	2.0	17	2.3
	Indicio débil	2	0.3		

Como se ve, el empleo del modo imperativo, aunque es la estrategia más directa de todas, presenta una mayor frecuencia de uso, con el 82.0%, seguido de los preparadores, con un 5.2%. Las declaraciones de deseo y de obligación y los performativos representan el 3.4%, el 2.4% y el 2.7%, respectivamente, y ocupan el tercer lugar en cuanto a preferencia de uso. A continuación revisaremos los ejemplos correspondientes:

- (28) 别 压住 我的 红 棉袄! 别 压住 我的 红 棉袄。
Bié yāzhù wǒde hóng miánǎo! Bié yāzhù wǒde hóng miánǎo.
¡No aplastar mi rojo abrigo! No aplastar mi rojo abrigo.
¡No me aplastes mi abrigo rojo, no me aplastes mi abrigo rojo! (Grandes pechos, amplias caderas: 186)

(Modo imperativo)

- (29) 先生 的 大作 可以 拿来 看看 吗?
Xiānsheng de dàzuò kěyǐ ná lái kàn kan ma?
¿Señor de obra poder traer ver ver p.?
¿Puede mostrarnos su obra, señor? (La fortaleza asediada: 205)

(Preparador)

- (30) 学校 想 请 你 去 追 他 回来。
Xuéxiào xiǎng qǐng nǐ qù zhuī tā huílái.
Universidad querer invitar tú ir perseguir él volver.
La universidad quiere que tú vayas en su busca. (La fortaleza asediada: 268)

(Declaraciones de deseo)

- (31) 好 大哥, 你 要 怎么样 都 行, 只 求 你 能 把
Hǎo dàgē, nǐ yào zěnmeyàng dōu xíng, zhǐ qiú nǐ néng bǎ
Bueno hermano, tú querer cómo todo valer, solo suplicar tú poder (ba)
俺 赶快 送 出去, 俺 家里 还 有 个 吃 奶 的 娃。
ǎn gǎnkuài sòng chūqu, ǎn jiā lǐ hái yǒu gè chī nǎi de wá
mí en seguida llevar fuera, mi casa en todavía haber un comer leche de bebé.

Amable hermano, puedes hacer lo que quieras conmigo, solo te suplico que me saques de aquí en seguida, tengo un bebé lactante en casa. (Grandes pechos, amplias caderas: 597)

(Performativo)

(32) 先生, 你 喝 够 了 茶 该 外 面 活 动 活 动 去!

Xiānsheng, nǐ hē gòu le chá gāi wàimiàn huódòng huódòng qù!

¡Señor, tú tomar suficiente p. té deber fuera moverse moverse ir!

Señor, ya has terminado el té, debes ir a darte un paseo fuera. (La casa de té: 12)

(Declaraciones de obligación)

En lo que respecta a la (in)directividad, por otro lado, las estrategias directas son más recurrentes —el 90.5%—; las convencionalmente indirectas y las no convencionalmente indirectas presentan un uso escaso, solo representan el 7.3% y el 2.3%, respectivamente. En este sentido, podemos afirmar que la lengua china refleja la directividad de los actos principales al realizar una petición.

4.1.2. Español

En la tabla 4.3 se observa que en español las estrategias más representativas son el uso del modo imperativo y los preparadores, pues ocupan el 75.0% y el 8.3% respectivamente, seguidos del presente con valor de imperativo —3.4%—, las declaraciones de sentimiento —3.0%— y la utilización del subjuntivo —2.5%—. En cuanto al resto, presentan un porcentaje muy reducido, por lo que son menos relevantes.

Tabla 4.3. Distribución de las estrategias utilizadas en los actos principales en español

(In)directividad	Estrategias	N	%	N	%
Estrategias directas	Imperativo	505	75.0		
	Performativos	4	0.6		
	Subjuntivo	17	2.5		
	Presente	23	3.4	579	86.0
	Futuro	6	0.9		
	Condicionales	5	0.7		
	Obligación	12	1.8		
	Deseo	7	1.0		
Estrategias convencionalmente indirectas	Sugerencia	7	1.0		
	Preparadores	56	8.3		
	Sentimiento con performativos	1	0.2	84	12.5
	Sentimiento	20	3.0		
Estrategias no convencionalmente indirectas	Indicio fuerte	10	1.5	10	1.5

Con el fin de tener una idea más clara sobre estos actos de habla, a continuación exponemos los ejemplos correspondientes a las primeras cinco estrategias más recurrentes:

(33) *Tráete una docena... No..., oye, dos docenas. (Fortunata y Jacinta: 218)*

(Modo imperativo)

(34) *¿Me pone usted un vaso de agua, si hace el favor? (El Jarama: 24)*

(Preparador)

(35) *Pues ya te puedes ir. (El tiempo entre costuras: 371)*

(Presente con valor de imperativo)

(23) *Tengo que ver al señor Alvarado inmediatamente. Es urgente. (El tiempo entre costuras: 596)*

(Declaraciones de sentimiento)

(36) *Que la espero a usted. Que no me dé un plantón. (Fortunata y Jacinta: 236)*

Por último, en lo que respecta a las tres grandes clases de estrategias caracterizadas por la (in)directividad, las directas son claramente predominantes; las convencionalmente indirectas y las no convencionalmente indirectas, sin embargo, solo ocupan el 12.5% y el 1.5%, respectivamente. En este sentido, podemos decir que en español se presenta la directividad de los actos principales en la realización de una petición.

4.1.3. Comparaciones

A. (In)directividad

En las siguientes tablas ofrecemos los datos del análisis de la (in)directividad y de las comparaciones entre los promedios de las estrategias aplicadas en los actos principales; de tal modo, examinamos si el contraste porcentual resulta estadísticamente significativo o no.

Vemos que, aunque tanto en chino como en español existe la misma preferencia de uso de estrategias directas, en la primera sus usos resultan más decisivos que en la segunda: 90.5% frente a 86.0%. En cuanto a las convencionalmente indirectas, en comparación con los hablantes de chino, los de español las prefieren en un mayor grado: 7.3% frente a 12.5%. Los datos estadísticos indican un nivel significativo en estos dos casos.

Por último, el uso de estrategias no convencionalmente indirectas presenta la

misma escasez en ambas lenguas. De ello deducimos que estas no son habituales en la comunicación verbal.

Tabla 4.4. Comparación de la distribución de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales

(In)directividad	Análisis general			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Directas	673	90.5	579	86.0
Convencionalmente indirectas	54	7.3	84	12.5
No convencionalmente indirectas	17	2.3	10	1.5
Total	744	100.0	673	100.0

Tabla 4.5. Análisis estadístico de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales

(In)directividad	Análisis general		
	M	DE	Z
Directas	.88	.321	-2.592 (.010*)
Convencionalmente indirectas	.10	.297	-3.311 (.001**)
No convencionalmente indirectas	.02	.137	-1.098

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

En los análisis hemos observado una característica común en ambas lenguas, en lo que se refiere a la directividad de los actos principales, aunque este hecho puede representar un grado de la fuerza ilocutiva más alto.

Desde el punto de vista contrastivo, según los resultados estadísticos, los hablantes de español recurren menos a las estrategias directas y más a las convencionalmente indirectas, en consecuencia, las peticiones pueden resultar menos directas en español, como se ve a continuación.

(28) 别 压住 我的 红 棉袄! 别 压住 我的 红 棉袄。
Bié yāzhù wǒde hóng miánǎo! Bié yāzhù wǒde hóng miánǎo.
¡No aplastar mi rojo abrigo! No aplastar mi rojo abrigo.
¡No me aplastes mi abrigo rojo, no me aplastes mi abrigo rojo! (Grandes pechos, amplias caderas: 186)

(34) ¿Me pone usted un vaso de agua, si hace el favor? (El Jarama: 24)

Según la teoría de Brown y Levinson (1987), en el primer acto de habla en chino, el interlocutor ha optado por realizar el FTA directamente mediante el modo imperativo para pedir al oyente que no aplaste su abrigo; en el segundo caso en español, no obstante, gracias al empleo del preparador, se ha evitado coaccionar al oyente en la petición de un vaso de agua. En este sentido, en español se ha logrado la protección de la imagen pública del oyente en cierto grado y, en consecuencia, dicho acto de habla resulta más cortés.

B. Estrategias

En la tabla 4.6, que ofrece la distribución general de estrategias concretas aplicadas en los actos principales, observamos que, aunque en español existe más variedad en su uso, dada la utilización del tiempo y del modo subjuntivo, en ambas lenguas se ha encontrado la misma preferencia de uso del modo imperativo —con el 82.0% y el 75.0% en chino y el español, respectivamente—, seguido de los preparadores; por otro lado, en estos dos casos, el contraste entre las frecuencias de uso en chino y en español resulta significativo, como se señala en la tabla 4.7.

Asimismo, en lo que concierne a la utilización de estrategias menos representativas también hemos encontrado diferencias significativas; es el caso de los

performativos y las declaraciones de deseo y de sentimiento.

Tabla 4.6. Comparación de la distribución de las estrategias utilizadas en los actos principales

Estrategias	Análisis general			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Imperativo	610	82.0	505	75.0
Performativos	20	2.7	4	0.6
Subjuntivo			17	2.5
Uso del tiempo			29	4.3
Condicionales			5	0.7
Obligación	18	2.4	12	1.8
Deseo	25	3.4	7	1.0
Sugerencia	6	0.8	7	1.0
Preparadores	39	5.2	56	8.3
Sentimiento	9	1.2	21	3.1
Indicio	17	2.3	10	1.5
Total	744	100.0	673	100.0

Tabla 4.7. Análisis estadístico de las estrategias utilizadas en los actos principales

Estrategias	Análisis general		
	M	DE	Z
Imperativo	.79	.410	-3.190 (.001**)
Performativos	.02	.129	-3.049 (.002**)
Obligación	.02	.144	-.831
Deseo	.02	.149	-2.934 (.003**)
Sugerencia	.01	.095	-.461
Preparadores	.07	.250	-2.313 (.021*)
Sentimiento	.02	.144	-2.494 (.013*)
Indicio	.02	.137	-1.098

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

De los resultados obtenidos, deducimos que el uso del modo imperativo, de las declaraciones de deseo y de los performativos es más frecuente en chino que en español, como se puede comprobar en los siguientes casos:

- (28) 别 压住 我的 红 棉袄! 别 压住 我的 红 棉袄。
Bié yāzhù wǒde hóng miánǎo! Bié yāzhù wǒde hóng miánǎo.
¡No aplastar mi rojo abrigo! No aplastar mi rojo abrigo.
¡No me aplastes mi abrigo rojo, no me aplastes mi abrigo rojo! (Grandes pechos, amplias caderas: 186)
- (30) 学校 想 请 你 去 追 他 回来。
Xuéxiào xiǎng qǐng nǐ qù zhuī tā huílái.
Universidad querer invitar tú ir perseguir él volver.
La universidad quiere que tú vayas en su busca.
(La fortaleza asediada: 268)
- (31) 好 大哥, 你 要 怎么样 都 行, 只 求 你 能 把
Hǎo dàgē, nǐ yào zěnmeyàng dōu xíng, zhǐ qiú nǐ néng bǎ
Bueno hermano, tú querer cómo todo valer, solo suplicar tú poder (ba)
俺 赶快 送 出去, 俺 家里 还 有 个 吃 奶 的 娃。
ǎn gǎnkuài sòng chūqù, ǎn jiālǐ hái yǒu gè chī nǎi de wá
mí en seguida llevar fuera, mi casa en todavía haber un comer leche de bebé.
Amable hermano, puedes hacer lo que quieras conmigo, solo te suplico que me saques de aquí en seguida, tengo un bebé lactante en casa. (Grandes pechos, amplias caderas: 597)

En español, por su parte, en la realización de la petición se emplean más preparadores y declaraciones de sentimiento, en comparación con el chino. Estas estrategias son convencionalmente indirectas, como hemos visto en la codificación, por lo que contienen menos fuerza ilocutiva que las estrategias anteriores.

(23) *Tengo que ver al señor Alvarado inmediatamente. Es urgente. (El tiempo entre costuras: 596)*

(34) *¿Me pone usted un vaso de agua, si hace el favor? (El Jarama: 24)*

4.2. Modificaciones internas

4.2.1. Chino

Tras el análisis de las 518 modificaciones internas, se detecta una mayor frecuencia de uso de las léxicas, en comparación con las sintácticas: 75.1% frente a 24.9%, y aunque los intensificadores aumentan la fuerza ilocutiva del acto de habla, representan el 12.0% del número total, una cifra que es relativamente alta.

Tabla 4.8. Distribución de las modificaciones internas en chino

Estrategias		N	%	
Léxicas (389/75.1%)	Marcadores de cortesía	28	5.4	
	reductores de intensidad	229	44.2	
	Mitigadores (327/63.1%)	Subjetivizadores	1	0.2
	Minimizadores	37	7.1	
	Marcadores pragmáticos interpersonales	26	5.0	
	Delimitadores	6	1.2	
	Intensificadores (62/12.0%)	Reiteración de la petición	35	6.8
	Intensificadores de tiempo	27	5.2	
	Mitigadores sintácticos (129/24.9%)	Estructuras con condicionales	4	0.8
	Reduplicación de verbos	86	16.6	
	Interrogativos	39	7.5	

Con respecto a las estrategias concretas, las más representativas son los reductores de intensidad y la reduplicación de verbos, aspectos propios del chino, con el 44.2% y el 16.6% respectivamente.

(37) 大嫂, 谈 谈 价格 吧。
Dàsǎo, *tán tán jiàgé ba.*
Mayor cuñada, hablar hablar precio p.

Cuñada mayor, hablemos del precio. (Grandes pechos, amplias caderas: 135)
{谈谈/tántan (lit. "hablar hablar"): reduplicación de verbos; 吧/ba (no hay traducción correspondiente): reductor de intensidad.}

Las siguientes estrategias más recurrentes son: interrogativos 7.5%, minimizadores 7.1%, reiteración de la petición 6.8%, marcadores de cortesía 5.4%, intensificadores de tiempo 5.2% y marcadores pragmáticos interpersonales 5.0%. Entre estas estrategias, la única que puede aumentar la fuerza ilocutiva es la reiteración de la petición.

En cuanto a los delimitadores, las estructuras con condicionales y los subjetivadores, muestran un empleo muy reducido, por lo que podemos afirmar que no son representativos en chino.

4.2.2. Español

Como hemos podido observar al analizar las 212 modificaciones internas encontradas en los ejemplos en español, los interlocutores muestran una mayor frecuencia de uso de las léxicas que de las sintácticas, con el 62.7% y el 37.3% respectivamente. En cuanto a los intensificadores, a pesar de su función de incremento de la fuerza ilocutiva, todavía ocupan un porcentaje relativamente alto, el 29.7% del total.

Tabla 4.9. Distribución de las modificaciones internas en español

Estrategias		N	%
Léxica (133/62.7%)	Mitigadores (70/33.0%)	Marcadores de cortesía	62 29.3
		Minimizadores	5 2.4
		Marcadores pragmáticos interpersonales	3 1.4
	Intensificadores (63/29.7%)	Reiteración de la petición	38 17.9
		Intensificadores de tiempo	5 2.4
		Intensificadores de exclamación	20 9.4
Mitigadores sintácticos (79/37.3%)	Estructuras con condicionales	19 9.0	
	Interrogativos	54 25.5	
	Interrogativos con verbos condicionales	6 2.8	

En cuanto a las estrategias concretas utilizadas, la preferencia de uso se muestra con respecto a los marcadores de cortesía, que representan el 29.3%, apareciendo en 62 ocasiones, seguidos de los interrogativos, con el 25.47%. Otras estrategias, como la reiteración de la petición —un 17.9% del total—, los intensificadores de exclamación —9.4%— y las estructuras con condicionales —9.0%— también suponen porcentajes relativamente altos, por lo que podemos considerarlos de cierta importancia en la realización de la petición. El resto, sin embargo, y debido a su escaso uso, no son significativas.

(38) *Acompáñame, **por favor**.* (El tiempo entre costuras: 16)

(Marcadores de cortesía: *por favor*)

(39) *¿**Me permite** usted echar un cigarrillo?* (Fortunata y Jacinta: 561)

(Interrogativos: *¿Me permite...?*)

(40) ***Tenemos que hablar**, niña. Tú y yo **tenemos que hablar muy en serio*** (El tiempo entre costuras: 102).

(Reiteración de la petición: *Tenemos que hablar*)

(41) *Los gastos del entierro los pago yo. Quiero tener esa satisfacción. No me la quit e usted, **por Dios**.* (Fortunata y Jacinta: 530)

(Intensificadores de exclamación: por Dios)

(24) Si no te importa, vamos a cambiar de conversación. (El tiempo entre costuras: 471)

(Estructura con condicional: Si...)

4.2.3. Comparaciones

A. Uso de modificaciones internas

Como hemos explicado anteriormente en la descripción de los datos expuesta, de entre los 744 actos de habla en chino, 432 han recurrido a algún tipo de modificación interna, por lo que su frecuencia de uso representa el 58.1%; entre las 673 peticiones extraídas del corpus del español, sin embargo, han aparecido en 202 ocasiones, suponiendo el 30.0%. Observamos que su uso es más habitual, por tanto, en chino que en español, y dicho contraste, que es importante destacarlo, ha llegado a un nivel estadístico muy significativo ($p=.000$), como se ve en la tabla 4.11. De ello deducimos que en chino se emplean modificaciones internas mucho más que en español.

Tabla 4.10. Comparación de la distribución del uso de modificaciones internas

	Análisis general			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Modificaciones internas	432	58.1	202	30.0
Total de los actos de habla	744	100.0	673	100.0

Tabla 4.11. Análisis estadístico del uso de modificaciones internas

Análisis general		
M	DE	Z
.447	.497	-10.601 (.000)

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

B. Estrategias

Pasemos ahora al análisis general de las estrategias aplicadas en las modificaciones internas. En la tabla 4.12 vemos que en chino la mayor frecuencia de uso se presenta en el empleo de estrategias propias: los reductores de intensidad y la reduplicación de verbos; en español, sin embargo, en el uso de marcadores de cortesía y de interrogativos. En este sentido, se comprueba que las dos lenguas presentan claramente una preferencia de uso muy diferente.

Cuando comparamos los promedios de las estrategias comunes empleadas en chino y en español, las diferencias significativas se han hallado en muchos casos, que debido a su importancia detallamos a continuación:

- 1) Marcadores de cortesía ($p = .000$), 5.4% frente a 29.2%.
- 2) Minimizadores ($p = .012$), 7.1% frente a 2.4%.
- 3) Marcadores pragmáticos interpersonales ($p = .024$), 5.0% frente a 1.4%.
- 4) Reiteración de la petición ($p = .000$), 6.8% frente a 17.9%.
- 5) Estructuras con condicionales ($p = .000$), 0.8% frente a 9.0%.
- 6) Interrogativos ($p = .000$), 7.5% frente a 28.3%.

Tabla 4.12. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación interna

Modificaciones internas	Análisis general			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Marcadores de cortesía	28	5.4	62	29.2
Reductores de intensidad	229	44.2		
Subjetivizadores	1	0.2		
Minimizadores	37	7.1	5	2.4
Marcadores pragmáticos interpersonales	26	5.0	3	1.4
Delimitadores	6	1.2		
Reiteración de la petición	35	6.8	38	17.9
Intensificadores de exclamación			20	9.4
Intensificadores de tiempo	27	5.2	5	2.4
Estructuras con condicionales	4	0.8	19	9.0
Reduplicación de verbos	86	16.6		
Interrogativos	39	7.5	60	28.3
Total	518	212	212	100.0

Tabla 4.13. Análisis estadístico de las estrategias de modificación interna

Modificaciones internas	Análisis general		
	M	DE	Z
Marcadores de cortesía	.12	.329	-8.888 (.000***)
Minimizadores	.06	.233	-2.518 (.012*)
Marcadores pragmáticos interpersonales	.04	.195	-2.262 (.024*)
Reiteración de la petición	.10	.300	-4.563 (.000***)
Estructuras con condicionales	.03	.175	-5.747 (.000)
Interrogativos	.14	.343	-7.436 (.000***)

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

Según los resultados obtenidos, podemos afirmar que en chino se utiliza un mayor número de minimizadores y marcadores pragmáticos interpersonales que en

español. La función principal de estas dos estrategias es la atenuación de la fuerza ilocutiva de los actos principales, como comprobamos en los siguientes ejemplos:

(42) 我们 也 快 点。

Wǒmen yě kuài diǎn.

Nosotros también rápido un poco.

*Démonos **un poco** de prisa. (Grandes pechos, amplias caderas: 193)*

(43) 有 话 到 里 面 去 讲, 好不好? 我 站着 腿 有 点 酸 了。

Yǒu huà dào lǐmiàn qù jiǎng, hǎobùhǎo? Wǒ zhàn zhe tuǐ yǒudiǎn suān le.

Haber palabras ir dentro ir hablar, ¿vale? Yo estar de pie piernas un poco cansadas p.

Hablamos de eso dentro, ¿vale? Siento las piernas un poco cansadas de estar tanto tiempo

de pie. (La fortaleza asediada: 266)

En cuanto al español, el empleo de las estructuras con condicionales, de los marcadores de cortesía, de los interrogativos y de la reiteración de la petición es más frecuente que en chino. Entre estas estrategias, la reiteración de la petición, como hemos mencionado un poco más arriba, es intensificador, por lo que puede aumentar la fuerza ilocutiva y, de este modo, amenazar en mayor medida la imagen pública del oyente.

(24) *Si no te importa, vamos a cambiar de conversación. (El tiempo entre costuras: 471)*

(38) *Acompáñame, **por favor**. (El tiempo entre costuras: 16)*

(39) *¿**Me permite** usted echar un cigarrillo? (Fortunata y Jacinta: 561)*

(40) ***Tenemos que hablar**, niña. Tú y yo **tenemos que hablar** muy en serio. (El tiempo entre costuras: 102)*

Por último, debemos señalar que en la codificación del chino hemos considerado 15 tipos de estrategias y en español 18. Hemos visto que algunas no se han encontrado en nuestro corpus, ni en chino ni en español, como es el caso del

mecanismo de consulta, los indicadores afirmativos, etc., por lo que suponemos que se trata de estrategias cuyo uso es casi inexistente.

C. Modificaciones léxicas y sintácticas

En cuanto a las modificaciones léxicas y sintácticas, como refleja la tabla 4.14, se observa la misma preferencia de uso de las primeras. Por otro lado, en el análisis estadístico, hemos encontrado diferencias significativas en ambos casos; en comparación con los hablantes de español, los de chino utilizan más modificaciones léxicas y menos estrategias sintácticas.

Este resultado es razonable, dado que en español existen más variedades de modificaciones sintácticas debido al uso del modo condicional, como vemos en la codificación. En este sentido, los recursos lingüísticos pueden dar lugar a ciertas características pragmáticas reseñables.

Tabla 4.14. Comparación de la distribución de las modificaciones léxicas y sintácticas

Modificaciones internas	Análisis general			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Léxicas	389	75.1	133	62.7
Sintácticas	129	24.9	79	37.3
Total	518	100.0	212	100.0

Tabla 4.15. Análisis estadístico de las modificaciones léxicas y sintácticas

Modificaciones internas	Análisis general		
	M	DE	Z
Léxicas	.72	.452	-3.356 (.001**)
Sintácticas	.28	.452	-3.356 (.001**)

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

D. Mitigadores e intensificadores

Como vemos en la siguiente tabla, en comparación con los intensificadores, los interlocutores de ambas lenguas muestran una preferencia por el uso de mitigadores, ya que estos resultan más corteses.

A pesar de compartir este aspecto semejante, al comparar los promedios de uso en las dos lenguas, las diferencias significativas se señalan en ambos casos:

- 1) Mitigadores ($p=.000$), 88.0% frente a 70.3%.
- 2) Intensificadores ($p=.000$), 12.0% frente a 29.7%.

Desde un punto de vista estadístico, dentro de la categoría de las modificaciones internas, en chino se utilizan más mitigadores y menos intensificadores en comparación con el español. En este sentido, la fuerza ilocutiva de la petición en chino puede resultar más suave.

Tabla 4.16. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación interna

Modificaciones internas	Análisis general			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Mitigadores	456	88.0	149	70.3
Intensificadores	62	12.0	63	29.7
Total	518	100.0	212	100.0

Tabla 4.17. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación interna

Modificaciones internas	Análisis general		
	M	DE	Z
Mitigadores	.83	.377	-5.774 (.000***)
Intensificadores	.17	.377	-5.774 (.000***)

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

4.2.4. Observación de las combinaciones de estrategias

A continuación, vamos a revisar un fenómeno que se va a denominar *combinación de estrategias*, clasificándolo en tres tipos diferentes:

a) Combinaciones léxicas

Se refiere al uso simultáneo de dos o más estrategias de modificación léxica, como se ve en la siguiente tabla; se ha hallado en 39 y 6 actos de habla en chino y español, respectivamente.

Tabla 4.18. Combinaciones léxicas

Combinaciones	Número de actos de habla	
	Chino	Español
Reiteración de la petición + intensificadores de tiempo	2	1
Reiteración de la petición + marcadores de cortesía	1	3
Reiteración de la petición + intensificadores de exclamación		2
Intensificadores de tiempo + delimitadores	1	
Intensificadores de tiempo + marcadores de cortesía	2	
Reductores de intensidad + delimitadores	1	
Reductores de intensidad + minimizadores	7	
Reductores de intensidad + marcadores de cortesía	6	
Reductores de intensidad + intensificadores de tiempo + subjetivizadores	1	
Reductores de intensidad + reiteración de la petición	12	
Reductores de intensidad + intensificadores de tiempo	4	
Reductores de intensidad + marcadores pragmáticos interpersonales	1	
Marcadores de cortesía + marcadores pragmáticos interpersonales	1	
Total	39	6

En chino la combinación *reductores de intensidad + reiteración de la petición* ha aparecido en 12 ocasiones, seguida de la de *reductores de intensidad + minimizadores* y *reductores de intensidad + marcadores de cortesía*, que han sido halladas en 7 y 6 actos de habla respectivamente. El resto son menos representativas, ya que se han empleado solo una o dos veces. Los ejemplos correspondientes a estas combinaciones son:

(37) 大嫂, 谈 谈 价格 吧。

Dàsǎo, tán tan jiàgé ba.

Mayor cuñada, hablar hablar precio p.

Cuñada mayor, hablemos del precio. (Grandes pechos, amplias caderas: 135)

{Reduplicación de verbos: 谈谈/tántan (lit. "hablar hablar") + reductores de intensidad:

吧/ba}

(44) 快 着 点 吧 我 的 大 叔! 别 把 点 热 气 儿 都 给 放 了!

Kuài zhe diǎn ba wǒ de dàshū! Bié bǎ diǎn rè qìr dōu gěi fàng le!

Rápido un poco p., ¡mi tío! ¡No (ba) poco caliente aire todo dar dejar p!

¡Date **un poco** de prisa, tío! ¡No dejes entrar el aire! (La casa de té: 79)

{Reductor de intensidad: 吧/ba + minimizador: 点/diǎn (poco)}

(45) 那 么 请 你 把 我 的 妹 妹 叫 出 来 吧。

Nàme qǐng nǐ bǎ wǒ de mèimei jiào chūlái ba.

Entonces por favor tú (ba) mi hermana menor llamar salir p.

Entonces di a mi hermana menor que salga, **por favor**. (La tempestad: 155)

{Reductor de intensidad: 吧/ba + marcador de cortesía: 请/qǐng (por favor)}

En español, por su parte, solo hemos detectado tres tipos de combinaciones, como se ve en los siguientes ejemplos:

(2) Ya lo veo. **No os mováis, por favor, no os mováis**, que ya es mío. (El Jarama: 296)

(Repeticiones de la petición: No os mováis + marcadores de cortesía: por favor)

(46) ¡**Calle, calle, por amor de Dios!** (El Jarama: 268)

(Repeticiones de la petición: Calle + intensificadores de exclamación: por amor de Dios)

(47) **Dímelo, dímelo prontito.** (Fortunata y Jacinta: 495)

(Repeticiones de la petición: Dímelo + intensificadores de tiempo: prontito)

b) Combinaciones sintácticas

Consiste en la combinación únicamente de diferentes tipos de estrategias de modificación sintáctica. Este fenómeno solo se ha observado en chino en 13 ocasiones, y exclusivamente con una variedad: *interrogativos* + *reduplicación de verbos*.

(29) 先 生 的 大 作 可 以 拿 来 看 看 吗?

Xiānsheng de dàzuò kěyǐ ná lái kàn kan ma?

¿Señor de obra poder traer ver ver p.?

¿Puede mostrarnos su obra, señor? (La fortaleza asediada: 205)

{Marca de interrogación: 吗/ma + reduplicación de verbos: 看看/kànkàn (lit. "ver ver")}

c) Combinaciones de modificaciones léxicas y sintácticas

Hace referencia al uso de modificaciones léxicas y sintácticas a la vez; este hecho es claramente más frecuente en chino que en español, ya que ha aparecido en 30 y 4 actos de habla respectivamente, como se ve en la siguiente tabla.

Tabla 4.19. Combinaciones de modificaciones léxicas y sintácticas

Combinaciones	Número de actos de habla	
	Chino	Español
Minimizadores + interrogativos	2	1
Minimizadores + reduplicación de verbos	2	
Intensificadores de tiempo + reduplicación de verbos	1	
Marcadores de cortesía+ estructuras con condicionales	2	
Reductores de intensidad + reduplicación de verbos + marcadores pragmáticos interpersonales	1	
Reductores de intensidad + repeticiones de verbos	15	
Reductores de intensidad + interrogativos	2	
Reductores de intensidad + intensificadores de tiempo + reduplicación de verbos	1	
Reductores de intensidad + repeticiones de la petición + repeticiones de verbos	1	
Marcadores de cortesía + reduplicación de verbos	2	
Marcadores de cortesía+ interrogativos con verbos condicionales		3
Intensificadores de tiempo + reduplicación de verbos	1	
Total	30	4

En chino, la combinación más frecuente es *reductores de intensidad + reduplicación de verbos*, con 15 apariciones, que ejemplificamos a continuación:

(48) 先生, 避 避 走 吧!

Xiānsheng, bì bì zǒu ba!

Señor, ¡huir huir ir p.!

Señor, ¡seguimos después de parar un poco! (El camello Xiangzi: 150)

{Reductor de intensidad: 吧/ba + reduplicación de verbos: 避避/bibi (lit. "huir huir")}

En español, como indica la tabla anterior, hemos encontrado solo dos variedades de este tipo de combinaciones: *minimizadores + interrogativos* y *marcadores de cortesía + interrogativos*.

(49) ¿**Me da** un poco de agua, **por favor**? (El Jarama: 115)

(Interrogativos: ¿Me da...? + marcadores de cortesía: por favor)

(50) ¿**Podemos** hablar en privado **un momento**? (El tiempo entre costuras: 599)

(Interrogativos: ¿Podemos...? + minimizadores: un momento)

Como hemos visto anteriormente, en nuestro corpus en lengua china en total hemos encontrado el fenómeno de combinación en 82 actos de habla, entre los cuales destacan los reductores de intensidad, que han aparecido en 52 ocasiones, y la reduplicación de verbos, que hallamos en 37. Se da la circunstancia de que estos dos tipos de modificaciones presentan una gran flexibilidad para combinarse con otros, y ello ha contribuido al aumento de dicho fenómeno. Sin embargo, en español no se observa ninguna estrategia que muestre esta característica, por lo que, en consecuencia, en español solo se ha observado en total 10 combinaciones, una cifra mucho menor que la que correspondía al chino.

4.3. Perspectivas

4.3.1. Chino

En la tabla 4.15 se ha ofrecido la distribución general de las perspectivas diferentes aplicadas en los actos principales. Los datos señalan que la perspectiva del

oyente es decisiva, supone el 86.3%; las del hablante, inclusiva y neutra son muy escasas, solo representan el 9.1%, 3.9% y 0.7% respectivamente. En este caso se demuestra la existencia de un fuerte contraste en el uso entre estas cuatro perspectivas.

Tabla 4.20. Distribución de las perspectivas en chino

Perspectiva	N	%
Oyente	642	86.3
Hablante	68	9.1
Inclusiva	29	3.9
Neutra	5	0.7
Total	744	100.0

Los ejemplos correspondientes son:

(51) 金童， 停 一 下。

Jīntóng, tíng yí xià.

Jintong, parar una vez.

Jintong, espera un momento. (Grandes pechos, amplias caderas: 423)

(Perspectiva del oyente)

(52) 我 想 静 一 静。

Wǒ xiǎng jìng yí jìng.

Yo querer silencio uno silencio.

Quiero estar sola. (La tempestad: 172)

(Perspectiva del hablante)

(53) 诸位 主顾， 咱们 还是 莫 谈 国事 吧！

Zhūwèi zhǔgù, zánmen háishì mò tán guóshì ba!

¡Ustedes parroquianos, nosotros ser mejor no hablar país asuntos p.!

¡Ustedes parroquianos, aquí no hablamos de política! (La casa de té: 15)

(Perspectiva inclusiva)

(54) 像 这 种 绑 姥姥 的 事 最 好 不 要 再 发 生 了。

Xiàng zhè zhǒng bǎng lǎolao de shì zuì hǎo búyào zài fāshēng le.

*Parecer este tipo atar abuela de asunto ser mejor no volver pasar p.
 Mejor es no atar a la abuela de esa manera otra vez. (Grandes pechos, amplias caderas: 532)
 (Perspectiva neutra)*

4.3.2. Español

Con respecto a las perspectivas en español, la distribución obtenida ofrece un estado concentrado en la del oyente, con el 91.2% del total; las del hablante, inclusiva y neutra se han encontrado en muy pocas situaciones, solo cuentan con el 6.1%, 1.5% y 1.2% respectivamente.

Tabla 4.21. Distribución de las perspectivas en español

Perspectivas	N	%
Oyente	614	91.2
Hablante	41	6.1
Inclusiva	10	1.5
Neutra	8	1.2

Los ejemplos ilustrativos de esta circunstancia son:

- (55) *Cuénteme cosas de Madrid. (El tiempo entre costuras: 276)*
 (Perspectiva del oyente)
- (56) *Esta noche quiero hablar con usted. (Fortunata y Jacinta: 469)*
 (Perspectiva del hablante)
- (24) *Si no te importa, vamos a cambiar de conversación. (El tiempo entre costuras: 471)*
 (Perspectiva inclusiva)
- (25) *¿Se puede? (Fortunata y Jacinta: 239)*
 (Perspectiva neutra)

4.3.3. Comparaciones

En los datos reflejados en la siguiente tabla observamos que en ambas lenguas existe la misma preferencia por el uso de la perspectiva del oyente, seguida de la del hablante. En este caso, hallamos una característica semejante en la realización de la petición.

En el análisis estadístico realizado, por otro lado, las diferencias significativas se han señalado en las siguientes perspectivas:

1) Oyente ($p=.003$), 86.3% frente a 91.2%.

2) Hablante ($p=.032$), 9.1% frente a 6.1%.

3) Inclusiva ($p=.032$), 3.9% frente a 1.5%.

De acuerdo con los resultados, podemos sostener que, en comparación con el español, en chino se utiliza en un menor grado la perspectiva del oyente y en uno mayor las del hablante e inclusiva.

Tabla 4.22. Comparación de la distribución de las perspectivas

Perspectivas	Análisis general			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Oyente	642	86.3	614	91.2
Hablante	68	9.1	41	6.1
Inclusiva	29	3.9	10	1.5
Neutra	5	0.7	8	1.2
Total	744	100.0	673	100.0

Tabla 4.23. Análisis estadístico de las perspectivas

Perspectivas	Análisis general		
	M	DE	Z
Oyente	.89	.317	-2.927 (.003**)
Hablante	.08	.267	-2.149 (.032*)
Inclusiva	.03	.164	-2.770 (.006**)
Neutra	.01	.095	-1.018

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

4.4. Modificaciones externas

4.4.1. Chino

En nuestro corpus en chino existen, en total, 485 modificaciones externas en 438 actos de habla, ya que en un solo acto puede haber dos o más, como hemos explicado antes. En la tabla 4.24 hemos recopilado las estrategias teniendo en cuenta su número de aparición y frecuencia de uso. Desde un punto de vista general, encontramos una preferencia de uso de los mitigadores, con un porcentaje muy decisivo: 95.7%; los intensificadores, sin embargo, son muy escasos en nuestro corpus.

Tabla 4.24. Distribución de las modificaciones externas en chino

Estrategias		N	%
Mitigadores (464/95.7%)	Preparadores	27	5.6
	Justificadores	326	67.2
	Minimizadores del coste	8	1.7
	Compromiso de recompensa	51	10.5
	Disculpas	1	0.2
	Autodenigración	11	2.3
	Presentaciones	7	1.4
	Ruegos de ayuda	18	3.7
	Mecanismos de realce de lo positivo	6	1.2
	Provisión del rechazo	1	0.2
	Interrogación para pedir opinión	8	1.7
Intensificadores (21, 4.3%)	Reprobación	21	4.3

Por otro lado, los justificadores han sido utilizados con mayor frecuencia en comparación con otro tipo de estrategias, pues ocupan el 67.2%, seguidos por la estrategia del compromiso de recompensa y por la del uso de preparadores, que representan el 10.5% y el 5.6% respectivamente. Los ruegos de ayuda y la reprobación, que ocupan el tercer lugar, suponen el 3.7% y el 4.3% del total. A continuación vamos a revisar mediante varios ejemplos cómo son estas modificaciones en el acto de habla de petición:

(57) 别 电 我, 别 电 我, 我 是 精 神 病, 我 是
Bié diàn wǒ, bié diàn wǒ, wǒ shì jīngshén bìng, wǒ shì
No electrochocar yo, no electrochocar yo, yo ser mental enfermedad, yo ser
精神 病。
jīngshén bìng.
mental enfermedad.
No me electrochoques, no me electrochoques, soy un trastornado mental, soy un trastornado

mental. (Grandes pechos, amplias caderas: 524)

(Justificador)

(3) 把 我的 孩子 放 下来, 一切 由 我 承担。

Bǎ wǒde háizi fàng xiàlái, yíqiè yóu wǒ chéngdān.

(Ba) mi niño dejar bajar, todo por yo asumir.

Suelta a mi niño, voy a ser responsable de todo. (Grandes pechos, amplias caderas: 356)

(Compromiso de recompensa)

(58) 大夫, 有 没 有 要 女孩 的? 您 给 俺 找 个 主 吧!

Dàifū, yǒu méi yǒu yào nǚhái de? Nín gěi ǎn zhǎo gè zhǔ ba!

Doctora, ¿haber no haber querer niña de? ¡Usted dar yo buscar un dueño p.!

Doctora, ¿hay alguien que quiera tener a una niña? Encuéntrele un hogar. (Grandes pechos, amplias caderas: 108)

(Preparador)

(59) 大叔, 行 行 好 救 救 俺 娘 吧。

Dàshū, xíng xíng hǎo, jiù jiù ǎn niáng ba.

Tío, tener piedad, salvar salvar mi madre p.

Tío, tenga piedad, salve a mi madre. (Grandes pechos, amplias caderas: 137)

(Ruego de ayuda)

(60) 让 我 出去! 让 我 出去! 你 不 放 我 出去 你 算 个 什么 娘?

Ràng wǒ chūqù! Ràng wǒ chūqù! Nǐ bú fàng wǒ chūqù, nǐ suàn gè shénme niáng?

¡Dejar yo salir! ¡Dejar yo salir! Tú no dejar yo salir, ¿tú calcular una qué madre?

¡Déjame salir! ¡Déjame salir! ¿Qué clase de madre no deja salir a su hijo? (Las baladas del ajo: 63)

(Reprobación)

4.4.2. Español

En español se encuentran 317 modificaciones externas en 293 actos de habla, en la siguiente tabla 4.15 podemos observar sus estrategias detalladamente. El uso de los mitigadores resulta predominante, ya que es del 94.0%; los intensificadores, sin

embargo, solo suponen el 6.0%, un porcentaje muy bajo del total, lo que revela un fuerte contraste.

Tabla 4.25. Distribución de las modificaciones externas en español

Estrategias		N	%
Mitigadores (298, 94.0%)	Preparadores	38	12.0
	Justificadores	231	72.9
	Minimizadores del coste	6	1.9
	Compromiso de recompensa	8	2.5
	Presentaciones	1	0.3
	Agradecimiento	1	0.3
	Ruegos de ayuda	5	1.6
	Mecanismo de realce de lo positivo	3	0.9
	Interrogación para pedir opinión	5	1.6
Intensificadores (19, 6.0%)	Reprobación	11	3.5
	Confirmación	2	0.6
	Amenaza	6	1.9

En cuanto a las estrategias concretas aplicadas en los movimientos de apoyo, los justificadores presentan la mayor frecuencia de uso, el 72.9%. Los preparadores ocupan el segundo lugar, que es del 12.0%, seguidos de la reprobación, con un exiguo 3.5%. El resto de las estrategias han aparecido en menos de 10 ocasiones, por lo que las consideramos menos representativas.

(61) *Vámonos, se nos está haciendo tarde. (El tiempo entre costuras: 300)*

(Justificador)

(62) *Venga usted por aquí. ¿Tiene prisa? (Fortunata y Jacinta: 227)*

(Preparador)

(63) *No sea usted tan fino, que tales finuras son impropias de un señor revolucionario tan... feroz. (Fortunata y Jacinta: 370)*

(Reprobación)

4.4.3. Comparaciones

A. Uso de modificaciones externas

En este punto del análisis vamos a enfocar el uso de modificaciones externas. Los datos reflejados en la siguiente tabla indican que su uso representa el 58.9% y el 43.5% del número total de actos de habla en chino y en español respectivamente. Esto parece demostrar que los hablantes de chino las suelen utilizar, mientras que en español no se observa que esta característica pragmática sea tan dominante. Al comparar los promedios de uso, dicho contraste resulta muy significativo ($p=.000$).

Tabla 4.26. Comparación de la distribución del uso de modificaciones externas

	Análisis general			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Modificaciones externas	438	58.9	293	43.5
Total de los actos de habla	744	100.0	673	100.0

Tabla 4.27. Análisis estadístico del uso de modificaciones externas

M	Análisis general	
	DE	Z
.52	.500	-5.766 (.000***)

Los niveles significativos son: * $p<.05$, ** $p<.01$ y *** $p<.001$.

B. Estrategias

En la tabla 4.28 exponemos los datos de las estrategias concretas de modificación externa. Vemos que ambas lenguas presentan la misma preferencia por el uso de justificadores, seguidos del compromiso de recompensa en chino y de los

preparadores en español; en este caso, por tanto, no se ha hallado ninguna semejanza.

En la comparación de los promedios de las estrategias aplicadas, las diferencias significativas se han demostrado solo en dos casos:

1) Preparadores ($p=.001$), 5.6% frente a 12.0%.

2) Compromiso de recompensa ($p=.000$), 10.5% frente a 2.5%.

Tabla 4.28. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación externa

Modificaciones externas	Análisis general			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Preparadores	27	5.6	38	12.0
Justificadores	326	67.2	231	72.9
Minimizadores del coste	8	1.6	6	1.9
Compromiso de recompensa	51	10.5	8	2.5
Sentimiento	1	0.2	1	0.3
Autodenigración	11	2.3		
Presentaciones	7	1.4	1	0.3
Ruegos de ayuda	18	3.7	5	1.6
Mecanismos de realce de lo positivo	6	1.2	3	0.9
Provisión del rechazo	1	0.2		
Interrogación para pedir opinión	8	1.6	5	1.6
Intensificadores	21	4.3	19	6.0
Total	485	100.0	317	100.0

Tabla 4.29. Análisis estadístico de las estrategias de modificación externa

Modificaciones externas	Análisis general		
	M	DE	Z
Preparadores	.08	.273	-3.255 (.001**)
Justificadores	.69	.461	-1.699
Minimizadores del coste	.02	.131	-.257
Compromiso de recompensa	.07	.261	-4.236 (.000***)
Sentimiento	.00	.050	-.303
Presentaciones	.01	.099	-1.570
Ruegos de ayuda	.03	.167	-1.769
Mecanismos de realce de lo positivo	.01	.105	-.382
Interrogación para pedir opinión	.02	.126	-.079
Intensificadores	.05	.218	-1.058

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

De los resultados obtenidos deducimos que en chino la estrategia de uso del compromiso de recompensa es más frecuente que en español; en esta última, por otro lado, se utilizan más preparadores, como comprobamos en los siguientes ejemplos:

(3) 把 我的 孩子 放 下来, 一切 由 我 承担。

Bǎ wǒde háizi fàng xiàlái, yíqiè yóu wǒ chéngdān.

(Ba) mi niño dejar bajar, todo por yo asumir.

Suelta a mi niño, voy a ser responsable de todo. (Grandes pechos, amplias caderas: 356)

(62) *Venga usted por aquí. ¿Tiene prisa? (Fortunata y Jacinta: 227)*

Por último, es importante llamar la atención sobre el hecho de que en ambas lenguas han aparecido 12 tipos de estrategias, pero han quedado algunas otras descartadas. En el corpus chino, las que están excluidas del uso son: agradecimientos, confirmación y amenazas; en español son: disculpas, autodenigración, previsión del rechazo. En cuanto a la conformidad moral, está excluida del uso en ambas lenguas.

Estas estrategias citadas representan un uso muy reducido en la comunicación verbal.

C. Mitigadores e intensificadores

En el corpus del chino, solo ha aparecido un tipo de intensificador, que es la reprobación; en el del español, en contraste, se recogen tres: reprobación, confirmación y amenaza. Aunque estos ocupan cierto porcentaje, los mitigadores son predominantes en ambas lenguas, como se ve en la siguiente tabla.

En el análisis estadístico, por otro lado, no hemos encontrado ninguna diferencia significativa, por lo que debemos afirmar, en consecuencia, que el uso de mitigadores e intensificadores resulta semejante en ambas lenguas; los interlocutores suelen mitigar igualmente la fuerza ilocutiva en la realización de la petición.

Tabla 4.30. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación externa

Modificaciones externas	Análisis general			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Mitigadores	464	95.7	298	94.0
Intensificadores	21	4.3	19	6.0
Total	485	100.0	317	100.0

Tabla 4.31. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación externa

Modificaciones externas	Análisis general		
	M	DE	Z
Mitigadores	.95	.215	-1.203
Intensificadores	.05	.215	-1.203

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

4.4.4. Observación de las combinaciones de estrategias

De manera similar al caso de las modificaciones internas, en los movimientos de apoyo, también hemos encontrado el fenómeno de la combinación en 42 y 24 ocasiones, en chino y en español respectivamente, como se ve en la siguiente tabla:

Tabla 4.32. Combinaciones de las estrategias de modificación externa

Combinaciones	Número de datos	
	Chino	Español
Justificadores + compromiso de recompensa	13	2
Justificadores + ruegos de ayuda	4	3
Justificadores + interrogación para pedir opinión	3	3
Justificadores + preparadores	2	10
Justificadores + autodenigración	3	0
Justificadores + presentaciones	2	0
Justificadores + mecanismos de realce de lo positivo	2	1
Justificadores + minimizadores del coste	2	0
Justificadores + reprobación	2	3
Justificadores + reprobación + preparadores	1	0
Justificadores + compromiso de recompensa + autodenigración	1	0
Justificadores + compromiso de recompensa + mecanismos de realce de lo positivo	1	0
Justificadores + compromiso de recompensa + preparadores	1	0
Reprobación + preparadores	1	0
Reprobación + interrogación para pedir opinión	1	0
Compromiso + ruegos de ayuda + minimizadores del coste	1	0
Compromiso + preparadores	1	0
Preparadores + minimizadores del coste	1	0
Preparadores + mecanismos de realce de lo positivo	0	1
Minimizadores del coste + amenaza	0	1
Total	42	24

Tras un análisis exhaustivo de los resultados, observamos que, en chino, la combinación de *justificadores + compromiso de recompensa* es la más frecuente, ya que se ha encontrado en 13 actos de habla de nuestro corpus, seguida de la de *justificadores + ruegos de ayuda*, de *justificadores + interrogación para pedir opinión* y de *justificadores + autodenigración*, con cuatro, tres y tres apariciones respectivamente. El resto de las modificaciones se han detectado solo en una o dos ocasiones. A continuación exponemos los ejemplos correspondientes:

- (64) 太太，太太，救这孩子一条命吧。跟着俺她就饿死了，
 Tàitai, tàitai, jiù zhè hái'zi yìtiáo mìng ba. Gēnzhe ǎn tā jiù è sǐ le.
 Señora, señora, salvar esta niña una vida p. Seguir yo ella p. hambre morir p.
 太太，俺一分钱都不要。
 Tàitai, ǎn yì fēn qián dōu bú yào.
 Señora, yo un céntimo dinero p. no querer.
 Señora, señora, salve a esta criatura, si se quedara conmigo, moriría de hambre. Señora,
no le cobro ni un céntimo. (Grandes pechos, amplias caderas: 133)
 (Justificador + compromiso de recompensa)

En este ejemplo, una mujer quiere comprar un/a niño/a para adoptar, el hablante quiere que esta se quede con su hija, dado que la pobreza de su familia no le permite criarla. En este caso, el justificador *si se quedara conmigo moriría de hambre* sirve para explicar su situación, y *no le cobro ni un céntimo* es un compromiso de recompensa que expone directamente el beneficio que el oyente obtendrá, para convencerlo y que realice el acto pedido.

- (65) 队长 行行好吧，给个痛快的吧，痛死我啦。
 Duìzhǎng xíng xíng hǎo ba, gěi gè tòngkuài de ba, tòng sǐ wǒ la.
 Jefe de equipo tener piedad p., dar una rapidez de p., doler morir yo p.

Jefe de equipo, tenga piedad, haga una buena acción, este dolor me está matando. (Grandes pechos, amplias caderas: 278)

(Justificador + ruegos de ayuda)

En este caso el hablante, que es un soldado, le pide a su jefe que lo mate para atenuar el sufrimiento que experimenta por una herida. En este acto de habla, *Jefe de equipo, ten piedad*, es un ruego y *este dolor me está matando*, un justificador, ya que se proporciona una explicación que aporta información sobre lo solicitado.

(66) 五 姐, 放 了 我 们 吧, 你 们 已 经 炸 死 了 二
Wū jiě, fàng le wǒmen ba, nǐmen yǐjīng zhà sǐ le èr
Cinco hermana mayor, librar p. nosotros p., vosotros haber explotar morir p. segunda
姐, 难 道 还 要 杀 我 们?
jiě, nándào hái yào shā wǒmen?
hermana mayor, ¿acaso todavía querer matar nosotros?
Quinta hermana mayor, deja que nos vayamos, habéis matado a la segunda hermana
mayor, ¿ahora queréis matarnos? (Grandes pechos, amplias caderas: 278)

(Justificador + interrogación para pedir opinión)

En este ejemplo, claramente, el justificador es *habéis matado a la segunda hermana mayor* que explica el hecho anterior y justifica el acto pedido. La interrogación para pedir opinión es *¿ahora queréis matarnos?* que sirve para consultar la opinión del oyente.

(67) 我 一 个 妇 道 人 家 本 不 该 多 嘴, 你 能 不 能
Wǒ yīgè fūdào rénjiā běn bù gāi duō zuǐ, nǐ néng bù néng
Yo una femenina persona en teoría no deber más boca, ¿tú poder no poder
放 了 他 们? 怎 么 着 他 们 也 是 你 的 姐 夫 妹 夫
fàng le tāmen? Zěnmēzhe tāmen yě shì nǐde jiěfū mèifū
librar p. ellos? De todas maneras ellos también ser tu cuñado mayor, cuñado menor,
小 姨 子。
xiǎoyīzi。

xiǎoyízi

cuñada menor.

Yo solo soy una mujer y no debo comentar más, ¿puedes dejarlos en libertad? De todas maneras, ellos son tus cuñados y cuñada. (*Grandes pechos, amplias caderas: 245*)

(Justificador + autodenigración)

En esta situación, el hablante se rebaja mediante *Yo solo soy una mujer y no debo comentar más*, y justifica el acto pedido a través de *de todas maneras, ellos son tu cuñado y cuñadas*, solicitando que el oyente deje en libertad, justificándolo por la relación de parentesco, a sus familiares detenidos.

En lo que respecta al corpus del español, existen 8 variedades de combinaciones, como se observa en los resultados detallados en la tabla anterior. La de *justificadores + preparadores* ha aparecido diez veces, por lo tanto es la más representativa; las siguientes —*justificadores + ruegos de ayuda, justificadores + reprobación* y de *justificadores + interrogación para pedir opinión*— se contabilizan en tres ocasiones.

(68) ¿Tiene usted un periódico? Si ya lo ha leído, yo se lo pago, es para ver una cosa que me interesa. (*La colmena: 314*)

(Justificador + preparadores)

El hablante quiere comprar el periódico que está leyendo el oyente, por lo que comienza su intervención diciendo *¿Tiene usted un periódico?*, que es un preparador para preguntar por la disponibilidad del oyente. *Si ya lo ha leído*, aunque es condicional, anticipa la petición, por lo que también es preparador. Por último, *es para ver una cosa que me interesa* explica el acto pedido, es un justificador.

(69) Es un cliente de mi casa y no me agrada que le saques rumores aquí dentro, Macario.

Conque hazme el favor de dejarte ya de habladurías, te lo ruego (*El Jarama: 360*).

(Justificador + ruegos de ayuda)

En este caso, el justificador se sitúa delante, razonando la petición posterior; *Te lo ruego* es un ruego explícito, obviamente. El acto pedido está envuelto por dos modificaciones, y este hecho atenúa aún más la fuerza ilocutiva.

(70) No digas tonterías. No me hace gracia que te pongas así. Eso de matar a la rival es hasta cursi. (Fortunata y Jacinta: 109)

(Justificador + reprobación)

En este ejemplo, la petición se ubica delante; las modificaciones externas van detrás y seguidas. La primera modificación explica lo que siente el hablante y la segunda aumenta la fuerza ilocutiva del acto pedido mediante la crítica del hecho de matar gente.

(71) ¿Quiere que nos tuteemos? Yo creo que ya debemos tutearnos, ¿no te parece? (El Jarama: 186)

(Justificador + interrogación para pedir opinión)

En este acto de habla, el segundo microacto es un justificador, expone el punto de vista del hablante razonando el acto pedido, el tercero es una interrogación para pedir la opinión del oyente.

Hemos observado que en chino los justificadores han aparecido 37 veces combinándose con otro tipo de modificaciones externas; en el caso del español, ello ha ocurrido 22 veces. En este sentido, vemos, pues, que los justificadores presentan una gran flexibilidad para la combinación con otro tipo de modificaciones externas en las dos lenguas. Es el factor principal en el aumento de cantidad de la variedad de

combinaciones.

4.5. Marcadores de apertura

4.5.1. Chino

Hemos mencionado un poco más arriba que, de entre los 744 actos de habla que componen el corpus del chino, 439 han recurrido a los marcadores de apertura; este número representa más del 59.0%, es decir, más de la mitad de los actos contienen marcadores de apertura.

Si analizamos los datos de la siguiente tabla, vemos que aparecen en total ocho tipos de marcadores diferentes, y ello sin considerar los subtipos. Entre estos, los preferidos por los interlocutores son las fórmulas de tratamiento relativas al parentesco, las fórmulas oracionales y las que muestran respeto, que presentan una frecuencia de uso del 29.4%, del 23.9% y del 21.0% respectivamente, seguidas de las nominales y de las que muestran cercanía, con el 16.2% y el 6.4% correspondientemente. Estas últimas no las hemos mencionado en la codificación, se refieren a fórmulas como *伙计/huǒjì* (lit. "empleado", según el contexto es equivalente a "amigo"), *同志/tóngzhì* (camarada), *孩子/háizi* (hijo), etc., que intentan mostrar la simpatía o cariño hacia el oyente.

Las fórmulas de llamada de atención, los insultos y los sobrenombres representan el 0.7%, el 0.5% y el 2.1%, respectivamente; porcentajes mínimos que, como se ve, demuestran que sus usos no son comunes en los actos de habla.

Tabla 4.33. Distribución de los marcadores de apertura en chino

Estrategias		N	%
Fórmulas de tratamiento que muestran respeto (92/21.0%)	Fórmulas propias	22	5.0
	Señor/a	16	3.6
	Apellido + señor/a	13	3.0
	Cargos	27	6.2
	Apellido + cargo	13	3.0
	Cargo + fórmulas de tratamiento relativas al parentesco (no son parientes)	1	0.2
Fórmulas de tratamiento nominales		71	16.2
Fórmulas de tratamiento relativas al parentesco (129/29.4%)	Sin apellido (no son parientes)	39	8.9
	Con apellido (no son parientes)	2	0.5
	Sin apellido (son parientes)	87	19.8
	Con nombres (son parientes)	1	0.2
Fórmulas de llamada de atención		3	0.7
Fórmulas oracionales		105	23.9
Fórmulas que muestran cercanía		28	6.4
Insultos		2	0.5
Sobrenombres		9	2.1

Tanto las fórmulas de tratamiento de respeto como las que sirven para marcar la relación de parentesco presentan varios subtipos. Comenzaremos revisandolas primeras.

1) Cargo sin apellido

Este tipo de apelativos tiene la función de mostrar respeto y cortesía mediante términos relativos a cargos profesionales o políticos, como por ejemplo: 校长 /xiàozhǎng (director de colegios), 政府/ zhèngfǔ (lit. "gobierno", es equivalente a "oficial"), etc.

(72) 校长， 别 开除 我， 别 开除 我。

Xiàozhǎng, bié kāichú wǒ, bié kāichú wǒ

Director, no expulsar yo, no expulsar yo.

Director, no me expulse, no me expulse. (Las baladas del ajo: 45)

(73) 政府， 政府， 开 个 恩 赏 个 西红柿 吃。

Zhèngfǔ, zhèngfǔ, kāi gè ēn shǎng gè xīhóngshì chī.

Gobierno, gobierno, abrir una bondad dar un tomate comer.

Oficial, oficial, dame un tomate con tu bondad. (Las baladas del ajo: 76)

Del total de actos de habla analizados, existen 27 ocasiones en las que se ha utilizado este tipo de marcadores de apertura, y ello supone el 6.2% del conjunto. Es la variedad que ha sido utilizada con mayor frecuencia dentro de esta categoría de fórmulas de tratamiento que muestran respeto.

2) Fórmulas propias que muestran respeto

Se trata de las que indican cierto tipo de identidad, alguna variable natural como el sexo, la edad o ciertas relaciones sociales, y también pueden mostrar respeto; por ejemplo, 老者/lǎozhě significa *anciano* para tratar a señores mayores, pero resulta pragmáticamente cortés; 娘娘/níangniang sirve para tratar a las esposas del emperador, es equivalente a *majestad*; 主/zhǔ es equivalente a *Señor* para tratar a Dios, no obstante, en chino esta expresión se refiere especialmente a Dios; 主顾 /zhǔgù significa *parroquianos*, el tendero puede tratar a sus clientes mediante esta fórmula para mostrar respeto y cortesía, y también utilizarlo para referirse al conjunto de clientes que están en ese momento en su tienda.

(74) 老者， 留下 我的 三匹， 凑 一 把儿 吧？

Lǎozhě, liúxià wǒde sān pǐ, còu yì bàr ba?

Anciano, ¿guardar mis tres (camellos), juntar un puñado p?

Anciano, ¿no podría guardarme los tres camellos, todos juntos? (El camello Xiangzi: 25)

(75) 娘娘, 别那么办啊!

Niángniang, bié nàme bàn a!

Majestad, ¡no así hacer p.!

Majestad, ¡no me haga eso! (La casa de té: 49)

(53) 诸位 主顾, 咱们 还是 莫谈 国事 吧!

Zhūwèi zhǔgù, zánmen hái shì mò tán guó shì ba!

Ustedes parroquianos, ¡nosotros ser mejor no hablar país asuntos p.!

Parroquianos, aquí no hablemos de política. (La casa de té: 15)

Este tipo de fórmulas aparece en 22 ocasiones y supone el 5.0%, por lo que debemos considerarla otra variedad importante para mostrar respeto.

3) Señor/a

El diminutivo *señorita* también se encuentra incluido en esta categoría. En chino hay una gran variedad de expresiones que tienen el mismo sentido que *señor/a*, como por ejemplo: 老爷/lǎoyé (*señor*), 太太/tàitai (*señora*), 先生/xiānsheng (*señor*), 小姐/xiǎojiě (*señorita*), etc. Este tipo de marcadores de apertura se ha encontrado en 16 ocasiones, lo que representa el 3.6%, que es un porcentaje relativamente alto.

4) Apellido + señor/a

En este caso el apellido precede a señor/a, por ejemplo: 孙小姐/Sūn xiǎojiě (*señorita Sūn*), 方先生/Fāng xiānsheng (*señor Fāng*), etc. Este tratamiento supone el 3.0% del total, con 13 apariciones en los actos de habla seleccionados, porcentaje que, comparado con los de otras variedades, es poco representativo.

(76) 孙小姐, 劝他迟几天走大家从从容容

Sūn xiǎojiě, quàn tā chí jǐ tiān zǒu dàjiā cóngróngróng

Sun Señorita, convencer él tarde unos días irse, nosotros tranquilamente

叙 一 叙。

xù yì xù.

reunir uno reunir.

Señorita Sun, convéncele para que retrase la marcha unos días y podamos reunirnos

tranquilamente. (La fortaleza asediada: 279)

5) Apellido + cargo

De manera similar al caso anterior, en este también se ha detectado una preferencia de uso del 3.0%; es un tipo de tratamiento que se refiere a las siguientes fórmulas: 鲁长官/Lǔ zhǎngguān (comandante Lǔ), 王掌柜/Wáng zhǎngguì (tendero Wáng), etc.

(77) 鲁 长 官, 最 好 能 让 贵 客 坐 下, 划 桨 的

Lǔ zhǎngguān, zuì hǎo néng ràng guì kè zuò xià, huá jiǎng de

Lu Comandante, ser mejor poder dejar caros clientes sentarse, bogar remos de

兄 弟 也 最 好 能 坐 下。

xiōngdì yě zuì hǎo néng zuò xià.

hermanos también ser mejor poder sentarse.

Comandante Lu, es mejor que los estimados invitados vayan sentados, incluyendo a los

remeros. (Grandes pechos, amplias cadera:249)

(78) 王 掌 柜, 这 儿 现 在 没 有 人, 我 借 个 光,

Wáng zhǎngguì, zhèr xiànzài méi yǒu rén, wǒ jiè gè guāng,

Wang Tendero, aquí ahora no haber gente, yo pedir una luz,

下 不 为 例!

xiàbùwéilì!

no cometer la próxima vez.

Tendero Wang, ahora no hay clientes, solo me lo permites esta vez, ¡la próxima vez, no! (La

casa de té: 33)

6) Cargo + fórmulas de tratamiento relativas al parentesco

El uso de este tipo de tratamientos no es representativo, ya que solo se ha encontrado en el 0.2% de los actos, apareciendo solo en una ocasión de la siguiente manera: 警察叔叔/jǐngchá shūshu (tío policía).

- (79) 警察叔叔 你们吃皇粮的, 钱多, 从指缝里露出几个出来, 可怜可怜瞎眼的人吧。
Jǐngchá shūshu, nǐmen chī huáng liáng de, qián duō, cóng zhǐ fēng lǐ lòuchū jǐgè chūlái, kělián kělián xiāyǎn de rén ba.
Policías tíos, vosotros comer emperador cereales de, dinero mucho, desde dedos abertura dentro mostrar unos salir, tener piedad tener piedad ciega de gente p. Policías, buenos tíos, vuestras raciones proceden del tesoro nacional y recibís un salario suficiente como para no lamentar que se deslicen algunas monedas por entre los dedos. Tened un poco de clemencia con este anciano ciego. (Las baladas del ajo: 76)

Con respecto a las fórmulas de tratamiento relativas al parentesco utilizadas en chino, que vamos a explicar a continuación, debemos diferenciar dos subtipos: uno para interlocutores con una relación familiar y otro para interlocutores sin ella.

1) Interlocutores sin relación de parentesco

En este primer caso, distinguimos dos variedades de fórmulas de tratamiento que son sin apellido y con apellido. La primera representa el 8.9% del total, mientras que la segunda solo ha sido empleada dos veces y supone únicamente el 0.5%.

- (80) 大哥, 你快告诉我吧, 别让我着急。
Dàgē, nǐ kuài gàosù wǒ ba, bié ràng wǒ zhāojí.
Mayor hermano, tú rápido contar yo p., no dejar yo tener prisa.
Hermano mayor, cuéntame, no me tengas en suspenso. (Las baladas del ajo: 76)
- (81) 赵叔叔, 别那样称呼, 我当不起。

Zhào shūshu, bié nà yàng chēnghu, wǒ dāngbùqǐ.

Zhao tío, no así tratar, yo no merecer.

Zhao tío, por favor, no me trates así, no merezco tanto protocolo.

(La fortaleza asediada: 294)

2) Interlocutores con relación de parentesco

En este caso también existen dos variedades relacionadas con el uso o no del apellido; la primera —con apellido— ocupa el 19.8% del número total de los marcadores de apertura, mientras que la segunda supone solamente el 0.2%, por lo que es claramente menos relevante. Los ejemplos correspondientes a estas situaciones de habla son similares a los anteriores, por lo que no vamos a reproducir otros; la diferencia entre ellos consiste en que los interlocutores son realmente parientes.

Como puede comprobarse gracias al análisis de los marcadores de apertura encontrados en nuestro corpus, observamos que existe una notable abundancia en la variedad de estrategias, y que el chino es una lengua muy rica en el uso de fórmulas de tratamiento.

4.5.2. Español

De los 673 actos de habla en español analizados, en 151 de ellos han aparecido marcadores de apertura. Esta cifra solo representa en realidad el 22.4% del total, por lo que podemos afirmar que es escaso. Existen, en total, ocho variedades, y en el caso de las fórmulas de tratamiento que muestran respeto encontramos cinco subtipos, como indica la siguiente tabla:

Tabla 4.34. Distribución de los marcadores de apertura en español

Estrategias		N	%
Fórmulas de tratamiento que muestran respeto (11, 7.3%)	Señor/a	4	2.6
	Señor/a + apellido/nombre	4	2.6
	Cargos	1	0.7
	Don+ apellido/nombre	1	0.7
	Usted + nombre	1	0.7
Fórmulas de tratamiento nominales		11	7.3
Fórmulas de tratamiento relativas al parentesco		8	5.3
Fórmulas de llamada de atención		24	15.9
Fórmulas oracionales		80	53.0
Fórmulas para mostrar cercanía		13	8.6
Insultos		1	0.7
Exclamación		3	2.0

De entre estos marcadores, las fórmulas oracionales representan la mayor frecuencia de uso, con el 53.0%, es decir, más de la mitad del total; las fórmulas de llamada de atención, como *oye, mira*, etc., representan el 15.9%, son los siguientes marcadores preferidos por los interlocutores, seguidas de las que muestran cercanía: *hija, niña*, etc. Los apelativos nominales y relativos al parentesco, respectivamente, corresponden al 8.6%, 7.3% y 5.3%, son menos relevantes, por tanto, en comparación con las anteriores.

Aunque los tratamientos que muestran respeto ofrecen un porcentaje relativamente alto —7.3%—, es el resultado de la suma de sus cinco subtipos: 1) señor/a: 2.6%, 2) señor/a + apellido: 2.6%, 3) cargos: 0.7%, 4. don + apellido: 0.7% y 5) usted + nombre: 0.7%; los ejemplos correspondientes son: 1) *Señor/a*, 2) *Señor Sagrario (Fortunata y Jacinta: 460)*, 3) *Mi general (El Jarama: 46)*, 4) *D. León*

(*Fortunata y Jacinta: 654*), 5) *Usted, Sira (El tiempo entre costuras: 54)*.

El empleo de los insultos y de la exclamación, que no hemos mencionado anteriormente, es escaso, ya que solo cuenta con el 0.7% y el 2.0%, respectivamente. Desde este punto de vista, es poco representativo en los actos de habla de petición.

4.5.3. Comparaciones

A. Uso de marcadores de apertura

En lo referente a este aspecto, el resultado que llama la atención en primer lugar es que la preferencia de uso de marcadores de apertura solo se observa en chino; en español, por el contrario, su uso no es común. La diferencia porcentual es amplia: un 59.0% frente a un 22.4%.

Desde un punto de vista contrastivo, esta fuerte divergencia ha llegado a un nivel muy significativo ($p=.000$), por lo que, en consecuencia, podemos afirmar que en chino su uso es mucho más habitual que en español, y que, por tanto, en esta lengua resulta más fácil atraer la atención del oyente antes de emitir la petición.

Tabla 4.35. Comparación de la distribución del uso de marcadores de apertura

	Análisis general			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Marcadores de apertura	439	59.0	151	22.4
Total de los actos de habla	744	100.0	673	100.0

Tabla 4.36. Análisis estadístico del uso de marcadores de apertura

Análisis general		
M	DE	Z
.42	.493	-13.982 (.000***)

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

B. Estrategias

Vamos a continuar nuestro estudio comparando las estrategias concretas de utilización de marcadores de apertura en chino y en español, siguiendo los datos contenidos en las tablas que incluimos un poco más abajo.

El primer aspecto reseñable es que las estrategias más representativas son los tratamientos relativos al parentesco; los de respeto cobran mayor protagonismo en chino y la fórmula de llamada de atención en español; la fórmula oracional es la única estrategia que ocupa un porcentaje relativamente más alto en ambas lenguas. En este sentido, no observamos muchas semejanzas en la elección de marcadores.

En segundo término, en la comparación de los promedios de las estrategias aplicadas en chino y en español, hemos encontrado muchas diferencias significativas, como se expone a continuación:

- 1) Fórmulas de tratamiento que muestran respeto ($p=.000$), 21.0% frente a 7.3%.
- 2) Fórmulas de tratamiento nominales ($p=.007$), 16.2% frente a 7.3%.
- 3) Fórmulas de tratamiento relativas al parentesco ($p=.000$), 29.4% frente a 5.3%.
- 4) Fórmulas de llamada de atención ($p=.000$), 0.7% frente a 15.9%.

5) Fórmulas oracionales (p=.000), 23.9% frente a 53.0%.

Tabla 4.37. Comparación de la distribución de los marcadores de apertura

Marcadores de apertura	Análisis general			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Respeto	92	21.0	11	7.3
Fórmulas de tratamiento nominales	71	16.2	11	7.3
Parentesco	129	29.4	8	5.3
Fórmulas de llamada de atención	3	0.7	24	15.9
Fórmulas oracionales	105	23.9	80	53.0
Cercanía	28	6.4	13	8.6
Insultos	2	0.5	1	0.7
Sobrenombres	9	2.1		
Exclamación			3	2.0
Total	439	100.0	151	100.0

Tabla 4.38. Análisis estadístico de los marcadores de apertura

Marcadores de apertura	Análisis general		
	M	DE	Z
Respeto	.17	.380	-3.814 (.000***)
Fórmulas de tratamiento nominales	.14	.346	-2.721 (.007**)
Parentesco	.23	.423	-6.042 (.000***)
Fórmulas de llamada de atención	.05	.209	-7.709 (.000***)
Fórmulas oracionales	.31	.464	-6.634 (.000***)

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

Los resultados estadísticos señalan que el empleo de fórmulas de tratamiento de respeto, nominales y relativas al parentesco es más frecuente en chino, en comparación con el español, como comprobamos en los siguientes ejemplos:

(37) 大嫂, 谈 谈 价格 吧。

Dàsǎo, tán tan jiàgé ba.

Mayor cuñada, hablar hablar precio p.

Cuñada mayor, hablemos del precio. (Grandes pechos, amplias caderas: 135)

(74) 老者, 留下 我的 三匹, 凑 一 把儿 吧?

Lǎozhě, liúxià wǒde sān pǐ, còu yì bàr ba?

Anciano, ¿guardar mis tres (camellos), juntar un puñado p?

Anciano, ¿no podría guardarme los tres camellos, todos juntos? (El camello Xiangzi: 25)

(82) 四风, 你 别 忙, 我 跟 你 商 量 点 事。

Sìfēng, nǐ bié máng, wǒ gēn nǐ shāngliang diǎn shì.

Sifeng, tú no ocuparse, yo contigo consultar un poco asunto.

Sifeng, no te vayas, quiero consultarte algo. (La tempestad: 18)

En español, las estrategias que se utilizan comparativamente más que en chino son las fórmulas oracionales y las fórmulas de llamada de atención:

(2) *Ya lo veo. No os mováis, por favor, no os mováis, que ya es mío. (El Jarama: 296)*

(83) *Oye, ¿quieres darle un recado a Macario? (La colmena: 76)*

Aparte de las consideraciones anteriores, es importante llamar la atención sobre otros aspectos que hemos podido concluir a lo largo de nuestra investigación; en primer lugar, hemos observado que en chino se suele mostrar respeto mediante la enunciación de diversos cargos y la utilización de fórmulas propias; frente a esta variedad, sin embargo, en español el apelativo más representativo en esta dimensión es *señor/a*, apareciendo solo o con el apellido.

En segundo lugar, es destacable, con respecto a las fórmulas de tratamiento relativas al parentesco, que son esencialmente diferentes en ambas lenguas. En chino no solo se limitan a la relación de parentesco, sino que también son comunes para cualquier interlocutor; esta característica no se ha encontrado en español, ya que su

uso resulta casi exclusivo para los miembros de la familia.

El último aspecto relevante que queremos destacar es que, en chino, el uso del apellido muestra una gran flexibilidad a la hora de combinarse con otros marcadores, tanto con los apelativos relativos al parentesco como con los de respeto, algo que se considera una característica específica de esta lengua.

4.6. Conclusión parcial

A lo largo de los análisis precedentes, hemos detallado las muchas y notables diferencias observadas en el uso de estrategias concretas aplicadas en los actos principales, los movimientos de apoyo y los marcadores de apertura, que aquí no vamos a detallar, para evitar repetirnos.

Basándonos en los resultados obtenidos, desde un punto de vista general, hemos observado importantes semejanzas en los actos principales, en lo que concierne a la directividad y la preferencia de uso del modo imperativo y de los preparadores. En las modificaciones, sean internas o externas, por otro lado, los interlocutores muestran una misma tendencia hacia el mayor empleo de los mitigadores, en comparación con los intensificadores; en este sentido, queda demostrada una misma búsqueda de la reducción de la fuerza ilocutiva, en lugar de su aumento mediante los intensificadores. Además, tanto en chino como en español se utiliza un mayor número de modificaciones léxicas que de sintácticas, fenómeno que puede deberse a la mayor variedad de estrategias.

Desde un punto de vista contrastivo, en español la fuerza ilocutiva de los actos principales resultará más suave que en chino, dado que se utilizan menos estrategias directas y más convencionalmente indirectas. En lo que respecta a las modificaciones internas, podemos afirmar que, en primer lugar, son un fenómeno habitual solo en chino, y que se observa la reducción de la fuerza ilocutiva más frecuentemente que en español, ya que se halla un mayor uso de mitigadores. Por otro lado, recordemos que en español se tiende a escoger más variedades de estrategias de modificación sintáctica caracterizadas por el uso del modo condicional con más frecuencia que en chino. Este resultado ha confirmado la idea de que se pueden lograr modificaciones pragmáticas mediante el uso de constituyentes de otros niveles, gramaticales o léxicos. En el caso de las modificaciones externas, debemos resaltar que, de manera similar al caso anterior, también son de realización frecuente en chino. Por último, observamos que en chino resulta más fácil atraer la atención de los oyentes debido al mayor uso de los marcadores de apertura que en español. Es de notar que este hecho, aunque en principio puede considerarse menos relevante, puede contribuir a la eficacia de la emisión de la petición.

Considerando los aspectos anteriores, podemos deducir que la mitigación de la fuerza ilocutiva puede lograrse de maneras diferentes; en chino, por ejemplo, mediante la realización de modificaciones internas y externas y, en español, a través del empleo de estrategias convencionalmente indirectas. Otra observación a nuestro juicio relevante es que los actos de habla de petición en español son relativamente más homogéneos, puesto que no se suele recurrir a elementos pragmáticos en lo que

concierno a la realización de modificaciones y al uso de marcadores de apertura; en este sentido, por tanto, en chino las peticiones resultan pragmáticamente más complejas.

5. ANÁLISIS SITUACIONAL

En este capítulo, a diferencia del capítulo anterior, el análisis enfoca la contextualización de la petición en doce situaciones diferentes compuestas por diversas combinaciones de variables sociales, como las que se exponen a continuación:

1) La distancia social es mayor, el poder relativo es simétrico y el grado de imposición es normal (D+, H=O, G+).

2) La distancia social es mayor, el poder relativo es simétrico y el grado de imposición es alto (D+, H=O, G++).

3) La distancia social es mayor, el oyente tiene el poder relativo sobre el hablante y el grado de imposición es normal (D+, H<O, G+).

4) La distancia social es mayor, el oyente tiene el poder relativo sobre el hablante y el grado de imposición es alto (D+, H<O, G++).

5) La distancia social es neutra, el poder relativo es simétrico y el grado de imposición es normal (D=, H=O, G+).

6) La distancia social es neutra, el poder relativo es simétrico y el grado de imposición es alto ($D=$, $H=O$, $G++$).

7) La distancia social es neutra, el oyente tiene el poder relativo sobre el hablante y el grado de imposición es normal ($D=$, $H<O$, $G+$).

8) La distancia social es neutra, el oyente tiene el poder relativo sobre el hablante y el grado de imposición es alto ($D=$, $H<O$, $G++$).

9) La distancia social es menor, el poder relativo es simétrico y el grado de imposición es normal ($D-$, $H=O$, $G+$).

10) La distancia social es menor, el poder relativo es simétrico y el grado de imposición es alto ($D-$, $H=O$, $G++$).

11) La distancia social es menor, el oyente tiene el poder relativo sobre el hablante y el grado de imposición es normal ($D-$, $H<O$, $G+$).

12) La distancia social es menor, el oyente tiene el poder relativo sobre el hablante y el grado de imposición es alto ($D-$, $H<O$, $G++$).

Debido a que los actos de habla recopilados en nuestro corpus se basan en contextos circunstanciales de obras literarias, somos incapaces de controlar el número de aparición de dichos actos en cada situación anterior. De hecho, en algunos casos hemos podido encontrar más de cien actos de petición, y sin embargo, en otros solo diez. Es sabido que, cuando el análisis estadístico tiene pocas muestras, los resultados pueden ser menos fiables. Para dar solución a este problema, examinaremos también los datos desde dos puntos de vista, de manera similar a lo realizado en los análisis

anteriores: la frecuencia de uso y la prueba estadística; de esta forma combinamos el análisis estadístico y el cuantitativo, consiguiendo que el análisis resulte más preciso.

5.1. Situación 1 (D+, H=O, G+)

La situación 1 (D+, H=O, G+) cumple los siguientes parámetros: a) la distancia social es mayor, b) el poder relativo es simétrico y c) el grado de imposición es normal. De acuerdo con esta combinación de variables, en las peticiones correspondientes los interlocutores son desconocidos o tienen poca relación social, la realización de lo pedido influye menos sobre el oyente de manera negativa y no representa un gran esfuerzo para él. Los ejemplos ilustrativos son los siguientes:

En el primer acto de habla estudiado, el oyente es el señor Babitt, que está en una balsa para cruzar el río; el hecho de mantenerse de pie amenaza la seguridad de toda la gente que se encuentra en ella, por lo que el hablante le pide que se siente. En el segundo, por otro lado, los interlocutores no se conocen mucho, por lo que el hablante pide permiso para fumar.

(26) 坐下, 巴比特 先生, 为了 您的 安全, 请 您 坐下。

Zuò xià, Bābītè xiānsheng, wèile nín de ānquán, qǐng nín zuòxià.

Sentarse, Babitt señor, por su seguridad, por favor usted sentarse.

Siéntese señor Babitt, por su seguridad, por favor, siéntese. (*Grandes pechos, amplias caderas*: 250)

(39) ¿Me permite usted echar un cigarrillo? (*Fortunata y Jacinta*: 561)

En la comunicación interpersonal, este tipo de combinaciones de variables es amplio y flexible, puesto que se puede aplicar a muchas circunstancias, como por

ejemplo requerir información a alguien que camina por la calle, pedir algo en un bar, solicitar a un desconocido que nos acerque algo, etc.

5.1.1. Actos principales

A. (In)directividad

En la tabla 5.1.1 observamos que los interlocutores de ambas lenguas coinciden en mostrar la misma preferencia por el uso de estrategias directas. Cuando comparamos los promedios de las estrategias aplicadas, sin embargo, vemos diferencias significativas entre el chino y el español, las cuales se reparten de la siguiente forma:

- 1) Estrategias directas ($p=.020$), 93.1% frente a 71.4%.
- 2) Estrategias convencionalmente indirectas ($p=.039$), 6.9% frente a 25.4%.

Tabla 5.1.1. Comparación de la distribución de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 1

(In)directividad	Situación 1 (D+, H=O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Directas	27	93.1	45	71.4
Convencionalmente indirectas	2	6.9	16	25.4
No convencionalmente indirectas	0	0.0	2	3.2
Total	29	100	63	100

Tabla 5.1.2. Análisis estadístico de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 1

(In)directividad	Situación 1 (D+, H=O, G+)		
	M	DE	Z
Directas	.78	.415	-2.329 (.020*)
Convencionalmente indirectas	.20	.399	-2.067 (.039*)
No convencionalmente indirectas	.02	.147	-.965

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

Como indican los resultados, en chino se refleja un mayor grado de directividad en los actos principales, ya que, en comparación con los hablantes de español, los de chino utilizan más estrategias directas y menos estrategias convencionalmente indirectas, como hemos visto en los ejemplos mencionados anteriormente. En cuanto a las estrategias no convencionalmente indirectas, su uso es semejante en ambas lenguas:

(26) 坐下, 巴比特 先生, 为了 您的 安全, 请 您 坐下。
Zuò xià, Bābītè xiānsheng, wèile nín de ānquán, qǐng nín zuòxià.
Sentarse, Babitt señor, por su seguridad, por favor usted sentarse.
Siéntese señor Babittt, por su seguridad, por favor, siéntese. (Grandes pechos, amplias caderas: 250)

(39) ¿Me permite usted echar un cigarrillo? (Fortunata y Jacinta: 561)

De esta forma podemos concluir que, en la situación número 1, un hablante de chino empleará estrategias directas con más probabilidad que uno de español; este último, no obstante, recurrirá más a las convencionalmente indirectas que el primero. Hemos de recordar, no obstante, que este resultado es desde un punto de vista relativo, puesto que en ambas culturas se suelen utilizar estrategias directas; en este sentido, la

transferencia pragmática no provocará choques comunicativos.

B. Estrategias

En lo que respecta a la distribución de las estrategias, vemos que en chino existe una mayor frecuencia de uso del imperativo que en español, aunque al comparar los promedios, no obstante, no observamos ninguna diferencia estadística.

Tabla 5.1.3. Comparación de la distribución de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 1

Estrategias	Situación 1 (D+, H=O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Imperativo	26	89.7	41	65.1
Performativos	0	0.0	0	0.0
Subjuntivo			1	1.6
Uso del tiempo			2	3.2
Condicionales			0	0.0
Obligación	1	3.4	0	0.0
Deseo	0	0.0	1	1.6
Sugerencia	1	3.4	2	3.2
Preparadores	0	0.0	10	15.9
Sentimiento	1	3.4	4	6.3
Indicio	0	0.0	2	3.2
Total	29	100.0	63	100.0

Tabla 5.1.4. Análisis estadístico de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 1

Estrategias	Situación 1 (D+, H=O, G+)		
	M	DE	Z
Imperativo	.73	.447	-2.448
Performativos	.00	.000	.000
Obligación	.01	.104	-1.474
Deseo	.01	.104	-.678
Sugerencia	.03	.179	-.068
Preparadores	.11	.313	-2.260
Sentimiento	.05	.228	-.567
Indicio	.02	.147	-.965

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

Como vemos en las tablas, en la situación 1, el uso tanto del imperativo como del resto de las estrategias es semejante en ambas lenguas. Aunque el modo imperativo contiene mayor fuerza ilocutiva —y por tanto amenazará en mayor medida la imagen pública del oyente— continúa siendo la estrategia más recurrente.

(84) 你 叫 这 位 太 太 走 开, 我 有 话 要 跟 你
Nǐ jiào zhè wèi tài tai zǒu kāi, wǒ yǒu huà yào gēn nǐ
Tú llamar esta señora irse, yo tener palabras querer contigo
 一 个 人 说。
yí gè rén shuō.
una persona hablar.

Dile a la señora que se vaya, tengo que hablar contigo a solas. (La tempestad: 155)

(85) *Describemelo. (El tiempo entre costuras: 217)*

En los ejemplos anteriores, los interlocutores han recurrido al modo imperativo, que es la estrategia más directa para conseguir algo del oyente. Sin embargo, hay que tener en cuenta que los actos pedidos (decir a la señora que se vaya y describir un

objeto) suponen un escaso esfuerzo para el oyente. Como señala Leech (1983), cuanto mayor es el coste para el destinatario, la acción resulta más descortés; cuanto menor sea, es más cortés. Es por ello que, en estos casos, y pese a que el imperativo contiene más fuerza ilocutiva, no resulta muy descortés.

5.1.2. Modificaciones internas

A. Uso de modificaciones internas

Los resultados presentados en la tabla 5.1.5 demuestran que en ambas lenguas existe un mayor uso de modificaciones internas en más del 50.0% de ocasiones; sin embargo, en el análisis estadístico no hemos observado ninguna diferencia.

En los resultados obtenidos se evidencia que los interlocutores tanto de chino como de español suelen tener en cuenta el uso de modificaciones internas en la realización de la petición, e incluso dicho uso resulta semejante en ambas lenguas.

Tabla 5.1.5. Comparación de la distribución del uso de modificaciones internas en la situación 1

	Situación 1 (D+, H=O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Modificaciones internas	19	65.6	34	54.0
Total de los actos de habla	29	100.0	63	100.0

Tabla 5.1.6. Análisis estadístico del uso de modificaciones internas en la situación 1

	Situación 1 (D+, H=O, G+)		
	M	DE	Z
	.58	.497	-1.036

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

B. Estrategias

En ambas lenguas, como se ve, los marcadores de cortesía representan el mayor porcentaje, seguidos por los reductores de intensidad y por los minimizadores en chino, y por los interrogativos en español, respectivamente.

En la tabla 5.1.8, las diferencias significativas entre el chino y el español se presentan en estas dos estrategias:

1) Minimizadores ($p=.049$), 22.7% frente a 5.4%.

2) Interrogativos ($p=.002$), 0.0% frente a 35.1%.

Tabla 5.1.7. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación interna en la situación 1

Modificaciones internas	Situación 1 (D+, H=O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Marcadores de cortesía	7	31.8	17	45.9
Reductores de intensidad	5	22.7		
Subjetivizadores	0	0.0		
Minimizadores	5	22.7	2	5.4
Marcadores pragmáticos interpersonales	2	9.0	2	5.4
Delimitadores	0	0.0		
Reiteración de la petición	2	9.0	0	0.0
Intensificadores de exclamación			0	0.0
Intensificadores de tiempo	1	4.5	1	2.7
Estructuras con condicionales	0	0.0	2	5.4
Reduplicación de verbos	0	0.0		
Interrogativos	0	0.0	13	35.1
Total	22	100.0	37	100.0

Tabla 5.1.8. Análisis estadístico de las estrategias de modificación interna en la situación 1

Modificaciones internas	Situación 1 (D+, H=O, G+)		
	M	DE	Z
Marcadores de cortesía	.41	.495	-1.059
Minimizadores	.12	.326	-1.973 (.049*)
Marcadores pragmáticos interpersonales	.07	.254	-.540
Reiteración de la petición	.03	.183	-1.858
Intensificadores de tiempo	.03	.183	-.375
Estructuras con condicionales	.03	.183	-1.100
Interrogativos	.22	.418	-3.122 (.002**)

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

En la situación 1, según los resultados obtenidos, los hablantes de chino utilizan menos interrogativos y presentan un mayor uso de los minimizadores que los hablantes de español. En los ejemplos que se exponen a continuación, estas dos estrategias diferentes de modificación interna dan lugar a dos tipos de estrategias de los actos principales.

En el primer ejemplo, el interrogativo convierte el acto principal en una petición convencionalmente indirecta; asimismo, como un mitigador de modificación interna, también puede reducir la fuerza ilocutiva. En el segundo, el minimizador sirve para mitigar la fuerza ilocutiva del imperativo. Así pues, vemos que en español las peticiones pueden resultar menos directas, debido a la doble reducción de la fuerza ilocutiva.

(39) ¿**Me permite** usted echar un cigarrillo? (Fortunata y Jacinta: 561)

(44) 快着 点 吧 我的大叔! 别把点热 气儿 都给放了!
Kuài zhe diǎn ba wǒde dàshū! Bié bǎ diǎn rè qìr dōu gěi fàng le!

*Rápido un poco p., ¡mi tío! ¡No (ba) poco caliente aire todo dar dejar p!
 ¡Date **un poco** de prisa, tío!¹⁰ ¡No dejes entrar el aire! (La casa de té: 79)*

C. Modificaciones léxicas y sintácticas

Si observamos la tabla 5.1.9, el uso de modificaciones léxicas en lengua china presenta el máximo porcentaje: 100%, dado que en ningún caso se han encontrado modificaciones sintácticas. En lo que respecta al español, la distribución de los dos tipos de modificaciones está más equilibrada.

Por último, observamos diferencias estadísticas entre el chino y el español en ambas estrategias:

- 1) Modificaciones léxicas (p=.001), 100% frente a 59.5%.
- 2) Modificaciones sintácticas (p=.001), 0.0% frente a 40.5%.

De lo anterior deducimos que en chino se utilizan más modificaciones léxicas y menos modificaciones sintácticas que en español, como hemos visto en los ejemplos del apartado anterior, en los que el interlocutor chino ha utilizado el minimizador y el español el interrogativo.

Tabla 5.1.9. Comparación de la distribución de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 1

Modificaciones internas	Situación 1 (D+, H=O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Léxicas	22	100.0	22	59.5
Sintácticas	0	0	15	40.5
Total	22	100.0	37	100.0

¹⁰ Esta fórmula de tratamiento puede mostrar respecto en este ejemplo.

Tabla 5.1.10. Análisis estadístico de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 1

Modificaciones internas	Situación 1 (D+, H=O, G+)		
	M	DE	Z
Léxicas	.75	.439	-3.429 (.001**)
Sintácticas	.25	.439	-3.429 (.001**)

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

D. Mitigadores e intensificadores

En la tabla 5.1.11, vemos que, aunque los hispanohablantes tienden a utilizar más mitigadores y menos intensificadores que los usuarios de chino, el contraste del uso no ha alcanzado un nivel significativo, es decir, no se señala ninguna diferencia reveladora. De ahí que el uso de los mitigadores y de los intensificadores sea semejante en ambas lenguas.

Tabla 5.1.11. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 1

Modificaciones internas	Situación 1 (D+, H=O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Mitigadores	19	86.4	36	97.3
Intensificadores	3	13.6	1	2.7
Total	22	100.0	37	100.0

Tabla 5.1.12. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 1

Modificaciones internas	Situación 1 (D+, H=O, G+)		
	M	DE	Z
Mitigadores	.93	.254	-1.602
Intensificadores	.07	.254	-1.602

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

5.1.3. Perspectivas

En primer lugar, vemos que la perspectiva del oyente es predominante en ambas lenguas, mientras que el resto de las perspectivas, por su parte, no son representativas. En la tabla 5.1.14, en la que se han comparado los promedios del uso de las perspectivas, podemos comprobar que no se muestra ninguna diferencia estadística. En consecuencia, las perspectivas constituyen otro aspecto semejante en ambas lenguas.

Tabla 5.1.13. Comparación de la distribución de las perspectivas en la situación 1

Perspectivas	Situación 1 (D+, H=O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Oyente	26	89.7	55	87.3
Hablante	2	6.9	7	11.1
Inclusiva	0	0.0	1	1.6
Neutra	1	3.4	0	0.0
Total	29	100.0	63	100.0

Tabla 5.1.14. Análisis estadístico de las perspectivas en la situación 1

Perspectivas	Situación 1 (D+, H=O, G+)		
	M	DE	Z
Oyente	.88	.326	-.322
Hablante	.10	.299	-.629
Inclusiva	.01	.104	-.678
Neutra	.01	.104	-1.474

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

5.1.4. Modificaciones externas

A. Uso de modificaciones externas

Respecto al uso de modificaciones externas, en chino es más del doble que en español: 62.1% frente a 30.2%, por lo que podemos afirmar que este contraste ha llegado a un nivel significativo ($P=.004$).

Tabla 5.1.15. Comparación de la distribución del uso de modificaciones externas en la situación 1

	Situación 1 (D+, H=O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Modificaciones externas	18	62.1	19	30.2
Total de los actos de habla	29	100.0	63	100.0

Tabla 5.1.16. Análisis estadístico del uso de modificaciones externas en la situación 1

M	Situación 1 (D+, H=O, G+)	
	DE	Z
.40	.493	-2.884 (.004**)

Los niveles significativos son: * $p<.05$, ** $p<.01$ y *** $p<.001$.

Basándonos en el resultado anterior, podemos concluir que, en la situación 1, los hablantes de chino utilizan más modificaciones externas que los de español.

- (84) 你 叫 这位 太太 走开, 我 有 话 要 跟 你
Nǐ jiào zhè wèi tàitai zǒu kāi, wǒ yǒu huà yào gēn nǐ
 Tú llamar esta señora irse, yo tener palabras querer contigo
 一 个 人 说。
yí gè rén shuō.
 una persona hablar.
 Dile a la señora que se vaya, tengo que hablar contigo a solas. (La tempestad: 155)

(85) *Describemelo (El tiempo entre costuras: 217)*.

En los ejemplos previos, se ha empleado el modo imperativo sin exclusión. En el primer caso en chino, la modificación externa *tengo que hablar contigo a solas*, que es una explicación del acto solicitado, puede atenuar la fuerza ilocutiva. En este sentido, esta petición amenaza menos la imagen pública del oyente y resulta lingüísticamente más compleja al llevar más elementos pragmáticos, en comparación con el segundo ejemplo proporcionado en español.

B. Estrategias

En las peticiones pertenecientes a la situación 1, solo se encuentran tres tipos de estrategias de modificación externa: preparadores, justificadores y autodenigración. En el estudio comparativo de las dos estrategias comunes no se han reflejado diferencias significativas, por lo que podemos afirmar que el uso de estas dos estrategias es semejante en ambas lenguas.

Tabla 5.1.17. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación externa en la situación 1

Modificaciones externas	Situación 1 (D+, H=O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Preparadores	3	16.7	5	25.0
Justificadores	14	77.8	15	75.0
Autodenigración	1	5.6		
Total	18	100.0	20	100.0

Tabla 5.1.18. Análisis estadístico de las estrategias de modificación externa en la situación 1

Modificaciones externas	Situación 1 (D+, H=O, G+)		
	M	DE	Z
Preparadores	.21	.413	-.621
Justificadores	.76	.431	-.198

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

C. Mitigadores e intensificadores

Como se aprecia en la tabla 5.1.19, el uso de mitigadores ha alcanzado el máximo porcentaje, 100.0%, tanto en chino como en español; ningún interlocutor ha recurrido a los intensificadores. De este resultado totalmente uniforme deducimos que los interlocutores de ambas lenguas suelen reducir la fuerza ilocutiva mediante los mitigadores, protegiendo de esta manera, en cierto modo, la imagen pública del oyente.

Tabla 5.1.19. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación externa en la situación 1

Modificaciones externas	Situación 1 (D+, H=O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Mitigadores	18	100.0	20	100.0
Intensificadores	0	0.0	0	0.0
Total	18	100.0	20	100.0

5.1.5. Marcadores de apertura

A. Uso de marcadores de apertura

Según la siguiente tabla, los marcadores de apertura ocupan el 23.3% y el 17.5% en chino y en español respectivamente. Este contraste ha alcanzado un nivel estadísticamente significativo ($p=.001$), lo cual demuestra que, en la situación 1, los hablantes de chino utilizan más marcadores de apertura que los de español.

Tabla 5.1.20. Comparación de la distribución del uso de marcadores de apertura en la situación 1

	Situación 1 (D+, H=O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Marcadores de apertura	15	23.3	11	17.5
Total de los actos de habla	29	100.0	63	100.0

Tabla 5.1.21. Análisis estadístico del uso de marcadores de apertura en la situación 1

M	Situación 1 (D+, H=O, G+)	
	DE	Z
.28	.453	-3.373 (.001**)

Los niveles significativos son: * $p<.05$, ** $p<.01$ y *** $p<.001$.

De acuerdo con la función de los marcadores de apertura, llamar la atención del oyente antes de emitir una petición es otra característica de la lengua china en la situación 1, como vemos asimismo en el siguiente ejemplo. En español, sin embargo, los resultados parecen demostrar que los interlocutores suelen emitir la petición directamente.

(51) 金童，停一下。

Jǐntóng, tíng yíxià.

Jintong, parar una vez.

Jintong, espera un momento. (Grandes pechos, amplias caderas: 423)

B. Estrategias

Como bien refleja la tabla 5.1.22, las fórmulas de tratamiento que muestran respeto, así como las oracionales, ocupan un porcentaje relativamente alto en ambas lenguas; a mayor abundancia, por otra parte, no hemos examinado ninguna diferencia significativa. En consecuencia, podemos afirmar también en este caso que el uso de marcadores de apertura como estrategia es semejante en chino y en español.

Tabla 5.1.22. Distribución de los marcadores de apertura en la situación 1

Marcadores de apertura	Situación 1 (D+, H=O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Respeto	5	33.3	3	27.3
Fórmulas de tratamiento nominales	1	6.7	0	0.0
Parentesco	2	13.3	0	0.0
Fórmulas de llamada de atención	1	6.7	2	18.2
Fórmulas oracionales	3	20.0	5	45.5
Cercanía	3	20.0	1	9.0
Insultos	0	0.0	0	0.0
Sobrenombres	0	0.0		
Exclamación			0	0.0
Total	15	100.0	11	100.0

Tabla 5.1.23. Análisis estadístico de los marcadores de apertura en la situación 1

Marcadores de apertura	Situación 1 (D+, H=O, G+)		
	M	DE	Z
Respeto	.31	.471	-.324
Fórmulas de tratamiento nominales	.04	.196	-.856
Parentesco	.08	.272	-1.236
Fórmulas de llamada de atención	.12	.326	-.890
Fórmulas oracionales	.31	.471	-1.362
Cercanía	.15	.368	-.747
Insultos	.00	.00	.000

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

5.2. Situación 2 (D+, H=O, G++)

La situación 2 (D+, H=O, G++) presenta estas condiciones: a) la distancia social es mayor, b) el poder relativo es simétrico y c) el grado de imposición es alto. Los ejemplos correspondientes son los siguientes:

(86) 对不住, 请 挤 一 挤。

Duì bu zhù, qǐng jǐ yì jǐ.

Perdonar, por favor juntarse una juntarse.

Perdona, júntate un poco, por favor. (La fortaleza asediada: 153)

(87) *Me ha dicho la hermana que ya está usted algo más recuperada, así que tenemos que hablar, ¿de acuerdo? (El tiempo entre costuras: 67)*

En el primer ejemplo presentado, el hablante acaba de subir a un autobús y pide a los pasajeros que pasen hacia atrás, para que así los siguientes puedan entrar. En circunstancias normales, esta petición no le supone mucho coste a los oyentes. Sin embargo, en este caso, el autobús está muy lleno, la gente ya no puede moverse más

de su sitio. Por este motivo, el grado de imposición es alto debido al alto coste físico y a la imposibilidad de llevar a cabo lo solicitado. En el segundo ejemplo, el policía, que está realizando una investigación, quiere interrogar al oyente sobre un asunto que puede provocar un gran sufrimiento psicológico en él, por lo que podemos afirmar que en este caso el grado de imposición también es alto.

En un escenario real, la situación 2 comprende las siguientes condiciones: 1) los interlocutores son desconocidos o han tenido pocas relaciones sociales; 2) al llevar a cabo el acto pedido, su efecto le puede afectar menos de manera negativa (véase la tabla 3.2) y c) la petición presenta dificultad en su realización por parte del oyente. Un ejemplo ilustrativo puede ser el hecho de pedir a alguien que transmita una amenaza a un desconocido. A diferencia de transmitir un mensaje normal, una amenaza no es nada agradable para cualquier persona, por lo que, en este caso, al oyente le supone un coste psicológico llevarlo a cabo. Otro ejemplo podría ser pedir a una persona que presenta una discapacidad psicomotriz que se desplace unos metros. A una persona normal no le cuesta nada, sin embargo a alguien con esta discapacidad le supone un importante coste físico.

5.2.1. Actos principales

A. (In)directividad

Pasemos ahora a analizar el grado de (in)directividad de los actos principales en la situación 2. En la tabla 5.2.1 se observa que las estrategias directas son

predominantes en ambas lenguas e incluso ocupan el 100.0% en chino, demostrándose así, por consiguiente, la directividad de los actos principales tanto en chino como en español. Respecto a las estrategias convencionalmente indirectas y las no convencionalmente indirectas, podemos señalar que no son representativas y que no se han utilizado en ninguna ocasión, ni en chino ni español, respectivamente.

Por otro lado, en el uso de las tres estrategias, no se han encontrado ninguna diferencia significativa en ambas lenguas.

Tabla 5.2.1. Comparación de la distribución de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 2

(In)directividad	Situación 2 (D+, H=O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Directas	10	100.0	8	80.0
Convencionalmente indirectas	0	0.0	2	20.0
No convencionalmente indirectas	0	0.0	0	0.0
Total	10	100.0	10	100.0

Tabla 5.2.2 Análisis estadístico de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 2

(In)directividad	Situación 2 (D+, H=O, G++)		
	M	DE	Z
Directas	.90	.308	-1.453
Convencionalmente indirectas	.10	.308	-1.453

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

B. Estrategias

En la situación 2, de acuerdo con la frecuencia de uso, se aprecia una clara preferencia por el empleo del modo imperativo en ambas lenguas. Los resultados

obtenidos mediante la comparación de los promedios, por su parte, evidencian que el uso de estrategias es semejante en ambas lenguas.

Tabla 5.2.3. Comparación de la distribución de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 2

Estrategias	Situación 2 (D+, H=O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Imperativo	8	80.0	6	60.0
Performativos	1	10.0	0	0.0
Uso del tiempo			1	10.0
Obligación	1	10.0	1	10.0
Preparadores	0	0.0	2	20.0
Total	10	100.0	10	100.0

Tabla 5.2.4. Análisis estadístico de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 2

Estrategias	Situación 2 (D+, H=O, G++)		
	M	DE	Z
Imperativo	.68	.478	-.810
Performativos	.05	.229	-1.054
Obligación	.11	.315	-.077
Preparadores	.11	.315	-1.381

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

5.2.2. Modificaciones internas

A. Uso de modificaciones internas

Como bien indica la tabla 5.2.5, el uso de modificaciones internas ocupa el 80.0% y el 30.0% en chino y en español respectivamente. Este fuerte contraste ha llegado,

efectivamente, a un nivel significativo ($p=.028$).

Tabla 5.2.5. Comparación de la distribución del uso de modificaciones internas en la situación 2

	Situación 2 (D+, H=O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Modificaciones internas	8	80.0	3	30.0
Total de los actos de habla	10	100.0	10	100.0

Tabla 5.2.6. Análisis estadístico del uso de modificaciones internas en la situación 2

Situación 2 (D+, H=O, G++)		
M	DE	Z
.55	.510	-2.190 (.028*)

Los niveles significativos son: * $p<.05$, ** $p<.01$ y *** $p<.001$.

Analizando el resultado anterior, podemos concluir que, en la situación 2, los hablantes de chino utilizan un mayor número de modificaciones internas que los españoles. Es decir, en chino los interlocutores recurren con más probabilidad a modificaciones internas, como se puede comprobar en el siguiente ejemplo que presentamos, en el que el empleo del marcador de cortesía: 请/qǐng (por favor) sirve para atenuar la fuerza ilocutiva.

(86) 对不住, 请 挤 一 挤。

Duì bu zhù, qǐng jǐ yì jǐ.

Perdonar, por favor juntarse una juntarse.

Perdona, júntate un poco, por favor. (La fortaleza asediada: 153)

B. Estrategias

Aunque el uso de estrategias de modificación interna presenta diferencias

porcentuales, resulta estadísticamente semejante si nos basamos en los datos expuestos en la tabla 5.2.8. Por su parte, el español demuestra preferencia por el uso de marcadores de cortesía y de marcadores pragmáticos interpersonales; en chino, sin embargo, se utilizan más las estrategias propias: reductores de intensidad y reduplicación de verbos.

Tabla 5.2.7. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación interna en la situación 2

Modificaciones internas	Situación 2 (D+, H=O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Marcadores de cortesía	1	9.1	1	33.3
Reductores de intensidad	4	36.4		
Marcadores pragmáticos interpersonales	1	9.1	1	33.3
Reiteración de la petición	1	9.1	0	0.0
Reduplicación de verbos	4	36.4		
Interrogativos	0	0.0	1	33.3
Total	11	100.0	3	100.0

Tabla 5.2.8. Análisis estadístico de las estrategias de modificación interna en la situación 2

Modificaciones internas	Situación 2 (D+, H=O, G++)		
	M	DE	Z
Marcadores de cortesía	.14	.363	-1.025
Marcadores pragmáticos interpersonales	.14	.363	-1.025
Reiteración de la petición	.07	.267	-.522
Interrogativos	.07	.267	-1.915

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

C. Modificaciones léxicas y sintácticas

En la tabla 5.2.9 se observa la semejanza de uso de modificaciones léxicas y sintácticas, ya que no hemos encontrado ninguna diferencia significativa en el estudio comparativo de los promedios.

Tabla 5.2.9. Distribución de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 2

Modificaciones internas	Situación 2 (D+, H=O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Léxicas	7	63.6	2	66.7
Sintácticas	4	36.4	1	33.3
Total	11	100.0	3	100.0

Tabla 5.2.10. Análisis estadístico de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 2

Modificaciones internas	Situación 2 (D+, H=O, G++)		
	M	DE	Z
Léxicas	.64	.497	-.094
Sintácticas	.36	.497	-.094

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

D. Mitigadores e intensificadores

En la realización de la petición, el empleo de mitigadores es predominante en ambas lenguas, en español incluso alcanza el máximo porcentaje: 100.0%. Al comparar los promedios, por otro lado, no se han encontrado diferencias significativas estadísticamente. En consecuencia, concluimos que, en la situación 2, el uso de mitigadores y de intensificadores es semejante en ambas lenguas.

Tabla 5.2.11. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 2

Modificaciones internas	Situación 2 (D+, H=O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Mitigadores	10	90.9	3	100.0
Intensificadores	1	9.0	0	0.0
Total	11	100.0	3	100.0

Tabla 5.2.12. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 2

Modificaciones internas	Situación 2 (D+, H=O, G++)		
	M	DE	Z
Mitigadores	.93	.267	-.522
Intensificadores	.07	.267	-.522

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

5.2.3. Perspectivas

En este caso, y como viene siendo constante en todos los análisis realizados hasta ahora, el uso de la perspectiva del oyente siempre es predominante. En cuanto a la perspectiva neutra, no aparecen ninguna de las dos lenguas, y la perspectiva inclusiva solo es utilizada una vez, en español. Debido a que no hemos encontrado diferencias significativas en los resultados que reflejamos en la tabla 5.2.14, deducimos que el uso de las diferentes perspectivas es semejante en ambas lenguas.

Tabla 5.2.13. Comparación de la distribución de las perspectivas en la situación 2

Perspectivas	Situación 2 (D+, H=O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Oyente	9	90.0	8	80.0
Hablante	1	10.0	1	10.0
Inclusiva	0	0.0	1	10.0
Neutra	0	0.0	0	0.0
Total	10	100.0	10	100.0

Tabla 5.2.14. Análisis estadístico de las perspectivas en la situación 2

Perspectivas	Situación 2 (D+, H=O, G++)		
	M	DE	Z
Oyente	.85	.366	.542
Hablante	.05	.224	.317
Inclusiva	.05	.224	.317

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

5.2.4. Modificaciones externas

A. Uso de modificaciones externas

Según vemos en la siguiente tabla, en lengua china el uso de modificaciones externas es muy común, representa el 70.0%. Sin embargo, en español, se ha encontrado en solo el 30.0% de las ocasiones.

Por su parte, y en lo que respecta a la comparación de los promedios, no se ha reflejado ninguna diferencia estadística. Estos resultados nos indican que los hablantes de chino tienden a utilizar un mayor número de modificaciones externas en comparación con los hispanohablantes, aunque podríamos decir que en general su uso

es semejante en ambas lenguas.

Tabla 5.2.15. Comparación de la distribución del uso de modificaciones externas en la situación 2

	Situación 2 (D+, H=O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Modificaciones externas	7	70.0	3	30.0
Total de los actos de habla	10	100.0	10	100.0

Tabla 5.2.16. Análisis estadístico del uso de modificaciones externas en la situación 2

Situación 2 (D+, H=O, G++)		
M	DE	Z
.50	.513	-1.744

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

B. Estrategias

Respecto a las estrategias concretas de modificación externa, en chino encontramos una mayor cifra de variedades, ya que en español solo se han utilizado preparadores y justificadores. Asimismo, y como se puede comprobar en la tabla 5.2.18, no se detecta ninguna diferencia significativa, de ahí que podamos afirmar que el uso de estrategias sea semejante en ambas lenguas.

Tabla 5.2.17. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación externa en la situación 2

Modificaciones externas	Situación 2 (D+, H=O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Preparadores	0	0.0	1	33.3
Justificadores	2	28.6	2	66.7
Compromiso de recompensa	1	14.3	0	0.0
Sentimiento	1	14.3	0	0.0
Ruegos de ayuda	1	14.3	0	0.0
Mecanismos de realce de lo positivo	1	14.3	0	0.0
Intensificadores	1	14.3	0	0.0
Total	7	100.0	3	100.0

Tabla 5.2.18. Análisis estadístico de las estrategias de modificación externa en la situación 2

Modificaciones externas	Situación 2 (D+, H=O, G++)		
	M	DE	Z
Preparadores	.10	.316	-1.528
Justificadores	.40	.516	-1.069
Compromiso de recompensa	.10	.316	-.655
Sentimiento	.10	.316	-.655
Ruegos de ayuda	.10	.316	-.655
Mecanismos de realce de lo positivo	.10	.316	-.655
Intensificadores	.10	.316	-.655

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

C. Mitigadores e intensificadores

En lo que respecta a los mitigadores de modificación externa, podemos señalar que su uso es mayoritario en ambas lenguas; los intensificadores, sin embargo, solo se han encontrado en una ocasión, y ello ha sido en chino. En este sentido, ambas

lenguas demuestran la misma preferencia por el uso de mitigadores.

Por otro lado, y siguiendo con nuestro sistema de estudio, en el análisis estadístico no hemos conseguido ninguna diferencia significativa, por lo que, podemos concluir que el uso de mitigadores y de intensificadores resulta semejante en ambas lenguas.

Tabla 5.2.19. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación externa en la situación 2

Modificaciones externas	Situación 2 (D+, H=O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Mitigadores	6	85.7	3	100.0
Intensificadores	1	14.3	0	0.0
Total	7	100.0	3	100.0

Tabla 5.2.20. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación externa en la situación 2

Modificaciones externas	Situación 2 (D+, H=O, G++)		
	M	DE	Z
Mitigadores	.90	.316	-.655
Intensificadores	.10	.316	-.655

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

5.2.5. Marcadores de apertura

A. Uso de marcadores de apertura

Como señalan las siguientes tablas, el uso de marcadores de apertura representa el 90.0% y el 20.0% en chino y en español respectivamente, y esta diferencia

porcentual resulta estadísticamente significativa ($p=.002$).

Tabla 5.2.21. Comparación de la distribución del uso de marcadores de apertura en situación 2

	Situación 2 (D+, H=O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Marcadores de apertura	9	90.0	2	20.0
Total de los actos de habla	10	10.0	10	100.0

Tabla 5.2.22. Análisis estadístico del uso de marcadores de apertura en la situación 2

Situación 2 (D+, H=O, G++)		
M	DE	Z
.55	.510	-3.067 (.002**)

Los niveles significativos son: * $p<.05$, ** $p<.01$ y *** $p<.001$.

Basándonos en el resultado anterior, vemos que en chino se presenta mayor probabilidad de empleo de marcadores de apertura que en español, como podemos comprobar en el siguiente ejemplo, en el que el interlocutor chino ha utilizado el término “majestad” para llamar la atención del oyente.

(75) 娘娘, 别 那么 办 啊!

Niángniang, bié nàme bàn a!

Majestad, ¡no así hacer p.!

Majestad, ¡no me haga eso! (La casa de té: 49)

B. Estrategias

Podemos observar en la siguiente tabla que, en la situación 2, aunque en chino se han utilizado varias estrategias de uso de marcadores de apertura, en español solo se han aplicado las fórmulas oracionales. Las diferencias significativas entre el chino y

el español también aparecen en la utilización de esta estrategia: fórmulas oracionales (p=.049), 22.2% frente a 100.0%.

Tabla 5.2.23. Comparación de la distribución de los marcadores de apertura en la situación 2

Marcadores de apertura	Situación 2 (D+, H=O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Respeto	4	44.4	0	0.0
Parentesco	2	22.2	0	0.0
Fórmulas oracionales	2	22.2	2	100.0
Cercanía	1	11.1	0	0.0
Total	9	100.0	2	100.0

Tabla 5.2.24. Análisis estadístico de los marcadores de apertura en la situación 2

Marcadores de apertura	Situación 2 (D+, H=O, G++)		
	M	DE	Z
Respeto	.36	.505	-1.127
Parentesco	.18	.405	-.703
Fórmulas oracionales	.36	.505	-1.972 (.049*)
Cercanía	.09	.302	-.471

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

Tomando como referencia el resultado anterior, concluimos que, en la situación 2, los hablantes de español utilizan más formulaciones oracionales en comparación con los de chino.

87) *Me ha dicho la hermana que ya está usted algo más recuperada, así que tenemos que hablar, ¿de acuerdo? (El tiempo entre costuras: 67)*

5.3. Situación 3 (D+, H<O, G+)

Cuando las peticiones cumplen estas condiciones: a) la distancia social es mayor, b) el oyente tiene el poder relativo sobre el hablante y c) el grado de imposición es normal, las clasificamos en la situación 3 (D+, H<O, G+).

En los ejemplos de peticiones que presentamos a continuación, los interlocutores piden un tomate y una copa que tiene el oyente, de ahí que este tenga el poder relativo sobre el hablante; en cuanto a la distancia social, es mayor, ya que los interlocutores son desconocidos. Por último, el grado de imposición es normal debido al bajo coste que representa llevar a cabo los actos pedidos.

- (73) 政府, 政府, 开 个 恩 赏 个 西红柿 吃。
Zhèngfǔ, zhèngfǔ, kāi gè ēn shǎng gè xīhóngshì chī.
Gobierno, gobierno, abrir una bondad dar un tomate comer.
Oficial, oficial, dame un tomate con tu bondad. (*Las baladas del ajo: 76*)
- (88) *Preferiría una copa. (El tiempo entre costuras: 204)*

Debido a la característica flexibilidad de evaluación de las variables sociales, es imprescindible tener siempre presente el contexto en el que se desarrolla la comunicación. En la comunicación interpersonal real, esta situación puede adaptarse a numerosos casos, tales como pedir unos apuntes o un bolígrafo a un compañero de clase, ya que son relativamente poco valiosos para el oyente.

5.3.1. Actos principales

A. (In)directividad

Como estamos viendo, las estrategias directas siempre son predominantes en todos los análisis, y en este sucede lo mismo. En la siguiente tabla no se aprecia un fuerte contraste en la frecuencia de uso de los tres tipos de estrategias entre las lenguas objeto de nuestro estudio. Por consiguiente, en las comparaciones de los promedios, no hemos encontrado ninguna diferencia significativa. Podemos, así, extraer la conclusión de que, en las peticiones pertenecientes a la situación 3, el uso de las tres estrategias es semejante en las dos lenguas.

Tabla 5.3.1. Comparación de la distribución de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 3

(In)directividad	Situación 3 (D+, H<O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Directas	53	85.5	33	80.5
Convencionalmente indirectas	7	11.3	7	17.1
No convencionalmente indirectas	2	3.2	1	2.4
Total	62	100.0	41	100.0

Tabla 5.3.2. Análisis estadístico de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 3

(In)directividad	Situación 3 (D+, H<O, G+)		
	M	DE	Z
Directas	.83	.373	-.665
Convencionalmente indirectas	.14	.344	-.834
No convencionalmente indirectas	.03	.169	-.231

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

B. Estrategias

Según refleja la tabla 5.3.3, las estrategias propias en español —modo subjuntivo, uso del tiempo, condicionales y formulaciones de sugerencia— no se han empleado ninguna vez en la situación 3. Es importante destacar que la estrategia de uso del imperativo, aunque mayoritaria como siempre, no ocupa un porcentaje tan alto como en los análisis anteriores.

Al comparar los promedios de las estrategias aplicadas, no hemos encontrado ninguna diferencia significativa, por lo que deducimos que el uso de estrategias de los actos principales es semejante en ambas lenguas.

Tabla 5.3.3. Comparación de la distribución de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 3

Estrategias	Situación 3 (D+, H<O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Imperativo	46	74.2	27	65.9
Performativos	2	3.2	0	0.0
Subjuntivo			2	4.9
Uso del tiempo			0	0.0
Condicionales			0	0.0
Obligación	1	1.6	1	2.4
Deseo	4	6.5	3	7.3
Sugerencia	1	1.6	0	0.0
Preparadores	4	6.5	6	14.6
Sentimiento	2	3.2	1	2.4
Indicio	2	3.2	1	2.4
Total	62	100.0	41	100.0

Tabla 5.3.4. Análisis estadístico de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 3

Estrategias	Situación 3 (D+, H<O, G+)		
	M	DE	Z
Imperativo	.71	.457	-.907
Performativos	.02	.139	-1.156
Obligación	.02	.139	-.296
Deseo	.07	.253	-.170
Sugerencia	.01	.099	-.813
Preparadores	.10	.298	-1.366
Sentimiento	.03	.169	-.231
Indicio	.03	.169	-.231

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

5.3.2. Modificaciones internas

A. Uso de modificaciones internas

Si analizamos los datos de las siguientes tablas, observamos que en chino se aprecia un mayor uso de modificaciones internas y que la diferencia de la frecuencia de uso entre el chino y el español resulta estadísticamente significativa ($p = .011$), 64.5% frente a 39.0%.

Tabla 5.3.5. Comparación de la distribución del uso de modificaciones internas en la situación 3

	Situación 3 (D+, H<O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Modificaciones internas	40	64.5	16	39.0
Total de los actos de habla	62	100.0	41	100.0

Tabla 5.3.6. Análisis estadístico del uso de modificaciones internas en la situación 3

Situación 3 (D+, H<O, G+)		
M	DE	Z
.54	.501	-2.530 (.011*)

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

El resultado anterior indica que en chino se utilizan más modificaciones internas que en español. En los siguientes ejemplos, aunque el acto pedido es parecido —solicitar una copa de vino y un tomate en español y en chino respectivamente—, el español, no ha recurrido a ninguna modificación interna, mientras que el chino ha utilizado el reductor de intensidad.

(88) *Preferiría una copa. (El tiempo entre costuras: 204)*

(89) 大 姨, 再 给 俺 一个 吧, 大 姨。

Dà yí, zài gěi ǎn yíge ba, dà yí.

Grande tía, más dar yo uno p., grande tía.

Tía, dame otro, tía. (Las baladas del ajo: 76)

En la comunicación interpersonal, los hablantes de chino suelen recurrir a modificaciones internas; no obstante, en español no se observa este aspecto pragmático. Aunque la transferencia pragmática no provocará choques comunicativos, en la mayoría de los casos, las modificaciones internas pueden mitigar la fuerza ilocutiva, aumentando de esta manera la cortesía.

B. Estrategias

En el caso de las estrategias concretas de modificación interna, solo observamos diferencias entre el chino y el español en un caso: reiteración de la petición (p=.010),

0.0% frente a 12.5%. Según indica este resultado, los hablantes de español utilizan más la estrategia de uso de la reiteración de la petición que los de chino.

Tabla 5.3.7. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación interna en la situación 3

	Situación 3 (D+, H<O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Marcadores de cortesía	8	15.4	6	37.5
Reductores de intensidad	19	36.5		
Subjetivizadores	1	1.9		
Minimizadores	7	13.5	1	6.3
Marcadores pragmáticos interpersonales	1	1.9	0	0.0
Delimitadores	2	3.8		
Reiteración de la petición	0	0.0	2	12.5
Intensificadores de exclamación			2	12.5
Intensificadores de tiempo	5	9.6	0	
Estructuras con condicionales	1	1.9	1	6.3
Reduplicación de verbos	4	7.7		
Interrogativos	4	7.7	4	25.0
Total	52	100.0	16	100.0

Tabla 5.3.8. Análisis estadístico de las estrategias de modificación interna en la situación 3

	Situación 3 (D+, H<O, G+)		
	M	DE	Z
Marcadores de cortesía	.21	.407	-1.899
Minimizadores	.12	.325	-.777
Marcadores pragmáticos interpersonales	.01	.121	-.555
Reiteración de la petición	.03	.170	-2.569 (.010*)
Intensificadores de tiempo	.07	.263	-1.279
Estructuras con condicionales	.03	.170	-.889
Interrogativos	.12	.325	-1.865

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

C. Modificaciones léxicas y sintácticas

Como bien señala la siguiente tabla, las modificaciones léxicas ocupan un porcentaje alto en chino y algo menor en español. En las comparaciones de los promedios, por su parte, no se ha detectado ninguna diferencia significativa estadísticamente, y de esto deducimos que, en la situación 3, el uso de modificaciones léxicas y sintácticas es semejante en las dos lenguas.

Tabla 5.3.9. Comparación de la distribución de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 3

Modificaciones internas	Situación 3 (D+, H<O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Léxicas	43	82.7	11	68.8
Sintácticas	9	17.3	5	31.3
Total	52	100.0	16	100.0

Tabla 5.3.10. Análisis estadístico de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 3

Modificaciones internas	Situación 3 (D+, H<O, G+)		
	M	DE	Z
Léxicas	.79	.407	-1.197
Sintácticas	.21	.407	-1.197

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

D. Mitigadores e intensificadores

Tanto en chino como en español, los mitigadores ocupan un porcentaje muy alto. A mayor abundancia, en la tabla 5.3.11 no observamos un gran contraste en el uso de las dos estrategias, por lo cual en el estudio comparativo de los promedios no se ha

visto reflejada ninguna diferencia significativa. Podemos decir que este resultado nos indica que el uso de mitigadores y de intensificadores es semejante en ambas lenguas.

Tabla 5.3.11. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 3

Modificaciones internas	Situación 3 (D+, H<O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Mitigadores	47	90.4	14	87.5
Intensificadores	5	9.6	2	12.5
Total	52	100.0	16	100.0

Tabla 5.3.12. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 3

Modificaciones internas	Situación 3 (D+, H<O, G+)		
	M	DE	Z
Mitigadores	.90	.306	-.330
Intensificadores	.10	.306	-.330

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

5.3.3. Perspectivas

La siguiente tabla demuestra que existe una clara preferencia por el uso de la perspectiva del oyente tanto en chino como en español. En cuanto al uso de las perspectivas, es semejante en ambas lenguas, ya que, como vemos en la tabla 5.3.14, no hemos extraído ningún resultado revelador de una diferencia significativa.

Tabla 5.3.13. Comparación de la distribución de las perspectivas en la situación 3

Perspectivas	Situación 3 (D+, H<O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Oyente	48	77.4	35	85.4
Hablante	9	14.5	6	14.6
Inclusiva	5	8.1	0	0.0
Neutra	0	0.0	0	0.0
Total	62	100.0	41	100.0

Tabla 5.3.14. Análisis estadístico de las perspectivas en la situación 3

Perspectivas	Situación 3 (D+, H<O, G+)		
	M	DE	Z
Oyente	.81	.397	-.993
Hablante	.15	.354	-.017
Inclusiva	.05	.216	-1.855

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

5.3.4. Modificaciones externas

A. Uso de modificaciones externas

En la distribución del uso de modificaciones externas, vemos que en chino representa casi el doble que en español. Este contraste, por tanto, ha alcanzado un nivel significativo ($p = .018$): 62.9% frente a 39.0%, y confirma que, en la situación 3, los hablantes de chino utilizan más modificaciones externas que los de español.

Tabla 5.3.15. Comparación de la distribución del uso de modificaciones externas en la situación 3

	Situación 3 (D+, H<O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Modificaciones externas	39	62.9	16	39.0
Total de los actos de habla	62	100.0	41	100.0

Tabla 5.3.16. Análisis estadístico del uso de modificaciones externas en la situación 3

Situación 3 (D+, H<O, G+)		
M	DE	Z
.53	.501	-2.366 (.018)

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

En el siguiente ejemplo que proporcionamos en lengua china, el interlocutor se ha perdido y pide al oyente que lo lleve a casa. Podemos observar dos modificaciones externas: la primera es una promesa —*puedes hacer lo que quieras conmigo*— y la segunda es una explicación —*tengo un bebé lactante en casa*—. En este caso la fuerza ilocutiva de la petición se ha visto mitigada en gran medida, gracias a estas modificaciones.

- (31) 好 大哥, 你 要 怎么样 都 行, 只 求 你 能 把
Hǎo dàgē, nǐ yào zěnmeyàng dōu xíng, zhǐ qiú nǐ néng bǎ
Bueno hermano, tú querer cómo todo valer, solo suplicar tú poder (ba)
 俺 赶快 送 出去, 俺 家里 还 有 个 吃 奶 的 娃。
ǎn gǎnkuaì sòng chūqù, ǎn jiā lǐ hái yǒu gè chī nǎi de wá
mí en seguida llevar fuera, mi casa en todavía haber un comer leche de bebé.
Amable hermano, puedes hacer lo que quieras conmigo, solo te suplico que me saques de
aquí en seguida, tengo un bebé lactante en casa. (Grandes pechos, amplias caderas: 597)

De acuerdo con el resultado previo, en situaciones similares en español, los

interlocutores suelen no recurrir, o recurrir en menor medida, a modificaciones externas.

B. Estrategias

En la situación 3, observamos que el uso de estrategias de modificación externa ha sido poco variado, sobre todo en español, ya que la frecuencia de uso arroja un resultado de 0 en varias de ellas, como se puede comprobar en la tabla 5.3.17. Asimismo, en ambas lenguas los justificadores son mayoritarios.

Por otro lado, en el análisis estadístico hemos encontrado diferencias significativas entre el chino y el español solo en el caso de los justificadores ($p=.017$), 55.6% frente a 88.2%. De ello deducimos que los hablantes de español utilizan más justificadores que los de chino; en cuanto al resto de las estrategias, su uso es semejante en ambas lenguas.

Tabla 5.3.17. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación externa en la situación 3

Modificaciones externas	Situación 3 (D+, H<O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Preparadores	3	6.7	1	5.9
Justificadores	25	55.6	15	88.2
Minimizadores del coste	0	0.0	0	0.0
Compromiso de recompensa	6	13.3	0	0.0
Sentimiento	0	0.0	0	0.0
Autodenigración	2	4.4		
Presentaciones	4	8.9	0	0.0
Ruegos de ayuda	1	2.2	0	0.0
Mecanismos de realce de lo positivo	0	0.0	0	0.0
Provisión del rechazo	0	0.0		
Interrogación para pedir opinión	1	2.2	0	0.0
Intensificadores	3	6.7	1	5.9
Total	45	100.0	17	100.0

Tabla 5.3.18. Análisis estadístico de las estrategias de modificación externa en la situación 3

Modificaciones externas	Situación 3 (D+, H<O, G+)		
	M	DE	Z
Preparadores	.06	.248	-.111
Justificadores	.65	.482	-2.380 (.017*)
Compromiso de recompensa	.10	.298	-1.571
Presentaciones	.06	.248	-1.261
Ruegos de ayuda	.02	.127	-.615
Interrogación para pedir opinión	.02	.127	-.615
Intensificadores	.06	.248	-.111

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

Si nos basamos en los resultados previos, en una misma situación, un interlocutor hispanohablante puede recurrir al uso del justificador con más probabilidad que uno de chino, como vemos en el siguiente ejemplo:

(68) *¿Tiene usted un periódico? Si ya lo ha leído, yo se lo pago, es para ver una cosa que me interesa. (La colmena: 314)*

C. Mitigadores e intensificadores

De manera similar al aspecto anteriormente estudiado de los mitigadores y los intensificadores de modificación internas, en esta ocasión, los mitigadores también son predominantes. Desde el punto de vista estadístico, por otro lado, sus usos son semejantes en ambas lenguas. Los interlocutores de ambas lenguas prefieren atenuar la fuerza ilocutiva mediante los mitigadores, en vez de incrementarla.

Tabla 5.3.19. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación externa en la situación 3

Modificaciones externas	Situación 3 (D+, H<O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Mitigadores	42	93.3	14	87.5
Intensificadores	3	6.7	2	12.5
Total	45	100.0	16	100.0

Tabla 5.3.20. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación externa en la situación 3

Modificaciones externas	Situación 3 (D+, H<O, G+)		
	M	DE	Z
Mitigadores	.90	.306	-.330
Intensificadores	.10	.306	-.330

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

5.3.5. Marcadores de apertura

A. Uso de los marcadores de apertura

Los resultados expuestos en la tabla 5.3.21 demuestran un fuerte contraste en el uso de marcadores de apertura. En chino, su utilización constituye el 61.3%, mientras que en español solo representa el 12.2%. Por consiguiente, esta diferencia ha llegado estadísticamente a un nivel muy significativo ($p=.000$). En consecuencia, los hablantes de chino utilizan más marcadores de apertura que los de español en las peticiones correspondientes a la situación 3.

Según lo anteriormente visto, antes de emitir una petición, llamar la atención de los interlocutores mediante los marcadores de apertura es común en chino. Sin embargo, en español no se observa habitualmente esta estrategia.

Tabla 5.3.21. Comparación de la distribución del uso de marcadores de apertura en situación 3

	Situación 3 (D+, H<O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Marcadores de apertura	38	61.3	5	12.2
Total de los actos de habla	62	100.0	41	100.0

Tabla 5.3.22. Análisis estadístico del uso de marcadores de apertura en situación 3

Situación 3 (D+, H<O, G+)		
M	DE	Z
.42	.496	-4.922 (.000***)

Los niveles significativos son: * $p<.05$, ** $p<.01$ y *** $p<.001$.

B. Estrategias

En el análisis de este aspecto, al comparar los promedios de las estrategias aplicadas en el acto de la petición, las diferencias significativas se han visto reflejadas en estos dos casos:

1) Fórmulas que muestran respeto ($P=.022$), 55.3% frente a 0.0%.

2) Fórmulas de llamada de atención ($P=.000$), 0.0% frente a 40.0%.

Tabla 5.3.23. Distribución de los marcadores de apertura en la situación 3

Marcadores de apertura	Situación 3 (D+, H<O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Respeto	21	55.3	0	0.0
Parentesco	8	21.1	0	0.0
Fórmulas oracionales	8	21.1	3	60.0
Cercanía	1	2.6	0	0.0
Fórmulas de llamada de atención	0	0.0	2	40.0
Total	38	100.0	5	100.0

Tabla 5.3.24. Análisis estadístico de los marcadores de apertura en la situación 3

Marcadores de apertura	Situación 3 (D+, H<O, G+)		
	M	DE	Z
Respeto	.49	.506	-2.297 (-.022*)
Parentesco	.19	.394	-1.124
Fórmulas oracionales	.26	.441	.064
Cercanía	.02	.152	.717
Fórmulas de llamada de atención	.05	.213	-3.946 (.000***)

Los niveles significativos son: * $p<.05$, ** $p<.01$ y *** $p<.001$.

De los resultados anteriores deducimos que, en comparación con los hablantes de español, los de chino utilizan más fórmulas que muestran respeto y menos fórmulas de llamada de atención, como podemos observar en los siguientes ejemplos proporcionados. En el primero, el empleo de la fórmula de tratamiento relativa al parentesco *amable hermano* también tiene la función de mostrar respeto al oyente:

- (31) 好 大哥, 你 要 怎么样 都 行, 只 求 你 能 把
Hǎo dàgē, nǐ yào zěnmeyàng dōu xíng, zhǐ qiú nǐ néng bǎ
Bueno hermano, tú querer cómo todo valer, solo suplicar tú poder (ba)
 俺 赶快 送 出去, 俺 家里 还 有 个 吃 奶 的 娃。
ǎn gǎnkuài sòng chūqù, ǎn jiā lǐ hái yǒu gè chī nǎi de wá
mí en seguida llevar fuera, mi casa en todavía haber un comer leche de bebé.
Amable hermano, puedes hacer lo que quieras conmigo, solo te suplico que me saques de
aquí en seguida, tengo un bebé lactante en casa. (Grandes pechos, amplias caderas: 597)
- (90) *Oiga, ¿ usted no podría dejarnos una jarra y unos cachos de hielo, para poner una*
sangría? (El Jarama: 93)

5.4. Situación 4 (D+, H<O, G++)

La situación 4 (D+, H<O, G++) presenta las siguientes condiciones: a) la distancia social es mayor, b) el oyente tiene el poder relativo sobre el hablante y c) el grado de imposición es alto. Los ejemplos correspondientes son:

- (90) 镇长, 您 开 恩 饶 了 我 吧!
Zhèn zhǎng, nín kāi ēn ráo le wǒ ba!
Alcalde, ¿usted abrir bondad perdonar p. yo p.!
Alcalde, ¡haga el favor de liberarme! (Grandes pechos, amplias caderas: 61)
- (91) *Necesito mi pasaporte. (El tiempo entre costuras: 228)*

En el primer ejemplo, el hablante es un preso que pide al oyente —un alcalde— que lo libere; en el segundo, el hablante quiere recuperar su pasaporte, confiscado por el oyente —un policía que se lo ha retenido por haber cometido aparentemente un delito—. En tales casos, el grado de imposición es alto y, evidentemente, las autoridades —el alcalde, el policía— tienen el poder relativo sobre el hablante. Si adaptamos la situación 4 a circunstancias reales, la premisa radicaría en el cumplimiento de la combinación de las variables expuestas, como por ejemplo pedir dinero a un desconocido.

5.4.1. Actos principales

A. (In)directividad

En los resultados expuestos en la tabla 5.4.2 no observamos ninguna diferencia significativa, por lo que podemos confirmar que el uso de estrategias resulta estadísticamente semejante en ambas lenguas. Sin embargo, los hablantes de español, en comparación con los de chino, tienden a utilizar un menor número de estrategias directas: 73.2% frente a 81.8% y uno mayor de estrategias convencionalmente indirectas: 24.4% frente a 16.1%. En cuanto a las estrategias no convencionalmente indirectas, la frecuencia de uso es muy escaso en las dos lenguas.

Tabla 5.4.1. Comparación de la distribución de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 4

(In)directividad	Situación 4 (D+, H<O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Directas	81	81.8	30	73.2
Convencionalmente indirectas	16	16.1	10	24.4
No convencionalmente indirectas	2	2.0	1	2.4
Total	99	100.0	41	100.0

Tabla 5.4.2 Análisis estadístico de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 4

(In)directividad	Situación 4 (D+, H<O, G++)		
	M	DE	Z
Directas	.79	.407	-1.145
Convencionalmente Indirectas	.19	.390	-1.135
No convencionalmente indirectas	.02	.145	-.155

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

B. Estrategias

Al analizar los datos presentados en la tabla 5.4.3, observamos que el uso del imperativo es mayoritario en ambas lenguas, seguido por las utilidades de preparadores en chino y de declaraciones de sentimiento en español, respectivamente. El resto de las estrategias son escasas, por lo que resultan menos representativas.

Por último, solo hemos encontrado diferencias significativas entre el chino y el español en la utilización de estas dos estrategias:

- 1) Formulas de sugerencia ($P = .042$), 1.0% frente a 7.3%.
- 2) Declaraciones de sentimiento ($P = .003$), 1.0% frente a 12.2%.

Tabla 5.4.3. Comparación de la distribución de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 4

Estrategias	Situación 4 (D+, H<O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Imperativo	67	67.7	23	56.1
Performativos	8	8.1	2	4.9
Subjuntivo			2	4.9
Uso del tiempo			2	4.9
Condicionales			0	0.0
Obligación	0	0.0	1	2.4
Deseo	6	6.1	0	0.0
Sugerencia	1	1.0	3	7.3
Preparadores	14	14.1	2	4.9
Sentimiento	1	1.0	5	12.2
Indicio	2	2.0	1	2.4
Total	99	100.0	41	100.0

Tabla 5.4.4. Análisis estadístico de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 4

Estrategias	Situación 4 (D+, H<O, G++)		
	M	DE	Z
Imperativo	.64	.481	-1.297
Performativos	.07	.258	-.667
Obligación	.01	.085	-1.554
Deseo	.04	.203	-1.605
Sugerencia	.03	.167	-2.031 (.042)
Preparadores	.11	.319	-1.562
Sentimiento	.04	.203	-2.963 (.003**)
Indicio	.02	.145	.155

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

En función de los resultados anteriores, llegamos a la conclusión de que, en la situación 4, los hablantes de español utilizan más declaraciones de sentimiento y formulaciones de sugerencia que los de chino. Mediante estas estrategias pueden atenuar más la fuerza ilocutiva, ya que son estrategias convencionalmente indirectas, como vemos en los siguientes casos:

(91) *Necesito mi pasaporte. (El tiempo entre costuras: 228)*

(92) *¿Tal vez sería posible que usted me prestara uno de sus trajes de noche? (El tiempo entre costuras: 205)*

5.4.2. Modificaciones internas

A. Uso de modificaciones internas

En los datos expuestos en la siguiente tabla, se puede apreciar que existe un contraste muy fuerte entre el chino y el español en lo que se refiere a la frecuencia de uso de modificaciones internas. Efectivamente, esto alcanza un nivel estadísticamente muy significativo ($P=.000$): 74.7% frente a 29.3% y, por consiguiente, sostenemos que, en la situación 4, los hablantes de chino realizan más modificaciones internas que los hablante de español.

Tabla 5.4.5. Comparación de la distribución del uso de modificaciones internas en la situación 4

	Situación 4 (D+, H<O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Modificaciones internas	74	74.7	12	29.3
Total de los actos de habla	99	100.0	41	100.0

Tabla 5.4.6. Análisis estadístico del uso de modificaciones internas en la situación 4

Situación 4 (D+, H<O, G++)		
M	DE	Z
.61	.489	-5.013 (.000***)

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

En los ejemplos que se exponen a continuación, comprobamos que en chino se ha utilizado el reductor de intensidad: 吧/ba, que es un mitigador. En español, sin embargo, el interlocutor no ha recurrido a ninguna modificación interna.

(90) 镇长, 您 开 恩 饶 了 我 吧!

Zhèn zhǎng, nín kāi ēn ráo le wǒ ba!

Alcalde, ¿usted abrir bondad perdonar p. yo p.!

Alcalde, ¿haga el favor de liberarme! (Grandes pechos, amplias caderas: 61)

(91) Necesito mi pasaporte. (El tiempo entre costuras: 228)

B. Estrategias

Como bien señala la tabla 5.4.7, las estrategias propias, como la utilización de reductores de intensidad y la reduplicación de verbos, ocupan un porcentaje alto; en español, concretamente, son los marcadores de cortesía los más representativos, mientras que los minimizadores no son utilizados en ninguno de los casos. Los marcadores pragmáticos interpersonales son otro ejemplo de estrategia no utilizada en

ninguna ocasión, esta vez en ambas lenguas.

En lo que respecta a las diferencias significativas entre el chino y el español, las hemos hallado en la utilización de las siguientes estrategias:

1) Marcadores de cortesía (P=.000): 2.0% frente a 28.6%.

2) Estructuras con condicionales (P=.005): 1.0% frente a 14.3%.

Tabla 5.4.7. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación interna en la situación 4

Modificaciones internas	Situación 4 (D+, H<O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Marcadores de cortesía	2	2.0	4	28.6
Reductores de intensidad	43	44.8		
Minimizadores	2	2.1	0	0.0
Marcadores pragmáticos interpersonales	0	0.0	0	0.0
Delimitadores	3	3.1		
Reiteración de la petición	8	8.3	2	14.3
Intensificadores de exclamación			3	21.4
Intensificadores de tiempo	3	3.1	0	0.0
Estructuras con condicionales	1	1.0	2	14.3
Reduplicación de verbos	20	20.8		
Interrogativos	14	14.6	3	21.4
Total	96	100.0	14	100.0

Tabla 5.4.8. Análisis estadístico de las estrategias de modificación interna en la situación 4

Modificaciones internas	Situación 4 (D+, H<O, G++)		
	M	DE	Z
Marcadores de cortesía	.05	.228	-4.059 (.000***)
Minimizadores	.02	.134	-.543
Reiteración de la petición	.09	.289	-.720
Intensificadores de tiempo	.03	.164	-.668
Estructuras con condicionales	.03	.164	-2.829 (.005**)
Interrogativos	.15	.363	-.659

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

Con los resultados obtenidos se evidencia que los hablantes de español utilizan un mayor número de marcadores de cortesía y estructuras con condicionales que los de chino. En primer lugar, los marcadores como “por favor”, “haga el favor”, etc., proporcionan directamente el matiz de la cortesía. En segundo lugar, el marcador: “si” condiciona el acto pedido, mitigando de esta manera la fuerza ilocutiva, como vemos en el siguiente ejemplo:

(93) Mande otra vez a alguien si se entera de algo nuevo. (El tiempo entre costuras: 540)

C. Modificaciones léxicas y sintácticas

Analizando los datos señalados en las siguientes tablas, no hemos encontrado un gran contraste porcentual entre las dos lenguas en lo que respecta a la realización de modificaciones léxicas y sintácticas, ni tampoco diferencias significativas, por lo que, en consecuencia, podemos concluir que sus usos son semejantes en las dos lenguas.

Tabla 5.4.9. Comparación de la distribución de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 4

Modificaciones internas	Situación 4 (D+, H<O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Léxicas	61	63.5	9	64.3
Sintácticas	35	36.5	5	35.7
Total	96	100.0	14	100.0

Tabla 5.4.10. Análisis estadístico de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 4

Modificaciones internas	Situación 4 (D+, H<O, G++)		
	M	DE	Z
Léxicas	.64	.483	-.054
Sintácticas	.36	.483	-.054

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

D. Mitigadores e intensificadores

En el análisis de la tabla 5.4.11, ambas lenguas muestran la misma preferencia de uso de los mitigadores, ocupando el 88.5% y el 64.3% en chino y en español respectivamente.

Al comparar los promedios, por otro lado, las diferencias significativas se han encontrado tanto en el uso de los mitigadores como en el de los intensificadores, por lo que es lógico suponer que, siguiendo los datos de la tabla 5.4.12, en chino se utilizan más mitigadores y menos intensificadores, en comparación con el español.

Tabla 5.4.11. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 4

Modificaciones internas	Situación 4 (D+, H<O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Mitigadores	85	88.5	9	64.3
Intensificadores	11	11.5	5	35.7
Total	96	100.0	14	100.0

Tabla 5.4.12. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 4

Modificaciones internas	Situación 4 (D+, H<O, G++)		
	M	DE	Z
Mitigadores	.85	.354	-2.394 (.017*)
Intensificadores	.15	.354	2.394 (.017*)

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

5.4.3. Perspectivas

Observamos en la siguiente tabla que la perspectiva del oyente es mayoritaria, seguida de la perspectiva del hablante. Por otro lado, la distribución del uso de las distintas perspectivas es muy similar en lo que concierne a su frecuencia, y consecuentemente no hemos encontrado ninguna diferencia significativa en el análisis estadístico. Según estos resultados, podemos confirmar que el uso de las perspectivas es semejante en las dos lenguas.

Tabla 5.4.13. Comparación de la distribución de las perspectivas en la situación 4

Perspectivas	Situación 4 (D+, H<O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Oyente	78	78.8	32	78.0
Hablante	20	20.2	9	22.0
Inclusiva	1	1.0	0	0.0
Neutra	0	0.0	0	0.0
Total	99	100.0	41	100.0

Tabla 5.4.14. Análisis estadístico de las perspectivas en la situación 4

Perspectivas	Situación 4 (D+, H<O, G++)		
	M	DE	Z
Oyente	.79	.412	-.097
Hablante	.21	.407	-.232
Inclusiva	.01	.085	-.644

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

5.4.4. Modificaciones externas

A. Uso de modificaciones externas

En la situación 4 se observa la semejanza de uso de modificaciones externas: los interlocutores de ambas lenguas han recurrido igualmente a modificaciones externas en más del 60.0% de las ocasiones. En este sentido, no hemos encontrado ninguna diferencia significativa entre el chino y el español.

Tabla 5.4.15. Comparación de la distribución del uso de modificaciones externas en la situación 4

	Situación 4 (D+, H<O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Modificaciones externas	63	63.6	28	68.3
Total de los actos de habla	99	100.0	41	100.0

Tabla 5.4.16. Análisis estadístico del uso de modificaciones externas en la situación 4

Situación 4 (D+, H<O, G++)		
M	DE	Z
.65	.479	-.524

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

B. Estrategias

Los resultados de la siguiente tabla revelan que el uso de justificadores es mayoritario en ambas lenguas, superando el 50.0%. Por otro lado, la utilización del compromiso de recompensa es relativamente más frecuente en chino que en español. Consecuentemente, este contraste ha llegado a un nivel estadísticamente significativo ($P = .007$): 26.5% frente a 3.3%.

Tabla 5.4.17. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación externa en la situación 4

Modificaciones externas	Situación 4 (D+, H<O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Preparadores	5	6.0	2	6.7
Justificadores	42	50.6	21	70.0
Minimizadores del coste	1	1.2	2	6.7
Compromiso de recompensa	22	26.5	1	3.3
Sentimiento	0	0.0	0	0.0
Autodenigración	1	1.2		
Presentaciones	2	2.4	0	0.0
Ruegos de ayuda	6	7.2	2	6.7
Mecanismos de realce de lo positivo	2	2.4	1	3.3
Provisión del rechazo	0	0.0	0	0.0
Interrogación para pedir opinión	0	0.0	0	0.0
Intensificadores	2	2.4	1	3.3
Total	83	100.0	30	100.0

Tabla 5.4.18. Análisis estadístico de las estrategias de modificación externa en la situación 4

Modificaciones externas	Situación 4 (D+, H<O, G++)		
	M	DE	Z
Preparadores	.06	.242	-.125
Justificadores	.56	.499	-1.825
Minimizadores del coste	.03	.161	-1.588
Compromiso de recompensa	.20	.404	-2.690 (.007**)
Presentaciones	.02	.132	-.854
Ruegos de ayuda	.07	.258	-.102
Mecanismos de realce de lo positivo	.03	.161	-.269
Intensificadores	.03	.161	-.269

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

Los resultados expuestos anteriormente demuestran que, en la situación 4, los hablantes de chino utilizan como estrategia el compromiso de recompensa más que los hablantes de español. En cuanto al uso del resto de las estrategias, es semejante en ambas lenguas.

En el siguiente ejemplo que proporcionamos, debido al empleo del compromiso de recompensa, el coste y el beneficio que se suponen al oyente para llevar a cabo la petición están equilibrados. En cierto sentido, podemos decir que el compromiso de recompensa mitiga más la fuerza ilocutiva, en comparación con otras estrategias de modificación externa, ya que el emisor se compromete directamente en beneficio del oyente.

(3) 把 我的 孩子 放 下来, 一切 由 我 承担。

Bǎ wǒde háizi fàng xiàlái, yíqiè yóu wǒ chéngdān.

(Ba) mi niño dejar bajar, todo por yo asumir.

Suelta a mi niño, voy a ser responsable de todo. (Grandes pechos, amplias caderas: 356)

C. Mitigadores e intensificadores

En los datos que contiene la siguiente tabla que presentamos, no existe mucho contraste en la frecuencia de uso entre el chino y el español, por lo que tampoco se ha obtenido ninguna diferencia significativa en la tabla 5.4.20.

Según parece indicar el análisis realizado, los interlocutores en ambas lenguas prefieren utilizar mitigadores, puesto que estos sirven para suavizar la fuerza ilocutiva del acto principal.

Tabla 5.4.19. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación externa en la situación 4

Modificaciones externas	Situación 4 (D+, H<O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Mitigadores	81	97.6	29	96.7
Intensificadores	2	2.4	1	3.3
Total	83	100.0	30	100.0

Tabla 5.4.20. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación externa en la situación 4

Modificaciones externas	Situación 4 (D+, H<O, G++)		
	M	DE	Z
Mitigadores	.97	.161	-.269
Intensificadores	.03	.161	-.269

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

5.4.5. Marcadores de apertura

A. Uso de los marcadores de apertura

Al analizar la tabla 5.4.21, comprobamos que en más del 68.0% de las ocasiones se han utilizado marcadores de apertura en chino, mientras que en español solo se han aplicado en el 36.6% de los actos de habla. Este contraste, razonablemente, resulta estadísticamente significativo ($p=.000$), como señala la tabla 5.4.22, por lo que se puede señalar que, en la situación 4, los hablantes de chino utilizan más marcadores de apertura.

Tabla 5.4.21. Comparación de la distribución del uso de marcadores de apertura en situación 4

	Situación 4 (D+, H<O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Marcadores de apertura	68	68.7	15	36.6
Total de los actos de habla	99	100.0	41	100.0

Tabla 5.4.22. Análisis estadístico del uso de marcadores de apertura en situación 4

M	Situación 4 (D+, H<O, G++)	
	DE	Z
.59	.493	-3.506 (.000***)

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

Por lo que hemos podido observar, en la situación 4, los interlocutores en chino dan más importancia a llamar la atención de los oyentes, como comprobamos en los ejemplos que estamos proponiendo. Esta característica pragmática aumenta la eficacia de la emisión del acto de habla:

(90) 镇长, 您 开 恩 饶 了 我 吧!

Zhèn zhǎng, nín kāi ēn ráo le wǒ ba!

Alcalde, ¿usted abrir bondad perdonar p. yo p.!

Alcalde, ¿haga el favor de liberarme! (Grandes pechos, amplias caderas: 61)

91) Necesito mi pasaporte. (El tiempo entre costuras: 228)

B. Estrategias

En cuanto a las estrategias concretas utilizadas, las fórmulas más representativas son las que muestran respeto en chino y las oracionales en español, respectivamente. Cuando comparamos los promedios, encontramos diferencias significativas en estos tres casos:

- 1) Fórmulas que muestran respeto ($p=.002$), 51.5% frente a 6.7%.
- 2) Fórmulas de llamada de atención ($p=.000$), 0.0% frente a 20.0%.
- 3) Fórmulas oracionales ($p=.000$), 16.2% frente a 60.0%.

De acuerdo con lo anterior, en la situación 4, los hablantes de chino recurren con más frecuencia a las fórmulas que muestran respeto y los de español, por su parte, utilizan un mayor número de fórmulas de llamada de atención y fórmulas oracionales.

Tabla 5.4.23. Comparación de la distribución de los marcadores de apertura en la situación 4

Marcadores de apertura	Situación 4 (D+, H<O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Respeto	35	51.5	1	6.7
Fórmulas de tratamiento nominales	3	4.4	1	6.7
Parentesco	12	17.6	0	0.0
Fórmulas de llamada de atención	0	0.0	3	20.0
Fórmulas oracionales	11	16.2	9	60.0
Cercanía	6	8.8	1	6.7
Insultos	1	1.5	0	0.0
Total	68	100.0	15	100.0

Tabla 5.4.24. Análisis estadístico de los marcadores de apertura en la situación 4

Marcadores de apertura	Situación 4 (D+, H<O, G++)		
	M	DE	Z
Respeto	.43	.499	-3.150 (.002**)
Fórmulas de tratamiento nominales	.05	.215	-.367
Parentesco	.14	.354	-1.748
Fórmulas de llamada de atención	.04	.188	-3.734 (.000***)
Fórmulas oracionales	.24	.430	-3.571 (.000***)
Cercanía	.08	.280	-.270
Insultos	.01	.110	-.470

Los niveles significativos son: * $p<.05$, ** $p<.01$ y *** $p<.001$.

5.5. Situación 5 (D=, H=O, G+)

La situación 5 (D=, H=O, G+) cumple estas condiciones en nuestro estudio: a) la distancia social es neutra, b) el poder relativo es simétrico y c) el grado de imposición es normal.

En los siguientes ejemplos que se exponen a continuación, el hablante pide al oyente que salga un momento y solicita información, respectivamente. Los interlocutores son conocidos y el grado de imposición es normal debido al bajo coste que representa para el oyente la realización de lo pedido.

(94) 福贵, 你 出来 一 下。

Fúguì, nǐ chūlái yí xià.

Fugui, tú salir una vez.

Fugui, sal un momento. (¡Vivir!: 155)

(95) *Cuéntame todito. (El tiempo entre costuras: 141)*

Si lo aplicamos a escenarios reales, los interlocutores pueden ser conocidos o amigos y los actos pedidos referirse a proporcionar algo que no está al alcance de la mano, preguntar la hora, cerrar la puerta de al lado, etc.

5.5.1. Actos principales

A. (In)directividad

Tanto en chino como en español, las estrategias directas han superado el 90.0%, como se señala en la siguiente tabla. En este sentido, casi todos los interlocutores

prefieren utilizarlas en vez de recurrir a las convencionalmente indirectas y a las no convencionalmente indirectas.

Al comparar los promedios de las estrategias aplicadas en la situación 5, no se ha obtenido ninguna diferencia significativa, por lo que, en consecuencia, sostenemos que el uso de los tres tipos de estrategias es semejante en ambas lenguas.

Tabla 5.5.1. Comparación de la distribución de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 5

(In)directividad	Situación 5 (D=, H=O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Directas	31	96.9	97	90.7
Convencionalmente indirectas	1	3.1	10	9.3
No convencionalmente indirectas	0	0.0	0	0.0
Total	32	100.0	107	100.0

Tabla 5.5.2. Análisis estadístico de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 5

(In)directividad	Situación 5 (D=, H=O, G+)		
	M	DE	Z
Directas	.92	.271	-1.140
Convencionalmente indirectas	.08	.271	-1.140

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

B. Estrategias

Aunque en la tabla 5.5.4 no observamos ninguna diferencia estadística, sí que existe un contraste evidente en la frecuencia de uso. Comparados con los hablantes de español, los de chino tienden a utilizar más estrategias de imperativo —93.8% frente a 84.1%— y menos preparadores —3.1% frente a 8.4%—.

Tabla 5.5.3. Comparación de la distribución de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 5

Estrategias	Situación 5 (D=, H=O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Imperativo	30	93.8	90	84.1
Subjuntivo			2	1.9
Uso del tiempo			4	3.7
Obligación	0	0.0	1	1.0
Deseo	1	3.1	0	0.0
Preparadores	1	3.1	9	8.4
Sentimiento	0	0.0	1	1.0
Total	32	100.0	107	100.0

Tabla 5.5.4. Análisis estadístico de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 5

Estrategias	Situación 5 (D=, H=O, G+)		
	M	DE	Z
Imperativo	.86	.345	-1.387
Obligación	.01	.085	-.547
Deseo	.01	.085	-1.829
Preparadores	.07	.259	-1.012
Sentimiento	.01	.085	-.547

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

5.5.2. Modificaciones internas

A. Uso de modificaciones internas

Según las siguientes tablas, el contraste en la frecuencia de realización de modificaciones internas entre el chino y el español —56.3% frente a 32.7%—, ha

alcanzado un nivel significativo ($p=.017$). De ello deducimos que, en la situación 5, los hablantes de chino utilizan más modificaciones internas en comparación con los de español.

Tabla 5.5.5. Comparación de la distribución del uso de modificaciones internas en la situación 5

	Situación 5 (D=, H=O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Modificaciones internas	18	56.3	35	32.7
Total de los actos de habla	32	100.0	107	100.0

Tabla 5.5.6. Análisis estadístico del uso de modificaciones internas en la situación 5

M	Situación 5 (D=, H=O, G+)		Z
	DE		
.38	.487		-2.397 (.017*)

Los niveles significativos son: * $p<.05$, ** $p<.01$ y *** $p<.001$.

B. Estrategias

Si analizamos las estrategias concretas de modificación interna, observamos que los hablantes de chino han recurrido en más ocasiones a los minimizadores; la frecuencia de uso de la reiteración de la petición, de los intensificadores de tiempo y de las estructuras con condicionales es nula. Es decir, la variedad de las estrategias aplicadas es poco abundante en chino. En español, por su parte, el empleo de los marcadores de cortesía ha llegado al porcentaje más alto: 39.5% y los marcadores pragmáticos interpersonales no se han utilizado en ninguna ocasión.

Con respecto al análisis estadístico, observamos diferencias significativas entre

el chino y el español en varios casos:

- 1) Marcadores de cortesía ($p=.020$), 10.0% frente a 39.5%.
- 2) Minimizadores ($p=.010$), 30.0% frente a 5.3%.
- 3) Marcadores pragmáticos interpersonales ($p=.049$), 10.0% frente a 0.0%.
- 4) Reiteración de la petición ($p=.042$), 0.0% frente a 18.4%.

Tabla 5.5.7. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación interna en la situación 5

Modificaciones internas	Situación 5 (D=, H=O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Marcadores de cortesía	2	10.0	15	39.5
Reductores de intensidad	5	25.0		
Minimizadores	6	30.0	2	5.3
Marcadores pragmáticos interpersonales	2	10.0	0	0.0
Reiteración de la petición	0	0.0	7	18.4
Intensificadores de tiempo	0	0.0	2	5.3
Estructuras con condicionales	0	0.0	3	7.9
Reduplicación de verbos	4	20.0		
Interrogativos	1	5.0	9	23.7
Total	20	100.0	38	100.0

Tabla 5.5.8. Análisis estadístico de las estrategias de modificación interna en la situación 5

Modificaciones internas	Situación 5 (D=, H=O, G+)		
	M	DE	Z
Marcadores de cortesía	.29	.459	-2.324 (.020*)
Minimizadores	.14	.348	-2.574 (.010*)
Marcadores pragmáticos interpersonales	.03	.184	-1.967 (.049*)
Reiteración de la petición	.12	.329	-2.029 (.042*)
Intensificadores de tiempo	.03	.184	-1.035
Estructuras con condicionales	.05	.223	-1.279
Interrogativos	.17	.381	-1.775

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

Según los resultados anteriores, los hablantes de chino emplean más minimizadores y marcadores pragmáticos interpersonales que los de español. En los siguientes actos de habla que proporcionamos en lengua china, se han utilizado el minimizador: 点/*diǎn* (*un poco*) y el marcador pragmático interpersonal: 行吧/*xíng ba* (*valer*). En estos casos, estas modificaciones internas mitigan la fuerza ilocutiva del acto de habla:

(96) 看着 点 我们 的 鸟 笼子!

Kàn zhe diǎn wǒmen de niǎo lóngzi!

¡Cuidar un poco nosotros de ave jaula!

Cúidenos un poco las jaulas. (La casa de té: 16)

(97) 我 在 这儿 睡 一 夜, 行吧?

Wǒ zài zhèr shuì yí yè, xíngba?

¿Yo estar aquí dormir una noche, valer?

Paso la noche aquí, ¿vale? (El camello Xiangzi: 9)

En cuanto a las peticiones realizadas en español, los interlocutores utilizan con

más frecuencia marcadores de cortesía y reiteración de la petición, como vamos a ver seguidamente.

En los ejemplos que presentamos a continuación, los interlocutores de español han recurrido al marcador de cortesía y a la reiteración de la petición. En el primer caso, la modificación mediante *por favor* muestra la cortesía directamente; en el segundo, sin embargo, la reiteración de la petición intensifica la fuerza ilocutiva y, por lo tanto, aumenta la amenaza sobre la imagen del interlocutor.

(98) *Ahora, por favor, dime a qué has venido. (El tiempo entre costuras: 442)*

(99) *Dímelo, dímelo prontito. (Fortunata y Jacinta: 495)*

C. Modificaciones léxicas y sintácticas

Basándonos en los datos expuestos en la tabla 5.5.9, los hablantes de chino tienden a utilizar más modificaciones léxicas y menos modificaciones sintácticas que los de español. Sin embargo, desde el punto de vista estadístico, sus usos son semejantes en ambas lenguas, de manera que no se ha reflejado ninguna diferencia significativa en la tabla 5.5.10.

Tabla 5.5.9. Comparación de la distribución de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 5

Modificaciones internas	Situación 5 (D=, H=O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Léxicas	15	75.0	26	68.4
Sintácticas	5	25.0	12	31.6
Total	20	100.0	38	100.0

Tabla 5.5.10. Análisis estadístico de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 5

Modificaciones internas	Situación 5 (D=, H=O, G+)		
	M	DE	Z
Léxicas	.71	.459	-.519
Sintácticas	.29	.459	-.519

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

D. Mitigadores e intensificadores

En la situación 5 observamos que los intensificadores no se han utilizado en ninguna ocasión en chino, mientras que en español suponen el 23.7%. Al comparar los promedios de uso, estas diferencias resultan significativas:

1) Mitigadores ($p = .019$), 100.0% frente a 76.3%.

2) Intensificadores ($p = .019$), 0.0% frente a 23.7%.

Tabla 5.5.11. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 5

Modificaciones internas	Situación 5 (D=, H=O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Mitigadores	20	100.0	29	76.3
Intensificadores	0	0.0	9	23.7
Total	20	100.0	38	100.0

Tabla 5.5.12. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 5

Modificaciones internas	Situación 5 (D=, H=O, G+)		
	M	DE	Z
Mitigadores	.84	.365	-2.347 (.019*)
Intensificadores	.16	.365	-2.347 (.019*)

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

Los resultados de nuestro análisis demuestran que, en la situación 5, los hablantes de chino utilizan más mitigadores y menos intensificadores que los de español. Desde este punto de vista, los hablantes de español intensifican más la fuerza ilocutiva que los de chino, por lo que los actos de habla pueden resultar menos corteses, como vemos en los siguientes ejemplos:

(97) 我 在 这 儿 睡 一 夜, 行 吧 ?

Wǒ zài zhèr shuì yí yè, xíngba?

¿Yo estar aquí dormir una noche, valer?

Paso la noche aquí, ¿vale? (El camello Xiangzi: 9)

(99) **Dímelo, dímelo prontito.** (Fortunata y Jacinta: 495)

5.5.3. Perspectivas

En el análisis de este aspecto no hemos obtenido un resultado inesperado, ya que no se ha hallado ninguna diferencia entre el chino y el español desde el punto de vista estadístico.

Tabla 5.5.13. Comparación de la distribución de las perspectivas en la situación 5

Perspectivas	Situación 5(D=, H=O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Oyente	27	84.4	98	91.6
Hablante	2	6.3	1	0.9
Inclusiva	3	9.4	4	3.7
Neutra	0	0.0	4	3.7
Total	32	100.0	107	100.0

Tabla 5.5.14. Análisis estadístico de las perspectivas en la situación 5

Perspectivas	Situación 5 (D=, H=O, G+)		
	M	DE	Z
Oyente	.90	.302	-1.185
Hablante	.02	.146	-1.809
Inclusiva	.05	.219	-1.275
Neutra	.03	.168	-1.106

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

5.5.4. Modificaciones externas

A. Uso de modificaciones externas

Como vemos en la tabla 5.5.16, no se ha señalado ninguna diferencia significativa en el uso de modificaciones externas, y ello es debido a que su utilización resulta semejante en ambas lenguas. Sin embargo, sí observamos el contraste en la frecuencia de uso entre el chino y el español en la siguiente tabla: 50.0% frente a 35.5%. Esto nos permite afirmar que, en las situación 5, los hablantes de chino tienden a utilizar más modificaciones externas que los de español.

Tabla 5.5.15. Comparación de la distribución del uso de modificaciones externas en la situación 5

	Situación 5 (D=, H=O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Modificaciones externas	16	50.0	38	35.5
Total de los actos de habla	32	100.0	107	100.0

Tabla 5.5.16. Análisis estadístico del uso de modificaciones externas en la situación 5

Situación 5 (D=, H=O, G+)		
M	DE	Z
.39	.489	-1.470

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

B. Estrategias

Como se ve en la tabla 5.5.17, el uso de estrategias de modificación externa resulta menos variado en chino, puesto que los preparadores, los minimizadores del coste, las declaraciones de sentimiento y los intensificadores no se han utilizado en ninguna ocasión. En cuanto al español, solo el uso del compromiso de recompensa ha ofrecido un resultado nulo.

Según los resultados obtenidos mediante la comparación de los promedios, por otro lado, las diferencias significativas se han hallado en el uso de la estrategia del compromiso de recompensa ($p = .026$), 12.5% frente a 0.0%. Es decir, esta estrategia se aplica más en chino que en español.

Tabla 5.5.17. Comparación de la distribución de estrategias de modificación externa en la situación 5

Modificaciones externas	Situación 5 (D=, H=O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Preparadores	0	0.0	4	10.5
Justificadores	13	81.3	30	78.9
Minimizadores del coste	0	0.0	1	2.6
Compromiso de recompensa	2	12.5	0	0.0
Sentimiento	0	0.0	1	2.6
Presentaciones	1	6.3	1	2.6
Intensificadores	0	0.0	1	2.6
Total	16	100.0	38	100.0

Tabla 5.5.18. Análisis estadístico de las estrategias de modificación externa en la situación 5

Modificaciones externas	Situación 5 (D=, H=O, G+)		
	M	DE	Z
Preparadores	.07	.262	-1.318
Justificadores	.78	.417	-.350
Minimizadores del coste	.02	.135	-.641
Compromiso de recompensa	.04	.189	-2.229 (.026*)
Sentimiento	.02	.135	-.641
Presentaciones	.04	.189	-.657
Intensificadores	.02	.135	-.641

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

Veamos estos dos ejemplos: 1) *Préstame tu libro* y 2) *Préstame tu libro y te lo cuidaré bien*. A pesar de que el acto pedido es igual, en el segundo ejemplo la fuerza ilocutiva es menor gracias al compromiso de recompensa: *te lo cuidaré bien*. Así pues, en la situación 5, en lengua china la petición puede resultar pragmáticamente más

suave con mayor probabilidad que en español.

C. Mitigadores e intensificadores

En este análisis no hemos observado ninguna diferencia significativa entre el chino y el español. Concluimos, pues, que el uso de mitigadores y de intensificadores es semejante en ambas lenguas, los interlocutores prefieren mitigar la fuerza ilocutiva mediante los mitigadores.

Tabla 5.5.19. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación externa en la situación 5

Modificaciones externas	Situación 5 (D=, H=O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Mitigadores	16	100.0	37	97.4
Intensificadores	0	0.0	1	2.6
Total	16	100.0	38	100.0

Tabla 5.5.20. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación externa en la situación 5

Modificaciones externas	Situación 5 (D=, H=O, G+)		
	M	DE	Z
Mitigadores	.98	.136	-.649
Intensificadores	.02	.136	-.649

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

5.5.5. Marcadores de apertura

A. Uso de marcadores de apertura

Como bien indica la siguiente tabla, el uso de marcadores de apertura representa el 53.1% en chino, mientras que en español solo supone el 16.8%. Este contraste, según la tabla 5.5.22, ha llegado a un nivel muy significativo ($p=.000$). Esto confirma que los hablantes de chino acuden mucho más a los marcadores de apertura en comparación con los hablantes de español, por lo que en chino resultará más fácil atraer la atención del oyente.

Tabla 5.5.21. Comparación de la distribución del uso de marcadores de apertura en la situación 5

	Situación 5 (D=, H=O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Marcadores de apertura	17	53.1	18	16.8
Total de los actos de habla	32	100.0	107	100.0

Tabla 5.5.22. Análisis estadístico del uso de marcadores de apertura en la situación 5

Situación 5 (D=, H=O, G+)		
M	DE	Z
.25	.436	-4.136 (.000***)

Los niveles significativos son: * $p<.05$, ** $p<.01$ y *** $p<.001$.

B. Estrategias

En los datos incluidos en la siguiente tabla, observamos poca variedad de las estrategias, ya que en varios casos su uso ha sido nulo. Cuando comparamos los

promedios, observamos diferencias significativas entre el chino y el español en dos casos:

- 1) Fórmulas de tratamiento que muestran respeto ($p=.017$), 29.4% frente a 0.0%.
- 2) Fórmulas de tratamiento relativas al parentesco ($p=.031$), 23.5% frente a 0.0%.

En consecuencia, deducimos que, en la situación 5, estas dos estrategias se utilizan más en chino que en español.

Tabla 5.5.23. Comparación de la distribución de los marcadores de apertura en la situación 5

Marcadores de apertura	Situación 5 (D=, H=O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Respeto	5	29.4	0	0.0
Fórmulas de tratamiento nominales	2	11.8	3	16.7
Parentesco	4	23.5	0	0.0
Fórmulas de llamada de atención	0	0.0	1	5.6
Fórmulas oracionales	5	29.4	11	61.1
Cercanía	0	0.0	3	16.7
Insultos	1	5.9	0	0.0
Total	17	100.0	18	100.0

Tabla 5.5.24. Análisis estadístico de los marcadores de apertura en la situación 5

Marcadores de apertura	Situación 5 (D=, H=O, G+)		
	M	DE	Z
Respeto	.15	.359	-2.385 (.017*)
Fórmulas de tratamiento nominales	.14	.355	-.408
Parentesco	.11	.323	-2.155 (.031*)
Fórmulas de llamada de atención	.03	.169	-.972
Fórmulas oracionales	.46	.505	-1.854
Cercanía	.09	.284	-1.735
Insultos	.03	.169	-1.029

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

5.6. Situación 6 (D=, H=O, G++)

En primer lugar, vamos a examinar los siguientes ejemplos, en los que los interlocutores son conocidos; el acto pedido es solicitar información que los oyentes se quieren guardar:

(80) 大哥, 你快告诉我吧, 别让我着急。

Dàgē, nǐ kuài gàosù wǒ ba, bié ràng wǒ zhāojí.

Mayor hermano, tú rápido contar yo p., no dejar yo tener prisa.

Hermano mayor, cuéntame, no me tengas en suspenso. (Las baladas del ajo: 76)

(100) *Me lo tienes que decir. (Fortunata y Jacinta: 466)*

Clasificamos este tipo de actos de habla en la situación 6 (D=, H=O, G++), pues las variables sociales cumplen las siguientes condiciones: a) la distancia social es neutra, b) el poder relativo es simétrico y c) el grado de imposición es normal.

Podemos interpretar lo anterior de la siguiente manera: entre los interlocutores ya existe cierta intimidad, el oyente puede mostrar un grado de control bajo sobre el acto

pedido por el hablante (véase la taxonomía de las peticiones en el capítulo 3) y dicho acto le supone un mayor coste físico o mental al oyente.

5.6.1. Actos principales

A. (In)directividad

En la situación 6 se demuestra una preferencia por la aplicación de estrategias directas, con una utilización de más del 85.0% en ambas lenguas. Las estrategias no convencionalmente indirectas son muy escasas y las no convencionalmente indirectas incluso no se han utilizado en ninguna ocasión. Por otro lado, no hemos encontrado ninguna diferencia significativa. Este resultado confirma que el uso de los tres tipos de estrategias es semejante.

Tabla 5.6.1. Comparación de la distribución de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 6

(In)directividad	Situación 6 (D=, H=O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Directas	12	92.3	21	87.5
Convencionalmente indirectas	1	7.7	3	12.5
No convencionalmente indirectas	0	0.0	0	0.0
Total	13	100.0	24	100.0

Tabla 5.6.2. Análisis estadístico de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 6

(In)directividad	Situación 6 (D=, H=O, G++)		
	M	DE	Z
Directas	.89	.315	-.443
Convencionalmente indirectas	.11	.315	-.443

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

B. Estrategias

En este análisis el uso de las diferentes estrategias aplicadas en los actos principales resulta semejante en ambas lenguas. Aunque no se ha reflejado ninguna diferencia significativa en la tabla 5.6.4, observamos pequeños contrastes en la frecuencia de empleo.

De esta forma concluimos que, en primer lugar, los hablantes de chino tienden a utilizar más performativos y declaraciones de deseo que los de español; en segundo término, los hispanohablantes son más propensos a emplear declaraciones de obligación y de sentimiento y preparadores que los usuarios de chino.

Tabla 5.6.3. Comparación de la distribución de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 6

Estrategias	Situación 6 (D=, H=O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Imperativo	9	69.2	17	70.8
Performativos	1	7.7	0	0.0
Uso del tiempo			3	12.5
Obligación	0	0.0	1	4.2
Deseo	2	15.4	0	0.0
Preparadores	1	7.7	2	8.3
Sentimiento	0	0.0	1	4.2
Total	13	100.0	24	100.0

Tabla 5.6.4. Análisis estadístico de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 6

Estrategias	Situación 6 (D=, H=O, G++)		
	M	DE	Z
Imperativo	.70	.463	-.100
Performativos	.03	.164	-1.359
Obligación	.03	.164	-.736
Deseo	.05	.164	-1.949
Preparadores	.08	.277	-.067
Sentimiento	.03	.164	-.736

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

5.6.2. Modificaciones internas

A. Uso de modificaciones internas

Al analizar la siguiente tabla, vemos que la frecuencia de uso de modificaciones internas en chino es dos veces mayor que en español. Aunque este contraste resulta

indiferente estadísticamente, sostenemos que los hablantes de chino tienden a utilizar más modificaciones internas que los de español.

Tabla 5.6.5. Comparación de la distribución del uso de modificaciones internas en la situación 6

	Situación 6 (D=, H=O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Modificaciones internas	7	53.8	6	25.0
Total de los actos de habla	13	100.0	24	100.0

Tabla 5.6.6. Análisis estadístico del uso de modificaciones internas en la situación 6

	Situación 6 (D=, H=O, G++)		
	M	DE	Z
	.35	.484	-1.731

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

B. Estrategias

En cuanto a las estrategias concretas de modificación interna, solo se han encontrado diferencias significativas entre ambas lenguas en un caso: estructuras con condicionales ($p=.048$), 0.0% frente a 33.3%. Ello confirma que esta estrategia se utiliza más en español. El uso del resto de las estrategias, como decimos, es semejante en ambas lenguas.

Tabla 5.6.7. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación interna en la situación 6

	Situación 6 (D=, H=O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Marcadores de cortesía	1	9.1	1	16.7
Reductores de intensidad	4	36.4	0	0.0
Reiteración de la petición	0	0.0	1	16.7
Intensificadores de tiempo	3	27.3	0	0.0
Estructuras con condicionales	0	0.0	2	33.3
Reduplicación de verbos	2	18.2	0	0.0
Interrogativos	1	9.1	2	33.3
Total	11	100.0	6	100.0

Tabla 5.6.8. Análisis estadístico de las estrategias de modificación interna en la situación 6

Modificaciones internas	Situación 6 (D=, H=O, G++)		
	M	DE	Z
Marcadores de cortesía	.12	.332	-.449
Reiteración de la petición	.06	.243	-1.354
Intensificadores de tiempo	.18	.393	-1.368
Estructuras con condicionales	.12	.332	-1.978 (.048*)
Interrogativos	.18	.393	-1.216

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

Veamos el siguiente ejemplo en español, en el que se ha utilizado una estructura condicional. Esta estrategia condiciona la petición antes de emitirla, por lo que atenúa en gran modo su fuerza ilocutiva. A pesar de la preferencia por el uso de estructuras condicionales, desde el punto de vista general, no podemos decir que en español se mitigue más la fuerza ilocutiva que en chino, dado que en esta lengua se emplean fórmulas alternativas.

(101) *Si la tienes la pones y no nos hagas dudar y perder el tiempo. (El Jarama: 219)*

C. Modificaciones léxicas y sintácticas

Aunque en la tabla 5.6.10 no se encuentra reflejada ninguna diferencia significativa, podemos señalar que, en comparación con los hablantes de español, los de chino tienden a realizar más modificaciones léxicas —72.7% frente a 33.3%— y menos modificaciones sintácticas —27.3% frente a 66.7%—.

Tabla 5.6.9. Comparación de la distribución de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 6

Modificaciones internas	Situación 6 (D=, H=O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Léxicas	8	72.7	2	33.3
Sintácticas	3	27.3	4	66.7
Total	11	100.0	6	100.0

Tabla 5.6.10. Análisis estadístico de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 6

Modificaciones internas	Situación 6 (D=, H=O, G++)		
	M	DE	Z
Léxicas	.59	.507	-1.530
Sintácticas	.41	.507	-1.530

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

D. Mitigadores e intensificadores

En este análisis tampoco hemos encontrado ninguna diferencia desde el plano estadístico. De ello deducimos que el uso de los mitigadores y de los intensificadores es semejante en ambas lenguas; los interlocutores prefieren emplear con más

frecuencia los mitigadores que los intensificadores, ya que estos reducen la fuerza ilocutiva.

Tabla 5.6.11. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 6

Modificaciones internas	Situación 6 (D=, H=O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Mitigadores	8	72.7	5	83.3
Intensificadores	3	27.3	1	16.7
Total	11	100.0	6	100.0

Tabla 5.6.12. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 6

Modificaciones internas	Situación 6 (D=, H=O, G++)		
	M	DE	Z
Mitigadores	.76	.437	-.478
Intensificadores	.24	.437	-.478

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

5.6.3. Perspectivas

Al hablar de las perspectivas de los actos principales, la perspectiva del oyente ha sido una vez más la opción predominante, tanto en chino como en español, puesto que representa más del 90.0%. La perspectiva del hablante, sin embargo, se ha utilizado solo en una ocasión en ambas lenguas, y las perspectivas inclusiva y neutra no se han encontrado en ninguna ocasión, por lo que podemos concluir que el uso de las perspectivas es semejante en ambas lenguas.

Tabla 5.6.13. Comparación de la distribución de las perspectivas en la situación 6

Perspectivas	Situación 6 (D=, H=O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Oyente	12	92.3	23	95.8
Hablante	1	7.7	1	4.2
Total	13	100.0	24	100.0

Tabla 5.6.14. Análisis estadístico de las perspectivas en la situación 6

Perspectivas	Situación 6 (D=, H=O, G++)		
	M	DE	Z
Oyente	.95	.229	-.447
Hablante	.05	.229	-.447

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

5.6.4. Modificaciones externas

A. Uso de modificaciones externas

Según la frecuencia de uso, la realización de modificaciones externas en chino ha llegado al 53.8%, mientras que, en español, solo supone el 33.3%. Aunque podamos afirmar que los hablantes de chino tienden a utilizar este tipo de modificaciones más que los españoles, este contraste resulta indiferente estadísticamente.

Tabla 5.6.15. Comparación de la distribución del uso de modificaciones externas en la situación 6

	Situación 6 (D=, H=O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Modificaciones externas	7	53.8	8	33.3
Total de los actos de habla	13	100.0	24	100.0

Tabla 5.6.16. Análisis estadístico del uso de modificaciones externas en la situación 6

Situación 6 (D=, H=O, G++)		
M	DE	Z
.41	.498	-1.197

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

B. Estrategias

En el análisis de las estrategias concretas, tampoco hemos encontrado ninguna diferencia estadística, como se puede apreciar en los datos reflejados en la tabla 5.6.18; por lo tanto, en la situación 6, en ambas lenguas el uso de las estrategias es semejante.

Tabla 5.6.17. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación externa en la situación 6

Modificaciones externas	Situación 6 (D=, H=O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Preparadores	0	0.0	4	40.0
Justificadores	6	85.7	5	50.0
Ruegos de ayuda	1	14.3	0	0.0
Mecanismos de realce de lo positivo	0	0.0	1	10.0
Total	7	100.0	10	100.0

Tabla 5.6.18. Análisis estadístico de las estrategias de modificación externa en la situación 6

Modificaciones externas	Situación 6 (D=, H=O, G++)		
	M	DE	Z
Preparadores	.24	.437	-1.856
Justificadores	.65	.493	-1.471
Ruegos de ayuda	.06	.243	-1.195
Mecanismos de realce de lo positivo	.06	.243	-.837

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

C. Mitigadores e intensificadores

La siguiente tabla refleja un resultado exactamente uniforme en lo que respecta a ambas lenguas, ya que el uso de los mitigadores ha llegado al máximo porcentaje y el de los intensificadores es del 0.0%. En este sentido, la comparación de los promedios ya no sirve. Nuestra conclusión es que, tanto en chino como en español, los interlocutores suelen optar por mitigar la fuerza ilocutiva mediante la utilización de mitigadores.

Tabla 5.6.19. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación externa en la situación 6

Modificaciones externas	Situación 6 (D=, H=O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Mitigadores	7	100.0	10	100.0
Intensificadores	0	0.0	0	0.0
Total	7	100.0	10	100.0

5.6.5. Marcadores de apertura

A. Uso de marcadores de apertura

Los datos incluidos en la siguiente tabla nos demuestran que existe un fuerte contraste en el uso de marcadores de apertura entre el chino y el español: 61.5% frente a 29.2%. Aunque este hecho resulta estadísticamente indiferente, insistimos en que los hablantes de chino tienden a utilizar más marcadores de apertura que los de español.

Tabla 5.6.20. Comparación de la distribución del uso de los marcadores de apertura en la situación 6

	Situación 6 (D=, H=O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Marcadores de apertura	8	61.5	7	29.2
Total de los actos de habla	13	100.0	24	100.0

Tabla 5.6.21. Análisis estadístico del uso de marcadores de apertura en la situación 6

Situación 6 (D=, H=O, G++)		
M	DE	Z
.41	.498	-1.889

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

B. Estrategias

En este análisis no hemos encontrado ninguna diferencia significativa, de ahí que consideremos, una vez más, que el uso de las estrategias es semejante en ambas lenguas.

Tabla 5.6.22. Comparación de la distribución de los marcadores de apertura en la situación 6

Marcadores de apertura	Situación 6 (D=, H=O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Respeto	0	0.0	1	14.3
Fórmulas de tratamiento nominales	2	25.0	1	14.3
Parentesco	3	37.5	0	0.0
Fórmulas de llamada de atención	0	0.0	2	28.6
Fórmulas oracionales	3	37.5	3	42.9
Total	8	100.0	7	100.0

Tabla 5.6.23. Análisis estadístico de los marcadores de apertura en la situación 6

Marcadores de apertura	Situación 6 (D=, H=O, G++)		
	M	DE	Z
Respeto	.07	.258	-1.069
Fórmulas de tratamiento nominales	.20	.414	-.500
Parentesco	.20	.414	-1.750
Fórmulas de llamada de atención	.13	.352	-1.569
Fórmulas oracionales	.40	.507	-.204

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

5.7. Situación 7 (D=, H<O, G+)

Hemos clasificado con este número los actos de habla en los que: a) la distancia social es neutra, b) el oyente tiene el poder relativo sobre el hablante y c) el grado de imposición es normal (D=, H<O, G+).

En la comunicación interpersonal, en las peticiones correspondientes a la situación 7, los interlocutores deben ser conocidos, el acto pedido puede influir sobre el oyente de manera negativa y resultar menos difícil de llevarse a cabo, como en los

siguientes ejemplos que presentamos. En el primero, el hablante quiere ver al hijo del oyente; en el segundo, el emisor pide a su amigo que le enseñe algo:

(102) 让 我 看 看 你 的 儿 子 吧。

Ràng wǒ kàn kan nǐde érzi ba.

Dejar me ver ver tu hijo p.

Déjame ver a tu hijo. (Grandes pechos, amplias caderas: 105)

(103) ¡Eh! ¡ Que lo enseñe, que lo enseñe! (El Jarama: 83)

5.7.1. Actos principales

A. (In)directividad

Cuando analizamos el nivel de (in)directividad de los actos principales en la situación 7, observamos que, en ambas lenguas, existe una mayor tendencia hacia la aplicación de estrategias directas. El empleo del resto de las estrategias es muy escaso, por lo que no es representativo. En la comparación de los promedios, por otro lado, en ningún caso se han revelado diferencias significativas.

Estos resultados nos indican que, en ambas lenguas, el uso de las tres estrategias es semejante y se presenta con gran frecuencia la directividad.

Tabla 5.7.1. Comparación de la distribución de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 7

(In)directividad	Situación 7 (D=, H<O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Directas	66	93.0	97	88.2
Convencionalmente indirectas	3	4.2	10	9.1
No convencionalmente indirectas	2	2.8	3	2.7
Total	71	100.0	110	100.0

Tabla 5.7.2. Análisis estadístico de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 7

(In)directividad	Situación 7 (D=, H<O, G+)		
	M	DE	Z
Directas	.90	.300	-1.045
Convencionalmente indirectas	.07	.259	-1.234
No convencionalmente indirectas	.03	.164	-.036

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

B. Estrategias

Respecto a las estrategias concretas, los interlocutores de ambas lenguas coinciden en mostrar la misma tendencia hacia el uso del imperativo. En la situación 7, en general, se observa menos variedad en la utilización de estrategias, ya que en el caso de varias de ellas la frecuencia de uso ha ofrecido un resultado de 0.

Desde el plano del análisis estadístico, el uso de las estrategias resulta semejante en ambas lenguas, puesto que en ningún caso se reflejan diferencias significativas.

Tabla 5.7.3. Comparación de la distribución de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 7

Estrategias	Situación 7 (D=, H<O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Imperativo	62	87.3	89	80.9
Performativos	1	1.4	0	0.0
Subjuntivo			3	2.7
Uso del tiempo			4	3.6
Condicionales			1	1.0
Obligación	2	2.8	0	0.0
Deseo	1	1.4	0	0.0
Sugerencia	1	1.4	0	0.0
Preparadores	2	2.8	7	6.4
Sentimiento	0	0.0	3	2.7
Indicio	2	2.8	3	2.7
Total	71	100.0	110	100.0

Tabla 5.7.4. Análisis estadístico de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 7

Estrategias	Situación 7 (D=, H<O, G+)		
	M	DE	Z
Imperativo	.83	.373	-1.130
Performativos	.01	.074	-1.245
Obligación	.01	.105	-1.765
Deseo	.01	.074	-1.245
Sugerencia	.01	.074	-1.245
Preparadores	.05	.218	-1.069
Sentimiento	.02	.128	-1.399
Indicio	.03	.164	-1.036

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

5.7.2. Modificaciones internas

A. Uso de modificaciones internas

Según los resultados del análisis estadístico, en la situación 7 el uso de modificaciones internas es semejante en ambas lenguas. Sin embargo, en chino se observa una mayor tendencia hacia la modificación interna, ya que existe un pequeño contraste cuantitativo entre esta lengua y el español: 45.1% frente a 31.8%.

Tabla 5.7.5. Comparación de la distribución del uso de modificaciones internas en la situación 7

	Situación 7 (D=, H<O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Modificaciones internas	32	45.1	35	31.8
Total de los actos de habla	71	100.0	110	100.0

Tabla 5.7.6. Análisis estadístico del uso de modificaciones internas en la situación 7

Situación 7 (D=, H<O, G+)		
M	DE	Z
.37	.484	-1.798

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

B. Estrategias

Según los datos obtenidos, los hablantes de chino prefieren utilizar más estrategias propias, como reductores de intensidad y reduplicación de verbos. En español, por su parte, las estrategias utilizadas en más ocasiones han sido la reiteración de la petición y los interrogativos.

Al comparar los promedios de las estrategias aplicadas en chino y en español, se han hallado diferencias en los siguientes casos:

- 1) Marcadores de cortesía ($p=.025$), 2.8% frente a 19.4%.
- 2) Marcadores pragmáticos interpersonales ($p=.041$), 11.1% frente a 0.0%.
- 3) Reiteración de la petición ($p=.001$), 2.8% frente a 33.3%.
- 4) Interrogativos ($p=.012$), 5.6% frente a 27.8%.

Tabla 5.7.7. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación interna en la situación 7

Modificaciones internas	Situación 7 (D=, H<O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Marcadores de cortesía	1	2.8	7	19.4
Reductores de intensidad	14	38.9		
Minimizadores	2	5.6	0	0.0
Marcadores pragmáticos interpersonales	4	11.1	0	0.0
Reiteración de la petición	1	2.8	12	33.3
Intensificadores de exclamación			2	5.6
Intensificadores de tiempo	3	8.3	2	5.6
Estructuras con condicionales	0	0.0	3	8.3
Reduplicación de verbos	9	25.0		
Interrogativos	2	5.6	10	27.8
Total	36	100.0	36	100.0

Tabla 5.7.8. Análisis estadístico de las estrategias de modificación interna en la situación 7

Modificaciones internas	Situación 7 (D=, H<O, G+)		
	M	DE	Z
Marcadores de cortesía	.11	.316	-2.234 (.025*)
Minimizadores	.03	.165	-1.424
Marcadores pragmáticos interpersonales	.06	.231	-2.044 (.041*)
Reiteración de la petición	.18	.387	-3.347 (.001**)
Intensificadores de tiempo	.07	.256	-.460
Estructuras con condicionales	.04	.201	-1.757
Interrogativos	.17	.375	-2.512 (.012*)

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

De acuerdo con los resultados anteriores, los hablantes de chino utilizan un mayor número de marcadores pragmáticos interpersonales que los de español, como vamos a ver en el siguiente ejemplo. El hablante apela al consentimiento del oyente, 好不好/hǎobùhǎo (“valer”), atenuando de esta manera la fuerza ilocutiva.

- (104) 曹 先生, 让 我 留着 细 看, 下 星期
Cáo xiānsheng, ràng wǒ liúzhè xì kàn, xià xīngqī
Cao señor, dejar yo quedar detenidamente ver, próxima semana
 奉还, 好 不 好?
fènghuán, hǎo bù hǎo?
devolver, bueno no bueno?
Señor Cao, déjame para que lo lea con tranquilidad, la semana que viene te lo devuelvo,
¿vale? (La fortaleza asediada: 72)

Por otro lado, en comparación con los hablantes de chino, los de español, en la situación 7, utilizan más marcadores de cortesía, reiteración de la petición e interrogativos. A diferencia de lo que sucede con los marcadores de cortesía y los

interrogativos, que mitigan la fuerza ilocutiva, la reiteración de la petición la intensifica, como se ve en los siguientes casos:

(49) *¿Me da un poco de agua, **por favor**? (El Jarama: 115)*

(103) *¡Eh! **¡Que lo enseñe, que lo enseñe!** (El Jarama: 83)*

(105) *¿**Te importa que me sirva una copa?** (El tiempo entre costuras: 441)*

En general podemos decir que, en la situación 7, hay muchas diferencias en el uso de estrategias de modificación interna.

C. Modificaciones léxicas y sintácticas

En la frecuencia de uso, como se ve en la siguiente tabla, no hemos encontrado excesivo contraste entre el chino y el español. Las modificaciones léxicas son las más comunes, con una aparición de más del 60.0% en ambas lenguas.

En cuanto al análisis estadístico, no se ha reflejado ninguna diferencia significativa, por lo que podemos afirmar que el empleo de los dos tipos de modificaciones resulta semejante.

Tabla 5.7.9. Comparación de la distribución de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 7

Modificaciones internas	Situación 7 (D=, H<O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Léxicas	25	69.4	23	63.9
Sintácticas	11	30.6	13	36.1
Total	36	100.0	36	100.0

Tabla 5.7.10. Análisis estadístico de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 7

Modificaciones internas	Situación 7 (D=, H<O, G+)		
	M	DE	Z
Léxicas	.67	.475	-.497
Sintácticas	.33	.475	-.497

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

D. Mitigadores e intensificadores

Hemos resaltado varias veces que los intensificadores pueden aumentar la fuerza ilocutiva y, por este motivo, amenazar en mayor medida la imagen pública del oyente. Sin embargo, en la tabla 5.7.11 observamos que en español todavía ocupan un porcentaje alto: 44.4%. A diferencia del español, en chino los intensificadores se han utilizado en pocas ocasiones, solo ocupan el 11.1%.

Consecuentemente, las diferencias significativas se muestran tanto en los mitigadores como en los intensificadores. De esto deducimos que los hablantes de chino utilizan más mitigadores y menos intensificadores que los de español. En este sentido, las peticiones en la situación 7 pueden resultar más corteses en chino, debido a la mitigación frecuente de la fuerza ilocutiva.

Tabla 5.7.11. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 7

Modificaciones internas	Situación 7 (D=, H<O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Mitigadores	32	88.9	20	55.6
Intensificadores	4	11.1	16	44.4
Total	36	100.0	36	100.0

Tabla 5.7.12. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 7

Modificaciones internas	Situación 7 (D=, H<O, G+)		
	M	DE	Z
Mitigadores	.72	.451	-3.135 (.002**)
Intensificadores	.28	.451	-3.135 (.002**)

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

5.7.3. Perspectivas

Cuando pasamos a analizar las perspectivas, desde el punto de vista de la frecuencia de uso no se observa excesivo contraste entre el chino y el español. Por consiguiente, tampoco hemos obtenido ningún resultado significativo en el estudio comparativo de los promedios. Estos resultados nos demuestran que el uso de las perspectivas resulta una vez más semejante en ambas lenguas.

Tabla 5.7.13. Comparación de la distribución de las perspectivas en la situación 7

Perspectivas	Situación 7 (D=, H<O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Oyente	64	90.1	104	94.5
Hablante	4	5.6	3	2.7
Inclusiva	1	1.4	0	0.0
Neutra	2	2.8	3	2.7
Total	71	100.0	110	100.0

Tabla 5.7.14. Análisis estadístico de las perspectivas en la situación 7

Perspectivas	Situación 7 (D=, H<O, G+)		
	M	DE	Z
Oyente	.93	.259	-1.117
Hablante	.04	.193	-.987
Inclusiva	.01	.074	-1.245
Neutra	.03	.164	-.036

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

5.7.4. Modificaciones externas

A. Uso de modificaciones externas

El uso de modificaciones externas es más común en chino que en español: 54.9% frente a 47.3%. Sin embargo, cuando comparamos los promedios, este contraste resulta irrelevante estadísticamente. Es decir, debemos concluir que el uso de modificaciones externas es semejante en ambas lenguas.

Tabla 5.7.15. Comparación de la distribución del uso de modificaciones externas en la situación 7

	Situación 7 (D=, H<O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Modificaciones externas	39	54.9	52	47.3
Total de los actos de habla	71	100.0	110	100.0

Tabla 5.7.16. Análisis estadístico del uso de modificaciones externas en la situación 7

Situación 7 (D=, H<O, G+)		
M	DE	Z
.50	.501	-1.003

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

B. Estrategias

Observamos que, en los resultados reflejados en la siguiente tabla, se aprecia un mayor uso de los justificadores en ambas lenguas. Es decir, esta estrategia es la más común en la situación 7. El resto de las estrategias resultan menos representativas, ya que son relativamente escasas.

Al comparar los promedios, no se ha presentado ninguna diferencia significativa, lo cual nos hace sustentar que el uso de las estrategias resulta semejante en ambas lenguas.

Tabla 5.7.17. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación externa en la situación 7

Modificaciones externas	Situación 7 (D=, H<O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Preparadores	3	7.7	4	7.1
Justificadores	29	74.4	43	76.8
Minimizadores del coste	1	2.6	1	1.8
Compromiso de recompensa	3	7.7	2	3.6
Mecanismos de realce de lo positivo	1	2.6	1	1.8
Interrogación para pedir opinión	1	2.6	1	1.8
Intensificadores	1	2.6	4	7.1
Total	39	100.0	56	100.0

Tabla 5.7.18. Análisis estadístico de las estrategias de modificación externa en la situación 7

Modificaciones externas	Situación 7 (D=, H<O, G+)		
	M	DE	Z
Preparadores	.07	.263	-.100
Justificadores	.76	.431	-.270
Minimizadores del coste	.02	.144	-.259
Compromiso de recompensa	.05	.224	-.880
Mecanismos de realce de lo positivo	.02	.144	-.259
Interrogación para pedir opinión	.02	.144	-.259
Intensificadores	.05	.224	-.978

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

C. Mitigadores e intensificadores

En primer lugar, vemos que ambas lenguas presentan la misma preferencia por el uso de mitigadores. En segundo término, no se ha mostrado ninguna diferencia significativa en las comparaciones de los promedios, por lo que podemos concluir que, tanto en chino como en español, la mitigación de la fuerza ilocutiva es muy común.

Tabla 5.7.19. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación externa en la situación 7

Modificaciones externas	Situación 7 (D=, H<O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Mitigadores	38	97.4	52	92.9
Intensificadores	1	2.6	4	7.1
Total	39	100.0	56	100.0

Tabla 5.7.20. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación externa en la situación 7

Modificaciones externas	Situación 7 (D=, H<O, G+)		
	M	DE	Z
Mitigadores	.95	.224	-.978
Intensificadores	.05	.224	-.978

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

5.7.5. Marcadores de apertura

A. Uso de marcadores de apertura

En los datos expuestos en la tabla 5.7.21 se observa un fuerte contraste entre el chino y el español en lo que respecta a la frecuencia de uso de marcadores de apertura: 49.3% frente a 25.5%. En el análisis estadístico, este contraste ha resultado significativo ($p = .001$), y de ello inferimos que, en la situación 7, los hablantes de chino utilizan más marcadores de apertura que los de español.

Tabla 5.7.21. Comparación de la distribución del uso de marcadores de apertura en situación 7

	Situación 7 (D=, H<O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Marcadores de apertura	35	49.3	28	25.5
Total de los actos de habla	71	100.0	110	100.0

Tabla 5.7.22. Análisis estadístico del uso de marcadores de apertura en situación 7

Situación 7 (D=, H<O, G+)		
M	DE	Z
.35	.478	-3.279 (.001**)

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

B. Estrategias

Respecto a las estrategias concretas de los marcadores de apertura, solo hemos encontrado diferencias significativas entre el chino y el español en un caso: fórmulas de llamada de atención ($p=.001$), 0.0% frente a 28.6%. De modo que podemos afirmar que, en la situación 7, dicha estrategia se utiliza más en español que en chino, como se aprecia en el siguiente ejemplo.

(103) ¡Eh! ¡ Que lo enseñe, que lo enseñe! (El Jarama: 83)

Tabla 5.7.23. Comparación de la distribución de los marcadores de apertura en la situación 7

Marcadores de apertura	Situación 7 (D=, H<O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Respeto	7	20.0	3	10.7
Fórmulas de tratamiento nominales	6	17.1	2	7.1
Parentesco	4	11.4	0	0.0
Fórmulas de llamada de atención	0	0.0	8	28.6
Fórmulas oracionales	9	25.7	13	46.4
Cercanía	5	14.3	2	7.1
Sobrenombres	4	11.4	0	0.0
Total	35	100.0	28	100.0

Tabla 5.7.24. Análisis estadístico de los marcadores de apertura en la situación 7

Marcadores de apertura	Situación 7 (D=, H<O, G+)		
	M	DE	Z
Respeto	.16	.368	-.994
Fórmulas de tratamiento nominales	.13	.336	-1.175
Parentesco	.06	.246	-1.834
Fórmulas de llamada de atención	.13	.336	-3.357 (.001**)
Fórmulas oracionales	.35	.481	-1.700
Cercanía	.11	.317	-.889
Sobrenombres	.06	.246	-1.834

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

5.8. Situación 8 (D=, H<O, G++)

En la introducción hemos clasificado los actos de habla en doce situaciones, según las diferentes combinaciones de las variables. La situación 8 presenta las siguientes características: a) la distancia social es neutra, b) el oyente tiene el poder relativo sobre el oyente y c) el grado de imposición es alto (D=, H<O, G++).

En los siguientes ejemplos, los interlocutores son conocidos. En el primero, el hablante ruega al oyente que salve a su hijo preso; en el segundo, pide dinero al oyente, situados ambos en un contexto de pobreza. En estos casos, la distancia social es neutra, el oyente tiene el poder relativo sobre el hablante y el grado de imposición es alto.

(106) 救 救 金童 吧。

Jiù jiu Jīntóng ba.

Salvar salvar Jintong p.

Salva a Jintong. (Grandes pechos, amplias caderas: 386)

(107) ¿Usted no me lo prestaría, Candelaria? (El tiempo entre costuras: 226)

En la comunicación interpersonal, pedir dinero entre conocidos es común, pero el grado de imposición es relativamente alto. Cuando entre los interlocutores ya existe cierta confianza o intimidad y los actos suponen alguna dificultad o causan cierto perjuicio al oyente, los podemos clasificar en la situación 8.

5.8.1. Actos principales

A. (In)directividad

En el estudio comparativo de las estrategias en el chino y el español, no se ha encontrado ninguna diferencia estadística. Es decir, el uso de estas estrategias en ambas lenguas resulta semejante. Los interlocutores prefieren utilizar las estrategias directas, aunque estas contienen más fuerza ilocutiva.

Tabla 5.8.1. Comparación de la distribución de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 8

(In)directividad	Situación 8 (D=, H<O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Directas	50	83.3	52	77.6
Convencionalmente indirectas	7	11.7	12	17.9
No convencionalmente indirectas	3	5.0	3	4.5
Total	60	100.0	67	100.0

Tabla 5.8.2. Análisis estadístico de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 8

(In)directividad	Situación 8 (D=, H<O, G++)		
	M	DE	Z
Directas	.80	.399	-.806
Convencionalmente indirectas	.15	.358	-.981
No convencionalmente indirectas	.05	.213	-.138

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

B. Estrategias

En la tabla 5.8.3 observamos que la frecuencia de uso del imperativo en lengua china alcanza el 75.0%, mientras que en español solo representa el 58.2%. En este caso, la comparación de los promedios de aplicación de esta estrategia en ambas lenguas ha indicado una diferencia significativa ($p = .047$). El contraste en la frecuencia de uso del resto de las estrategias, sin embargo, resulta indiferente.

La conclusión a la que llegamos es que los hablantes de chino utilizan el imperativo como estrategia más que los hispanohablantes, de ahí que la petición en chino sea más directa que en español. Aparte de este reseñable aspecto, no existen diferencias llamativas entre ambas lenguas en el uso del resto de las estrategias.

Tabla 5.8.3. Comparación de la distribución de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 8

Estrategias	Situación 8 (D=, H<O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Imperativo	45	75.0	39	58.2
Performativos	2	3.3	0	0.0
Subjuntivo			3	4.5
Uso del tiempo			3	4.5
Condicionales	0	0.0	1	1.5
Obligación	2	3.3	5	7.5
Deseo	1	1.7	1	1.5
Sugerencia	0	0.0	2	3.0
Preparadores	7	11.7	8	11.9
Sentimiento	0	0.0	2	3.0
Indicio	3	5.0	3	4.5
Total	60	100.0	67	100.0

Tabla 5.8.4. Análisis estadístico de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 8

Estrategias	Situación 8 (D=, H<O, G++)		
	M	DE	Z
Imperativo	.66	.475	-1.988 (.047*)
Performativos	.02	.125	-1.500
Condicionales	.01	.089	-.946
Obligación	.06	.229	-1.014
Deseo	.02	.125	-.078
Sugerencia	.02	.125	-1.344
Preparadores	.12	.324	-.048
Sentimiento	.02	.125	-1.344
Indicio	.05	.213	-.138

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

Veamos a continuación los ejemplos mencionados anteriormente. Aunque las peticiones contienen un grado de imposición alto, en chino se ha utilizado el imperativo, por lo que en este caso el grado de amenaza de la imagen pública resulta muy alto. En el segundo ejemplo, sin embargo, el interlocutor español ha recurrido a la estrategia de uso del preparador, atenuando de esta manera la fuerza ilocutiva.

(106) 救 救 金童 吧。

Jiù jiu Jīntóng ba.

Salvar salvar Jintong p.

Salva a Jintong. (Grandes pechos, amplias caderas: 386)

(107) *¿Usted no me lo prestaría, Candelaria? (El tiempo entre costuras: 226)*

5.8.2. Modificaciones internas

A. Uso de modificaciones internas

En cuanto a las modificaciones internas, los chinos son más productivos que los españoles, por lo que existe un fuerte contraste en la frecuencia de uso: 71.7% frente a 49.3%. Este hecho, efectivamente, ha llegado a un nivel significativo ($p=.010$), como se señala en la tabla 5.8.6, demostrando este resultado que, en la situación 8, en chino se emplean más modificaciones internas que en español.

Tabla 5.8.5. Comparación de la distribución del uso de modificaciones internas en la situación 8

	Situación 8 (D=, H<O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Modificaciones internas	43	71.7	33	49.3
Total de los actos de habla	60	100.0	67	100.0

Tabla 5.8.6. Análisis estadístico del uso de modificaciones internas en la situación 8

M	Situación 8 (D=, H<O, G++)	
	DE	Z
.60	.492	-2.562 (.010*)

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

En el siguiente ejemplo, como ya hemos explicado anteriormente, el interlocutor chino ha utilizado el reductor de intensidad: 吧/ba, que puede servir para atenuar la fuerza ilocutiva. Desde el punto de vista de la modificación interna, podemos afirmar que en chino la amenaza de la imagen pública del oyente puede resultar menos frecuente que en español.

(106) 救 救 金童 吧。

Jiù jiu Jīntóng ba.

Salvar salvar Jintong p.

Salva a Jintong. (*Grandes pechos, amplias caderas*: 386)

B. Estrategias

En este análisis las estrategias dominantes son los reductores de intensidad y los interrogativos en chino y en español, respectivamente. En cuanto a las diferencias significativas entre el chino y el español, se han reflejado en dos estrategias:

1) Marcadores de cortesía ($p=.003$), 1.8% frente a 21.7%.

2) Interrogativos ($p=.045$), 14.5% frente a 34.9%.

Tabla 5.8.7. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación interna en la situación 8

Modificaciones internas	Situación 8 (D=, H<O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Marcadores de cortesía	1	1.8	5	21.7
Reductores de intensidad	26	47.3		
Minimizadores	7	12.7	0	0.0
Marcadores pragmáticos interpersonales	1	1.8	0	0.0
Delimitadores	1	1.8		
Intensificadores de exclamación			6	26.1
Reiteración de la petición	4	7.3	4	17.4
Reduplicación de verbos	7	12.7		
Interrogativos	8	14.5	8	34.9
Total	55	100.0	23	100.0

Tabla 5.8.8. Análisis estadístico de las estrategias de modificación interna en la situación 8

Modificaciones internas	Situación 8 (D=, H<O, G++)		
	M	DE	Z
Marcadores de cortesía	.08	.268	-2.991 (.003**)
Minimizadores	.09	.288	-1.782
Marcadores pragmáticos interpersonales	.01	.113	-.647
Reiteración de la petición	.10	.305	-1.334
Interrogativos	.21	.406	-2.005 (.045*)

Los niveles significativos son: * $p<.05$, ** $p<.01$ y *** $p<.001$.

En los resultados obtenidos se evidencia que, en la situación 8, los españoles utilizan más marcadores de cortesía e interrogativos que los chinos, como se

comprueba en el siguiente ejemplo que proporcionamos. El hablante pide a su amiga que no siga hablando de lo que no quiere escuchar. En este acto de habla, el uso del marcador de cortesía ha mostrado directamente la cortesía y, de este modo, ha mitigado, en cierto modo, la fuerza ilocutiva del acto pedido.

(108) Rosalinda, no. No sigas, por favor. No puedo aceptar. (El tiempo entre costuras: 368)

Desde el punto de vista general, aunque se aprecia un mayor uso de los marcadores de cortesía, no podemos decir que en español se mitigue más la fuerza ilocutiva, ya que en chino se han empleado muchas estrategias propias, como los reductores de intensidad y la reduplicación de verbos.

C. Modificaciones léxicas y sintácticas

En la siguiente tabla no se aprecia ningún contraste en el empleo de modificaciones léxicas y sintácticas, y por consiguiente debemos decir que sus usos resultan estadísticamente semejantes en ambas lenguas.

Tabla 5.8.9. Comparación de la distribución de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 8

Modificaciones internas	Situación 8 (D=, H<O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Léxicas	40	72.7	15	65.2
Sintácticas	15	27.3	8	34.8
Total	55	100.0	23	100.0

Tabla 5.8.10. Análisis estadístico de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 8

Modificaciones internas	Situación 8 (D=, H<O, G++)		
	M	DE	Z
Léxicas	.71	.459	-.659
Sintácticas	.29	.459	-.659

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

D. Mitigadores e intensificadores

Observamos en los datos reflejados en la siguiente tabla un fuerte contraste entre las dos lenguas en el uso de mitigadores e intensificadores. Consecuentemente, en ambos casos se han señalado diferencias significativas estadísticamente:

- 1) Mitigadores ($p = .000$), 92.7% frente a 56.5%.
- 2) Intensificadores ($p = .000$), 7.3% frente a 43.5%.

De los resultados anteriores deducimos que, en comparación con el español, en chino se utilizan más mitigadores y menos intensificadores. Desde el punto de vista de la modificación interna, los chinos mitigan más la fuerza ilocutiva, ya que en esta situación 8 el grado de amenaza de la imagen pública del oyente es alto.

Tabla 5.8.11. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 8

Modificaciones internas	Situación 8 (D=, H<O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Mitigadores	51	92.7	13	56.5
Intensificadores	4	7.3	10	43.5
Total	55	100.0	23	100.0

Tabla 5.8.12. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 8

Modificaciones internas	Situación 8 (D=, H<O, G++)		
	M	DE	Z
Mitigadores	.82	.386	-3.775 (.000***)
Intensificadores	.18	.386	-3.775 (.000***)

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

5.8.3. Perspectivas

Al llevar a cabo el análisis de las perspectivas de los actos principales aplicadas en la situación 8 no hemos encontrado ninguna diferencia significativa, por lo que debemos afirmar que sus usos son semejantes en ambas lenguas.

Tabla 5.8.13. Comparación de la distribución de las perspectivas en la situación 8

Perspectivas	Situación 8 (D=, H<O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Oyente	54	90.0	62	92.5
Hablante	4	6.7	5	7.5
Inclusiva	2	3.3	0	0.0
Total	60	100.0	67	100.0

Tabla 5.8.14. Análisis estadístico de las perspectivas en la situación 8

Perspectivas	Situación 8 (D=, H<O, G++)		
	M	DE	Z
Oyente	.91	.282	-.506
Hablante	.07	.258	-.174
Inclusiva	.02	.125	-1.500

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

5.8.4. Modificaciones externas

A. Uso de modificaciones externas

En chino la modificación externa supone el 81.7%, por lo que es predominante. En español, sin embargo, solo se ha realizado en un poco más de la mitad de las ocasiones —58.2%—.

Al realizar la comparación de los promedios de usos, este contraste resulta significativo ($p=.004$), y ello confirma que en chino se utilizan más modificaciones externas que en español.

Tabla 5.8.15. Comparación de la distribución del uso de modificaciones externas en la situación 8

	Situación 8 (D=, H<O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Modificaciones externas	49	81.7	39	58.2
Total de los actos de habla	60	100.0	67	100.0

Tabla 5.8.16. Análisis estadístico del uso de modificaciones externas en la situación 8

Situación 8 (D=, H<O, G++)		
M	DE	Z
.69	.463	-2.850 (.004**)

Los niveles significativos son: * $p<.05$, ** $p<.01$ y *** $p<.001$.

B. Estrategias

El resultado estadístico del análisis de las estrategias aplicadas en los movimientos de apoyo para llevar a cabo la petición muestra un patrón semejante en

ambas lenguas. Consecuentemente, solo hemos observado diferencias significativas entre el chino y el español en un caso: la interrogación para pedir opinión ($p=.040$), 1.7% frente a 4.7%. En este sentido, en español se observa un mayor uso de esta estrategia, como en el siguiente ejemplo:

(109) *¿Qué pensabas tú ofrecerle? ¿Diez mil reales? Pues me lo das, y si lo saco por menos, la diferencia es para mi obra. (Fortunata y Jacinta: 377)*

Tabla 5.8.17. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación externas en la situación 8

Modificaciones externas	Situación 8 (D=, H<O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Preparadores	6	10.2	3	7.0
Justificadores	38	64.4	32	74.4
Minimizadores del coste	3	5.1	1	2.3
Compromiso de recompensa	4	6.8	1	2.3
Autodenigración	2	3.4		
Ruegos de ayuda	2	3.4	1	2.3
Mecanismos de realce de lo positivo	2	3.4	0	0.0
Provisión del rechazo	1	1.7	0	0.0
Interrogación para pedir opinión	0	0.0	3	7.0
Intensificadores	1	1.7	2	4.7
Total	59	100.0	43	100.0

Tabla 5.8.18. Análisis estadístico de las estrategias de modificación externa en la situación 8

Modificaciones externas	Situación 8 (D=, H<O, G++)		
	M	DE	Z
Preparadores	.09	.285	-.559
Justificadores	.69	.466	-1.071
Minimizadores del coste	.04	.195	-.705
Compromiso de recompensa	.05	.217	-1.024
Ruegos de ayuda	.03	.170	-.313
Mecanismos de realce de lo positivo	.02	.139	-1.213
Interrogación para pedir opinión	.03	.170	-2.049 (.040*)
Intensificadores	.03	.170	-.868

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

C. Mitigadores e intensificadores

En el análisis de este punto, el uso de los mitigadores ha superado el 95.5% tanto en chino como en español, por lo que es predominante. Debido a la misma preferencia por el empleo de esta estrategia, no hemos encontrado ninguna diferencia significativa, por lo que debemos concluir que el uso de mitigadores e intensificadores es semejante en ambas lenguas.

Tabla 5.8.19. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación externa en la situación 8

Modificaciones externas	Situación 8 (D=, H<O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Mitigadores	58	98.3	41	95.3
Intensificadores	1	1.7	2	4.7
Total	59	100.0	43	100.0

Tabla 5.8.20. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación externa en la situación 8

Modificaciones externas	Situación 8 (D=, H<O, G++)		
	M	DE	Z
Mitigadores	.97	.170	-.868
Intensificadores	.03	.170	-.868

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

5.8.5. Marcadores de apertura

A. Uso de marcadores de apertura

En la tabla 5.8.21, se observa el fuerte contraste existente entre el chino y el español en lo relativo a la frecuencia de uso de marcadores de apertura: 80.8% frente a 23.9%. Este hecho ha llegado, razonablemente, a un nivel muy significativo ($p = .000$), por lo que podemos sostener que en chino los marcadores de apertura se utilizan más que en español.

Tabla 5.8.21. Comparación de la distribución del uso de marcadores de apertura en situación 8

	Situación 8 (D=, H<O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Marcadores de apertura	48	80.0	16	23.9
Total de los actos de habla	60	100.0	67	100.0

Tabla 5.8.22. Análisis estadístico del uso de marcadores de apertura en situación 8

Situación 8 (D=, H<O, G++)		
M	DE	Z
.50	.502	-6.290 (.000***)

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

B. Estrategias

En las siguientes tablas, comprobamos que las diferencias significativas entre el chino y el español se hallan en las siguientes dos estrategias: 1) fórmulas de tratamiento relativas al parentesco ($p=.037$), 22.9% frente a 0.0%; 2) fórmulas oracionales ($p=.000$), 20.8% frente a 68.8%. De ello deducimos que los hablantes de chino emplean un mayor número de fórmulas de tratamiento relativas al parentesco y uno menor de fórmulas oracionales, en comparación con los hablantes de español.

Es sabido que en chino las fórmulas de tratamiento relativas al parentesco también sirven para mostrar respeto al oyente, de ahí que este hecho pueda atenuar en cierto grado la fuerza ilocutiva del acto principal. En cuanto a las fórmulas oracionales, pueden servir para llamar más la atención.

Tabla 5.8.23. Comparación de la distribución de los marcadores de apertura en la situación 8

Marcadores de apertura	Situación 8 (D=, H<O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Respeto	11	22.9	2	12.5
Fórmulas de tratamiento nominales	9	18.8	1	6.3
Parentesco	11	22.9	0	0.0
Fórmulas de llamada de atención	0	0.0	1	6.3
Fórmulas oracionales	10	20.8	11	68.8
Cercanía	4	8.3	1	6.3
Sobrenombres	3	6.3	0	0.0
Total	48	100.0	16	100.0

Tabla 5.8.24. Análisis estadístico de los marcadores de apertura en la situación 8

Marcadores de apertura	Situación 8 (D=, H<O, G++)		
	M	DE	Z
Respeto	.20	.406	-.890
Fórmulas de tratamiento nominales	.16	.366	-1.183
Parentesco	.17	.380	-2.088 (.037*)
Fórmulas de llamada de atención	.02	.125	-1.732
Fórmulas oracionales	.33	.473	-3.507 (.000***)
Cercanía	.08	.270	-.267
Sobrenombres	.05	.213	-1.016

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

5.9. Situación 9 (D-, H=O, G+)

La combinación de las variables sociales en la situación 9 es la siguiente: la distancia social es menor, el poder relativo es simétrico y el grado de imposición es normal (D-, H=O, G+).

(25) *¿Se puede? (Fortunata y Jacinta: 239)*

(110) 妈 等 一 等, 我 就 回 来。

Mā děng yī děng, wǒ jiù huílái.

Madre esperar uno esperar, yo en seguida volver.

Espéreme un poco, vuelvo en seguida. (La tempestad: 76)

En los ejemplos anteriores, los interlocutores son familiares, por lo que la distancia social es menor. En cuanto al acto pedido, en el primero, se trata de la petición de permiso para entrar en la habitación del oyente; en el segundo, el hablante pide al oyente que le espere un momento. En estos casos, el oyente puede mostrar un grado de control bajo sobre los actos pedidos por el hablante y estos no son difíciles

de llevar a cabo. En consecuencia, el poder relativo es más o menos simétrico y el grado de imposición no es alto. En la comunicación interpersonal, si los actos de habla cumplen estas condiciones, corresponderán a la situación 9.

5.9.1. Actos principales

A. (In)directividad

Como bien indica la tabla 5.9.1, los interlocutores han recurrido principalmente a estrategias directas, que ocupan el 92.2% y el 90.8% en chino y en español, respectivamente. Las estrategias convencionalmente indirectas, sin embargo, no son representativas, ya que en ambas lenguas ni siquiera han superado el 10.0%. En cuanto a las estrategias no convencionalmente indirectas, solo han aparecido en una ocasión, en este caso en chino. De este resultado deducimos que, en la situación 9, se muestra la directividad y la semejanza de uso de las tres clases de estrategias en las dos lenguas.

Tabla 5.9.1. Distribución de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 9

(In)directividad	Situación 9 (D-, H=O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Directas	59	92.2	59	90.8
Convencionalmente indirectas	4	6.3	6	9.2
No convencionalmente indirectas	1	1.6	0	0.0
Total	64	100.0	65	100.0

Tabla 5.9.2 Análisis estadístico de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 9

(In)directividad	Situación 9 (D-, H=O, G+)		
	M	DE	Z
Directas	.91	.280	-.287
Convencionalmente indirectas	.08	.268	-.631
No convencionalmente indirectas	.01	.088	-1.008

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

B. Estrategias

De acuerdo con los datos obtenidos tras el análisis, el uso del imperativo, sin exclusión, ha sido la estrategia utilizada con mayor frecuencia, y el de las demás ha sido minoritario. Cuando comparamos los promedios de las estrategias aplicadas en la situación 9, tampoco encontramos ningún resultado relevante.

Es sabido que el imperativo cuenta con la mayor fuerza ilocutiva en comparación con otras estrategias directas, por lo que podemos decir que, en esta situación, en vez de mitigar la fuerza ilocutiva, en ambas lenguas se prefiere intensificarla.

Tabla 5.9.3. Comparación de la distribución de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 9

Estrategias	Situación 9 (D-, H=O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Imperativo	57	89.1	55	84.6
Uso del tiempo			4	6.2
Deseo	2	3.1	0	0.0
Preparadores	3	4.7	4	6.2
Sentimiento	1	1.6	2	3.1
Indicio	1	1.6	0	0.0
Total	64	100.0	65	100.0

Tabla 5.9.4. Análisis estadístico de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 9

Estrategias	Situación 9 (D-, H=O, G+)		
	M	DE	Z
Imperativo	.87	.340	-.744
Deseo	.02	.124	-1.431
Preparadores	.05	.227	-.366
Sentimiento	.02	.151	-.568
Indicio	.01	.088	-1.008

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

5.9.2. Modificaciones internas

A. Uso de modificaciones internas

En las situaciones anteriormente expuestas, hemos comprobado que los interlocutores chinos suelen recurrir más a las modificaciones internas; en este caso sucede lo mismo, ya que estas ocupan el 50.0% de las ocasiones en esta lengua, mientras que en español solo suponen el 13.8%. Este evidente contraste resulta estadísticamente significativo y, en función de este resultado, podemos sostener que, en la situación 9, los hablantes de chino utilizan más modificaciones internas que los de español.

Tabla 5.9.5. Comparación de la distribución del uso de modificaciones internas en la situación 9

	Situación 9 (D-, H=O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Modificaciones internas	32	50.0	9	13.8
Total de los actos de habla	64	100.0	65	100.0

Tabla 5.9.6. Análisis estadístico del uso de modificaciones internas en la situación 9

Situación 9 (D-, H=O, G+)		
M	DE	Z
.32	.467	-4.392 (.000***)

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

B. Estrategias

Al analizar las estrategias aplicadas en la producción de modificaciones internas, observamos que en chino existe una mayor diversidad de estrategias que en español, pues los primeros han utilizado varias distintas y los españoles muy pocas, ofreciendo en muchos casos un resultado del 0.0%.

Asimismo, hemos encontrado diferencias significativas en las siguientes estrategias:

- 1) Marcadores de cortesía ($p = .005$), 0.0% frente a 22.2%.
- 2) Reiteración de la petición ($p = .042$), 2.9% frente a 22.2%.
- 3) Estructuras con condicionales ($p = .049$), 0.0% frente a 11.1%.
- 4) Interrogativos ($p = .024$), 11.4% frente a 44.4%.

Los marcadores de cortesía, las estructuras con condicionales y los interrogativos son mitigadores, atenúan la fuerza ilocutiva y, de esta manera, protegen la imagen pública del oyente. Según los resultados obtenidos en nuestro análisis —en el que podemos decir que, en general, hemos encontrado más diferencias entre ambas lenguas—, estas estrategias se utilizan más en español que en chino. Por otro lado, la reiteración de la petición también se emplea más en español, aunque, no obstante, su

función pragmática es la contraria: aumentar la fuerza ilocutiva.

Tabla 5.9.7. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación interna en la situación 9

Modificaciones internas	Situación 9 (D-, H=O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Marcadores de cortesía	0	0.0	2	22.2
Reductores de intensidad	10	28.6		
Minimizadores	4	11.4	0	0.0
Marcadores pragmáticos interpersonales	1	2.9	0	0.0
Reiteración de la petición	1	2.9	2	22.2
Intensificadores de tiempo	5	14.3	0	0.0
Estructuras con condicionales	0	0.0	1	11.1
Reduplicación de verbos	10	28.6		
Interrogativos	4	11.4	4	44.4
Total	35	100.0	9	100.0

Tabla 5.9.8. Análisis estadístico de las estrategias de modificación interna en la situación 9

Modificaciones internas	Situación 9 (D-, H=O, G+)		
	M	DE	Z
Marcadores de cortesía	.05	.211	-2.822 (.005**)
Minimizadores	.09	.291	-1.052
Marcadores pragmáticos interpersonales	.02	.151	-.507
Reiteración de la petición	.07	.255	-2.032 (.042*)
Intensificadores de tiempo	.11	.321	-1.191
Estructuras con condicionales	.02	.151	-1.972 (.049*)
Interrogativos	.18	.390	-2.264 (.024*)

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

C. Modificaciones léxicas y sintácticas

De acuerdo con la siguiente tabla, en lo que concierne a la frecuencia de realización de modificaciones léxicas y sintácticas no se aprecia una gran diferencia en ambas lenguas. Al comparar los promedios, asimismo, el uso de los dos tipos de modificaciones resulta semejante en ambas lenguas.

Tabla 5.9.9. Comparación de la distribución de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 9

Modificaciones internas	Situación 9 (D-, H=O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Léxicas	21	60.0	4	44.4
Sintácticas	14	40.0	5	55.6
Total	35	100.0	9	100.0

Tabla 5.9.10. Análisis estadístico de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 9

Modificaciones internas	Situación 9 (D-, H=O, G+)		
	M	DE	Z
Léxicas	.57	.501	-.831
Sintácticas	.43	.501	-.831

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

D. Mitigadores e intensificadores

El resultado de los análisis ha mostrado un patrón similar en las dos lenguas: tanto en chino como en español los mitigadores son predominantes. En cuanto a la comparación de los promedios de las estrategias aplicadas, no hemos encontrado ninguna diferencia relevante, por lo que debemos decir que, una vez más, el empleo

de estas dos estrategias es semejante en ambas lenguas. Estos resultados resultan razonables, ya que los mitigadores sirven para atenuar la fuerza ilocutiva en los actos de habla.

Tabla 5.9.11. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 9

Modificaciones internas	Situación 9 (D-, H=O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Mitigadores	29	82.9	7	77.8
Intensificadores	6	17.1	2	22.2
Total	35	100.0	9	100.0

Tabla 5.9.12. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 9

Modificaciones internas	Situación 9 (D-, H=O, G+)		
	M	DE	Z
Mitigadores	.82	.390	-.348
Intensificadores	.18	.390	-.348

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

5.9.3. Perspectivas

Como señala la tabla 5.9.13, la perspectiva del oyente ha sido una vez más la predominante. En cuanto a las otras perspectivas, se han utilizado en muy pocas ocasiones en ambas lenguas, por lo que no resultan representativas. Por otro lado, los resultados del análisis estadístico nos indican de nuevo la semejanza en el uso de las estrategias.

Tabla 5.9.13. Comparación de la distribución de las perspectivas en la situación 9

Perspectivas	Situación 9 (D-, H=O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Oyente	57	89.1	60	92.3
Hablante	4	6.3	2	3.1
Inclusiva	2	3.1	2	3.1
Neutra	1	1.6	1	1.5
Total	64	100.0	65	100.0

Tabla 5.9.14. Análisis estadístico de las perspectivas en la situación 9

Perspectivas	Situación 9 (D-, H=O, G+)		
	M	DE	Z
Oyente	.91	.292	-.632
Hablante	.05	.211	-.852
Inclusiva	.03	.174	-.016
Neutra	.02	.124	-.011

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

5.9.4. Modificaciones externas

A. Uso de modificaciones externas

Podemos ver en la siguiente tabla que, en ambas lenguas, el empleo de modificaciones externas no ha superado el 50.0%, por lo que debemos decir que su uso no es muy común. A mayor abundancia, tampoco existe un gran contraste en su frecuencia de uso, por lo que podemos afirmar que, en la situación 9, el comportamiento pragmático tanto en chino como en español resulta semejante.

Tabla 5.9.15. Comparación de la distribución del uso de modificaciones externas en la situación 9

	Situación 9 (D-, H=O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Modificaciones externas	31	48.4	22	33.8
Total de los actos de habla	64	100.0	65	100.0

Tabla 5.9.16. Análisis estadístico del uso de modificaciones externas en la situación 9

	Situación 9 (D-, H=O, G+)		
	M	DE	Z
	.41	.494	-1.678

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

B. Estrategias

En la situación 9, en general, no se aprecia una gran diversidad en las estrategias aplicadas en la realización de peticiones. Por otro lado, hemos encontrado diferencias significativas en dos casos:

- 1) Preparadores ($p = .006$), 0.0% frente a 22.7%.
- 2) Justificadores ($p = .007$), 93.5% frente a 63.6%.

Estos resultados parecen confirmar que, en la situación 9, los hablantes de chino utilizan un mayor número de preparadores y justificadores que los hablantes de español.

Tabla 5.9.17. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación externa en la situación 9

Modificaciones externas	Situación 9 (D-, H=O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Preparadores	0	0.0	5	22.7
Justificadores	29	93.5	14	63.6
Minimizadores del coste	2	6.5	0	0.0
Interrogación para pedir opinión	0	0.0	1	4.5
Intensificadores	0	0.0	2	9.1
Total	31	100.0	22	100.0

Tabla 5.9.18. Análisis estadístico de las estrategias de modificación externa en la situación 9

Modificaciones externas	Situación 9 (D-, H=O, G+)		
	M	DE	Z
Preparadores	.09	.295	-2.763 (.006**)
Justificadores	.81	.395	-2.716 (.007**)
Minimizadores del coste	.04	.192	-1.203
Interrogación para pedir opinión	.02	.137	-1.187
Intensificadores	.04	.192	-1.695

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

Veamos los siguientes ejemplos. En el primero, el interlocutor ha utilizado el justificador, explicando el motivo de la realización de la petición; en el segundo, la función pragmática del uso del preparador consiste en anticipar la petición. Aunque son dos estrategias diferentes, sirven igualmente para mitigar la fuerza ilocutiva:

(111) 您 走 吧, 我 困 了。

Nín zǒu ba, wǒ kùn le.

Usted irse p, yo tener sueño p.

Váyase, tengo sueño. (La tempestad: 112)

(112) *¿Cuando sepas algo de lo del Paquito, me llamarás?* (La colmena: 281)

C. Mitigadores e intensificadores

Pese a que los interlocutores de ambas lenguas han mostrado una clara preferencia por la utilización de mitigadores, son los hablantes de chino los que los han empleado con el máximo porcentaje: 100.0%. Las pequeñas diferencias que observamos en la frecuencia de uso, por su parte, resultan estadísticamente indiferentes, es decir, el uso de las dos estrategias es semejante en ambas lenguas.

Tabla 5.9.19. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación externa en la situación 9

Modificaciones externas	Situación 9 (D-, H=O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Mitigadores	31	100.0	20	90.9
Intensificadores	0	0.0	2	9.1
Total	31	100.0	22	100.0

Tabla 5.9.20. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación externa en la situación 9

Modificaciones externas	Situación 9 (D-, H=O, G+)		
	M	DE	Z
Mitigadores	.96	.192	-1.695
Intensificadores	.04	.192	-1.695

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

5.9.5. Marcadores de apertura

A. Uso de marcadores de apertura

Pasemos al análisis de la frecuencia de uso de marcadores de apertura; en este aspecto observamos un fuerte contraste entre el chino y el español: 53.1% frente a 24.6%. Este hecho resulta significativo, como se ve en la tabla 5.9.22 y, en consecuencia, podemos concluir que los hablantes de chino utilizan un mayor número de marcadores de apertura que los hablantes de español.

Tabla 5.9.21. Comparación de la distribución del uso de marcadores de apertura en situación 9

	Situación 9 (D-, H=O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Marcadores de apertura	34	53.1	16	24.6
Total de los actos de habla	64	100.0	65	100.0

Tabla 5.9.22. Análisis estadístico del uso de marcadores de apertura en situación 9

M	Situación 9 (D-, H=O, G+)	
	DE	Z
.39	.489	-3.310 (.001**)

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

B. Estrategias

En cuanto a las estrategias concretas de utilización de marcadores de apertura, se han encontrado diferencias significativas en dos casos. En primer lugar, los hablantes de chino utilizan menos fórmulas de llamada de atención que los de español ($p = .010$),

0.0% frente a 18.8%, así como fórmulas que muestran cercanía ($p=.037$), 0.0% frente a 12.5%. Con la primera estrategia se llama directamente la atención del oyente y con la segunda se muestra intimidad, consiguiendo de esta forma una mayor empatía con el interlocutor.

Tabla 5.9.23. Comparación de la distribución de los marcadores de apertura en la situación 9

Marcadores de apertura	Situación 9 (D-, H=O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Fórmulas de tratamiento nominales	9	26.5	1	6.3
Parentesco	16	47.1	5	31.3
Fórmulas de llamada de atención	0	0.0	3	18.8
Fórmulas oracionales	9	26.5	5	31.3
Cercanía	0	0.0	2	12.5
Total	34	100.0	16	100.0

Tabla 5.9.24. Análisis estadístico de los marcadores de apertura en la situación 9

Marcadores de apertura	Situación 9 (D-, H=O, G+)		
	M	DE	Z
Fórmulas de tratamiento nominales	.20	.404	-1.651
Parentesco	.42	.499	-1.046
Fórmulas de llamada de atención	.06	.240	-2.578 (.010*)
Fórmulas oracionales	.28	.454	-.348
Cercanía	.04	.198	-2.083 (.037*)

Los niveles significativos son: * $p<.05$, ** $p<.01$ y *** $p<.001$.

5.10. Situación 10 (D-, H=O, G++)

Las variables sociales en la situación 10 cumplen las siguientes condiciones: a) la distancia social es menor, b) el poder relativo es simétrico y c) el grado de imposición es alto (D-, H=O, G++).

Observemos los siguientes ejemplos. En primer lugar, los interlocutores son familiares, por lo que la distancia social es menor. En segundo lugar, los actos pedidos —soltar las telas y sentarse al lado del oyente— no invaden demasiado el dominio del poder del oyente. Por último, aunque las peticiones no son difíciles de llevar a cabo, están en contra de la voluntad de los interlocutores, es decir, los actos pedidos suponen un coste psicológico a los oyentes, por lo que, en consecuencia, el grado de imposición es alto.

(113) 姑姑， 姑姑， 松 一点 吧。

Gūgu, gūgu, sōng yìdiǎn ba.

Tía, tía, Soltar un poco p.

Tía, tía, suéltelas un poco. (*Grandes pechos, amplias caderas: 581*)

(114) Jacinta, siéntate a mi lado. Mirame. (*Fortunata y Jacinta: 308*)

Cuando evaluamos las variables sociales en concreto en la comunicación interpersonal, podemos consultar las normas anteriores, aunque hay que recordar que estas siempre dependen del contexto.

5.10.1. Actos principales

A. (In)directividad

En la situación 10, la frecuencia de uso de estrategias directas ha llegado al máximo porcentaje en ambas lenguas, mientras que las estrategias convencionalmente indirectas y las no convencionalmente indirectas no se han utilizado en ninguna ocasión. Este resultado indica que, en la situación 10, todos los interlocutores, sin ninguna excepción, han optado por intensificar la fuerza ilocutiva.

Tabla 5.10.1. Comparación de la distribución de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 10

(In)directividad	Situación 10 (D-, H=O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Directas	13	100.0	10	100.0
Total	13	100.0	10	100.0

B. Estrategias

Al llevar a cabo el análisis de las estrategias aplicadas en los actos principales, hemos hallado que su uso resulta semejante en ambas lenguas, por lo que en este caso la transferencia pragmática no provocará choques comunicativos en la comunicación interlingüística.

Por otro lado, mientras el uso del imperativo en chino ha llegado al máximo porcentaje, en español no pasa del 80%; en este sentido, en chino se observa una mayor tendencia a su empleo.

Tabla 5.10.2. Distribución de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 10

Estrategias	Situación 10 (D-, H=O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Imperativo	13	100.0	8	80.0
Condicionales	0	0.0	1	10.0
Obligación	0	0.0	1	10.0
Total	13	100.0	10	100.0

Tabla 5.10.3. Análisis estadístico de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 10

Estrategias	Situación 10 (D-, H=O, G++)		
	M	DE	Z
Imperativo	.91	.288	-1.650
Condicionales	.04	.209	-1.140
Obligación	.00	.000	.000

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

5.10.2. Modificaciones internas

A. Uso de modificaciones internas

En los resultados expuestos en la siguiente tabla se observa un fuerte contraste en la realización de modificaciones internas. En chino se han utilizado en más del 80.0% de las ocasiones y en español solo el 20.0%. Este hecho, lógicamente, ha llegado a un nivel significativo alto, por lo que, en consecuencia, podemos sostener que en chino se utiliza un mayor número de modificaciones internas que en español.

Tabla 5.10.4. Comparación de la distribución del uso de modificaciones internas en la situación 10

	Situación 10 (D-, H=O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Modificaciones internas	11	84.6	2	20.0
Total de los actos de habla	13	100.0	10	100.0

Tabla 5.10.5. Análisis estadístico del uso de modificaciones internas en la situación 10

Situación 10 (D-, H=O, G++)		
M	DE	Z
.57	.507	-3.031 (.002**)

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

B. Estrategias

En chino, como se ve en los resultados, los interlocutores han utilizado más los reductores de intensidad y la reduplicación de verbos, que sirven para mitigar la fuerza ilocutiva, mientras que las otras estrategias no ocupan un porcentaje muy alto. En español, por su parte, solo se han utilizado dos estrategias: intensificadores de exclamación y estructuras con condicionales. Cuando comparamos los promedios de uso de las estrategias comunes en ambas lenguas, encontramos diferencias significativas en solo un caso: estructuras con condicionales ($p = .006$), 0.0% frente a 50.0%.

Basándonos en lo anterior, podemos afirmar que, en la situación 10, los hablantes de español utilizan más estructuras con condicionales que los de chino, y al condicionar el acto pedido mitigan la fuerza ilocutiva del acto de habla.

Tabla 5.10.6. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación interna en la situación 10

Modificaciones internas	Situación 10 (D-, H=O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Reductores de intensidad	7	46.7	0	0.0
Reiteración de la petición	2	13.3	0	0.0
Intensificadores de exclamación	0	0.0	1	50.0
Intensificadores de tiempo	3	20.0	0	0.0
Estructuras con condicionales	0	0.0	1	50.0
Reduplicación de verbos	3	20.0	0	0.0
Total	15	100.0	2	100.0

Tabla 5.10.7. Análisis estadístico de las estrategias de modificación interna en la situación 10

Modificaciones internas	Situación 10 (D-, H=O, G++)		
	M	DE	Z
Reiteración de la petición	.12	.332	-.533
Intensificadores de tiempo	.18	.393	-.676
Estructuras con condicionales	.06	.243	-2.739 (.006**)

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

C. Modificaciones léxicas y sintácticas

En chino los interlocutores tienden claramente a utilizar un mayor número de modificaciones léxicas; sin embargo, en español no se muestra una preferencia obvia, según comprobamos en la siguiente tabla. Por otro lado, las pruebas estadísticas no han arrojado ninguna diferencia significativa, por lo que podemos sostener que la realización de modificaciones léxicas y sintácticas resulta semejante en ambas lenguas.

Tabla 5.10.8. Comparación de la distribución de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 10

Modificaciones internas	Situación 10 (D-, H=O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Léxicas	12	80.0	1	50.0
Sintácticas	3	20.0	1	50.0
Total	15	100.0	2	100.0

Tabla 5.10.9. Análisis estadístico de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 10

Modificaciones internas	Situación 10 (D-, H=O, G++)		
	M	DE	Z
Léxicas	.76	.437	-.911
Sintácticas	.24	.437	-.911

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

D. Mitigadores e intensificadores

En chino el empleo de mitigadores es mayoritario, supone el 66.7%. Sin embargo, en español, entre el uso de mitigadores y el de intensificadores no existe tal contraste cuantitativo, cada estrategia ocupa el 50.0%. Aunque no se observa ninguna diferencia significativa entre las dos lenguas, sí que se ve una tendencia hacia el mayor uso de mitigadores en chino, en comparación con el español.

Tabla 5.10.10. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 10

Modificaciones internas	Situación 10 (D-, H=O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Mitigadores	10	66.7	1	50.0
Intensificadores	5	33.3	1	50.0
Total	15	100.0	2	100.0

Tabla 5.10.11. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 10

Modificaciones internas	Situación 10 (D-, H=O, G++)		
	M	DE	Z
Mitigadores	.65	.493	-.449
Intensificadores	.35	.493	-.449

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

5.10.3. Perspectivas

En el análisis de la perspectiva, hemos conseguido un resultado idéntico en ambas lenguas. Tanto en chino como en español, el 100.0% de los actos de habla han recurrido a la perspectiva del oyente. Es decir, en esta situación el comportamiento pragmático resulta semejante en chino y en español.

Tabla 5.10.12. Comparación de la distribución de las perspectivas en la situación 10

Perspectivas	Situación 10 (D-, H=O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Oyente	13	100.0	10	100.0
Total	13	100.0	10	100.0

5.10.4. Modificaciones externas

A. Uso de modificaciones externas

Gracias a los datos recogidos vemos que, en la situación 10, tanto en chino como en español, los interlocutores suelen recurrir a la realización de modificaciones externas. Aunque existe un pequeño contraste cuantitativo entre ambas lenguas: 53.8% frente a 60.0%, estadísticamente resulta indiferente. En este sentido, su uso es semejante.

Tabla 5.10.13. Comparación de la distribución del uso de modificaciones externas en la situación 10

	Situación 10 (D-, H=O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Modificaciones externas	7	53.8	6	60.0
Total de los actos de habla	13	100.0	10	100.0

Tabla 5.10.14. Análisis estadístico del uso de modificaciones externas en la situación 10

M	Situación 10 (D-, H=O, G++)	
	DE	Z
.57	.507	-.289

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

B. Estrategias

Observamos en la siguiente tabla una escasa variedad de estrategias externas, ya que en cada lengua solo se han utilizado dos diferentes. Tanto en chino como en español, la estrategia de uso de justificadores es predominante. Al comparar los

promedios de las estrategias aplicadas, por otro lado, tampoco se ha señalado ninguna diferencia significativa. Este resultado demuestra la semejanza de uso de estrategias externas en ambas lenguas.

Tabla 5.10.15. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación externa en la situación 10

Modificaciones externas	Situación 10 (D-, H=O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Preparadores	0	0.0	1	16.7
Justificadores	6	85.7	5	83.3
Interrogación para pedir opinión	1	14.3	0	0.0
Total	7	100.0	6	100.0

Tabla 5.10.16. Análisis estadístico de las estrategias de modificación externa en la situación 10

Modificaciones externas	Situación 10 (D-, H=O, G++)		
	M	DE	Z
Preparadores	.08	.277	-1.080
Justificadores	.77	.439	-.488
Interrogación para pedir opinión	.08	.277	-.926

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

C. Mitigadores e intensificadores

En la siguiente tabla se aprecia un mayor uso de mitigadores en ambas lenguas, alcanzando el 100.0%. Esto indica que los interlocutores han mitigado la fuerza ilocutiva en todos los actos de habla, por lo que el análisis de la comparación de los promedios resulta innecesario.

Tabla 5.10.17. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación externa en la situación 10

Modificaciones externas	Situación 10 (D-, H=O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Mitigadores	7	100.0	6	100.0
Intensificadores	0	0.0	0	0.0
Total	7	100.0	6	100.0

5.10.5. Marcadores de apertura

A. Uso de marcadores de apertura

Cuando examinamos los resultados del análisis de este aspecto, observamos que el uso de marcadores de apertura ocupa el 38.5% en chino y, en español, el 40.0%. Este pequeño contraste cuantitativo, razonablemente, no resulta significativo, de ahí que podamos afirmar que en ambas lenguas el uso de marcadores de apertura no es habitual.

Tabla 5.10.18. Comparación de la distribución del uso de marcadores de apertura en situación 10

Modificaciones externas	Situación 10 (D-, H=O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Marcadores de apertura	5	38.5	4	40.0
Total de los actos de habla	13	100.0	10	100.0

Tabla 5.10.19. Análisis estadístico del uso de marcadores de apertura en la situación 10

Situación 10 (D-, H=O, G++)		
M	DE	Z
.39	.499	-.073

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

B. Estrategias

En este análisis no hemos obtenido ningún resultado esperado en lo que concierne a diferencias significativas. En consecuencia, podemos decir que el uso de marcadores de apertura como estrategia es semejante en ambas lenguas; no obstante, desde el punto de vista de la frecuencia de uso, comprobamos que los hablantes de español tienden a utilizar más fórmulas que muestran respeto y menos fórmulas de tratamiento relativas al parentesco, en comparación con los hablantes de chino.

Tabla 5.10.20. Comparación de la distribución de los marcadores de apertura en la situación 10

Marcadores de apertura	Situación 10 (D-, H=O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Respeto	0	0.0	1	25.0
Fórmulas de tratamiento nominales	0	0.0	1	25.0
Parentesco	3	60.0	0	0.0
Fórmulas oracionales	2	40.0	2	50.0
Total	5	100.0	4	100.0

Tabla 5.10.21. Análisis estadístico de los marcadores de apertura en la situación 10

Marcadores de apertura	Situación 10 (D-, H=O, G++)		
	M	DE	Z
Respeto	.11	.333	-1.118
Fórmulas de tratamiento nominales	.11	.333	-1.118
Parentesco	.33	.500	-1.789
Fórmulas oracionales	.44	.527	-.283

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

5.11. Situación 11 (D-, H<O, G+)

Veamos los siguientes ejemplos. En el primero, tras un ataque enemigo, un grupo de personas está en una situación desesperada. El hablante, que se encuentra herido, pide a su asustado hermano pequeño que le coja de las manos para levantarse. En el segundo ejemplo, la hablante pide a su esposo que guarde sus cosas, aunque este no quiere hacerlo.

(115) 好 弟弟, 帮 帮 我, 拉 我的 手。

Hǎo dìdì, bāng bāng wǒ, lā wǒde shǒu.

Bueno hermano menor, ayudar ayudar yo, coger mis manos.

Querido hermano, ayúdame, cógeme de las manos. (Grandes pechos, amplias caderas: 221)

(116) Si no guardas todo eso, me levanto y me voy. (Fortunata y Jacinta: 319)

En estas peticiones, debido a la relación familiar entre los interlocutores, la distancia social es menor; por otro lado, el oyente tiene el poder relativo sobre el hablante, ya que ha invadido el ámbito personal del primero. Por último, el grado de imposición es normal debido al bajo coste que representa realizar el acto pedido.

Clasificamos tales casos en la situación 11 (D-, H<O, G+).

5.11.1. Actos principales

A. (In)directividad

Como se evidencia en la siguiente tabla, el uso de estrategias directas ha alcanzado el 93.0% en ambas lenguas y, por consiguiente, se revela un alto nivel de directividad en los actos principales. Las estrategias convencionalmente indirectas y las no convencionalmente indirectas resultan una vez más irrelevantes en la producción de la petición.

Asimismo, el uso de las tres clases de estrategias es semejante en las dos lenguas, ya que no hemos encontrado ninguna diferencia significativa.

Tabla 5.11.1. Comparación de la distribución de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 11

(In)directividad	Situación 11 (D-, H<O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Directas	96	93.2	80	93.0
Convencionalmente indirectas	7	6.8	6	7.0
Total	103	100.0	86	100.0

Tabla 5.11.2 Análisis estadístico de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 11

(In)directividad	Situación 11 (D-, H<O, G+)		
	M	DE	Z
Directas	.93	.254	-.049
Convencionalmente indirectas	.07	.254	-.049

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

B. Estrategias

En este análisis, el modo imperativo ocupa más del 80.0% en ambas lenguas, por lo que resulta la estrategia más relevante; el uso del resto, sin embargo, es muy pobre. Por último, en ningún caso se han encontrado diferencias significativas, por lo que podemos deducir que el empleo de estrategias resulta semejante en ambas lenguas.

Tabla 5.11.3. Comparación de la distribución de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 11

Estrategias	Situación 11 (D-, H<O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Imperativo	89	86.4	69	80.2
Performativos	0	0.0	1	1.2
Subjuntivo			4	4.7
Uso del tiempo			2	2.3
Condicionales	0	0.0	2	2.3
Obligación	3	2.9	0	0.0
Deseo	4	3.9	2	2.3
Sugerencia	1	1.0	0	0.0
Preparadores	4	3.9	6	7.0
Sentimiento	2	1.9	0	0.0
Total	103	100.0	86	100.0

Tabla 5.11.4. Análisis estadístico de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 11

Estrategias	Situación 11 (D-, H<O, G+)		
	M	DE	Z
Imperativo	.84	.371	-1.139
Performativos	.01	.073	-1.094
Condicionales	.01	.103	-1.552
Obligación	.02	.125	-1.591
Deseo	.03	.176	-.607
Sugerencia	.01	.073	-.914
Preparadores	.05	.224	-.943
Sentimiento	.01	.103	-1.296

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

5.11.2. Modificaciones internas

A. Uso de modificaciones internas

En la tabla 5.11.5 vemos que los hablantes de chino han recurrido a la realización de modificaciones internas en más del 50.0% de las ocasiones. En español, sin embargo, su uso solo ocupa el 20.9%. Esta diferencia ha alcanzado un nivel significativo muy alto y, por consiguiente, debemos decir que, en la situación 11, los hablantes de chino realizan muchas más modificaciones internas que los de español.

Tabla 5.11.5. Comparación de la distribución del uso de modificaciones internas en la situación 11

	Situación 11 (D-, H<O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Modificaciones internas	52	50.5	18	20.9
Total de los actos de habla	103	100.0	86	100.0

Tabla 5.11.6. Análisis estadístico del uso de modificaciones internas en la situación 11

Situación 11 (D-, H<O, G+)		
M	DE	Z
.37	.484	-4.179 (.000***)

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

B. Estrategias

En el análisis de este aspecto observamos que, en la mayoría de los casos, los hablantes de chino han recurrido a estrategias propias como los reductores de intensidad y la reduplicación de verbos. Al comparar las estrategias comunes en ambas lenguas, hemos encontrado diferencias significativas en los siguientes casos:

- 1) Marcadores de cortesía ($p = .044$), 3.3% frente a 16.7%.
- 2) Reiteración de la petición ($p = .009$), 3.3% frente a 22.2%.
- 3) Estructuras con condicionales ($p = .009$), 0.0% frente a 11.1%.
- 4) Interrogativos ($p = .001$), 5.0% frente a 33.3%.

Según estos resultados, en comparación con el chino, en español se aprecia un mayor uso de los marcadores de cortesía, la reiteración de la petición, las estructuras con condicionales y los interrogativos.

Tabla 5.11.7. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación interna en la situación 11

Modificaciones internas	Situación 11 (D-, H<O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Marcadores de cortesía	2	3.3	3	16.7
Reductores de intensidad	29	48.3		
Minimizadores	2	3.3	0	0.0
Marcadores pragmáticos interpersonales	3	5.0	0	0.0
Reiteración de la petición	2	3.3	4	22.2
Intensificadores de exclamación			3	16.7
Intensificadores de tiempo	2	3.3	0	0.0
Estructuras con condicionales	0	0.0	2	11.1
Reduplicación de verbos	17	28.3		
Interrogativos	3	5.0	6	33.3
Total	60	100.0	18	100.0

Tabla 5.11.8. Análisis estadístico de las estrategias de modificación interna en la situación 11

Modificaciones internas	Situación 11 (D-, H<O, G+)		
	M	DE	Z
Marcadores de cortesía	.06	.247	-2.013 (.044*)
Minimizadores	.03	.159	-.780
Marcadores pragmáticos interpersonales	.04	.194	-.961
Reiteración de la petición	.08	.268	-2.621 (.009**)
Intensificadores de tiempo	.03	.159	-.780
Estructuras con condicionales	.03	.159	-2.599 (.009**)
Interrogativos	.12	.322	-3.278 (.001**)

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

Pasemos a examinar la función de las estrategias anteriores en peticiones concretas. En el primer ejemplo que proporcionamos, el hablante pide a su hermana y

cuñado que se lleven al niño de su casa. El marcador de cortesía: *hagan el favor* expresa directamente la cortesía, mitigando obviamente la fuerza ilocutiva:

(117) Pido que me hagan el favor de quitármelo de casa. Bastantes jaquecas me dan las mías.

(Fortunata y Jacinta: 423)

En el segundo ejemplo, el hablante pide a su amante que no falte a la cita del día siguiente. En este acto, la reiteración de la petición pretende resaltar la fuerza ilocutiva para obligar con más intensidad al oyente a su realización. En tales circunstancias, ya no se tiene en cuenta la imagen pública del oyente, sino que se muestra la necesidad de la realización del acto pedido:

(118) ¿Nos veremos mañana? No me engañes, pero no me engañes. (Fortunata y Jacinta: 263)

En cuanto a los dos últimos ejemplos, los emisores han utilizado la estructura con condicionales y el interrogativo. La primera estrategia condiciona la petición; la segunda resulta más indirecta, ya que el interrogativo convierte la petición en una expresión convencionalmente indirecta:

(116) Si no guardas todo eso, me levanto y me voy. (Fortunata y Jacinta: 319)

(119) ¿Me lo juras? (Fortunata y Jacinta: 320)

C. Modificaciones léxicas y sintácticas

En los datos de la siguiente tabla se revela una preferencia por la realización de modificaciones léxicas, que ocupan el 66.7% y el 55.6% en chino y en español, respectivamente. Por otro lado, podemos confirmar que el uso de los dos tipos de modificaciones resulta semejante en ambas lenguas, ya que no se ha obtenido ninguna

diferencia significativa.

Tabla 5.11.9. Comparación de la distribución de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 11

Modificaciones internas	Situación 11 (D-, H<O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Léxicas	40	66.7	10	55.6
Sintácticas	20	33.3	8	44.4
Total	60	100.0	18	100.0

Tabla 5.11.10. Análisis estadístico de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 11

Modificaciones internas	Situación 11 (D-, H<O, G+)		
	M	DE	Z
Léxicas	.64	.483	-.856
Sintácticas	.36	.483	-.856

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

D. Mitigadores e intensificadores

En la siguiente tabla, vemos que en lengua china tan solo en cuatro ocasiones se han utilizado intensificadores; en el resto de los casos, los mitigadores ocupan el 93.3%. En el caso del español, el uso de mitigadores no es tan predominante.

En la comparación de los promedios, se señalan diferencias significativas entre el chino y el español tanto en el uso de mitigadores como en el de intensificadores:

1) Mitigadores ($p = .001$), 93.3% frente a 61.1%.

2) Intensificadores ($p = .001$), 6.7% frente a 38.9%.

Tabla 5.11.11. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 11

Modificaciones internas	Situación 11 (D-, H<O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Mitigadores	56	93.3	11	61.1
Intensificadores	4	6.7	7	38.9
Total	60	100.0	18	100.0

Tabla 5.11.12. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 11

Modificaciones internas	Situación 11 (D-, H<O, G+)		
	M	DE	Z
Mitigadores	.86	.350	-3.423 (.001**)
Intensificadores	.14	.350	-3.423 (.001**)

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

En los ejemplos que vemos a continuación, en el acto de habla en chino se ha utilizado la reduplicación de verbos y en el segundo, en español, la reiteración de la petición. Pragmáticamente, el primer acto resulta más cortés debido al mitigador.

(115) 好 弟弟, 帮 帮 我, 拉 我的 手。

Hǎo dìdì, bāng bāng wǒ, lā wǒde shǒu.

Bueno hermano menor, ayudar ayudar yo, coger mis manos.

Querido hermano, ayúdame, cógeme de las manos. (Grandes pechos, amplias caderas:

221)

(118) ¿Nos veremos mañana? **No me engañes, pero no me engañes.** (Fortunata y Jacinta: 263)

En los resultados obtenidos se evidencia que, en comparación con los hablantes de español, los de chino atenúan más la fuerza ilocutiva de los actos de habla debido al mayor uso de los mitigadores y, en consecuencia, desde el punto de vista de las

modificaciones internas, en español se amenaza más la imagen pública del oyente que en chino.

5.11.3. Perspectivas

Como sucede en todos los casos vistos, la perspectiva del oyente es predominante en ambas lenguas. Respecto a la perspectiva del hablante y a la inclusiva, aunque su uso no ha sido excluido por completo, se puede decir que no son representativas. Desde el punto de vista contrastivo, por otro lado, el uso de las perspectivas es semejante en ambas lenguas, ya que no se ha reflejado ninguna diferencia significativa.

Tabla 5.11.13. Comparación de la distribución de las perspectivas en la situación 11

Perspectivas	Situación 11 (D-, H<O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Oyente	90	87.4	82	95.3
Hablante	6	5.8	3	3.5
Inclusiva	7	6.8	1	1.2
Total	103	100.0	86	100.0

Tabla 5.11.14. Análisis estadístico de las perspectivas en la situación 11

Perspectivas	Situación 11 (D-, H<O, G+)		
	M	DE	Z
Oyente	.91	.287	-1.902
Hablante	.05	.214	-.749
Inclusiva	.04	.202	-1.910

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

5.11.4. Modificaciones externas

A. Uso de modificaciones externas

Sobre este aspecto vemos que en chino la realización de modificaciones externas representa el 54.4%, según la tabla 5.11.15, mientras que en español su uso no supera el 50.0%. En consecuencia, en chino parece existir una mayor tendencia hacia el empleo de modificaciones externas, aunque este contraste cuantitativo no ha llegado a un nivel significativo.

Tabla 5.11.15. Comparación de la distribución del uso de modificaciones externas en la situación 11

	Situación 11 (D-, H<O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Modificaciones externas	56	54.4	37	43.0
Total de los actos de habla	103	100.0	86	100.0

Tabla 5.11.16. Análisis estadístico del uso de modificaciones externas en la situación 11

Situación 11 (D-, H<O, G+)		
M	DE	Z
.49	.501	-1.550

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

B. Estrategias

La siguiente tabla señala la distribución de las estrategias aplicadas en movimientos de apoyo. Los datos reflejan que los justificadores son mayoritarios y los más representativos. En la comparación de los promedios, por su parte, no hemos

encontrado ninguna diferencia estadística, por lo que, en consecuencia, debemos decir que, en la situación 11, el uso de estrategias externas resulta semejante en las dos lenguas.

Tabla 5.11.17. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación externa en la situación 11

Modificaciones externas	Situación 11 (D-, H<O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Preparadores	1	1.8	2	4.9
Justificadores	46	80.7	27	65.9
Minimizadores del coste	0	0.0	1	2.4
Compromiso de recompensa	3	5.3	3	7.3
Autodenigración	2	3.5		
Ruegos de ayuda	0	0.0	1	2.4
Interrogación para pedir opinión	1	1.8	0	0.0
Intensificadores	4	7.0	7	17.1
Total	57	100.0	41	100.0

Tabla 5.11.18. Análisis estadístico de las estrategias de modificación externa en la situación 11

Modificaciones externas	Situación 11 (D-, H<O, G+)		
	M	DE	Z
Preparadores	.03	.173	-.881
Justificadores	.74	.438	-1.655
Minimizadores del coste	.01	.101	-1.179
Compromiso de recompensa	.06	.241	-.416
Ruegos de ayuda	.01	.101	-1.179
Interrogación para pedir opinión	.01	.101	-.848
Intensificadores	.11	.317	-1.548

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

C. Mitigadores e intensificadores

Los análisis demuestran que, en ambas lenguas, los interlocutores intentan mitigar la fuerza ilocutiva mediante los mitigadores en la mayoría de las ocasiones, puesto que su uso ocupa el 93.0% y el 82.9% en chino y en español, respectivamente. Por otro lado, las pruebas estadísticas señalan la semejanza en el uso de mitigadores e intensificadores en ambas lenguas.

Tabla 5.11.19. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación externa en la situación 11

Modificaciones externas	Situación 11 (D-, H<O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Mitigadores	53	93.0	34	82.9
Intensificadores	4	7.0	7	17.1
Total	57	100.0	41	100.0

Tabla 5.11.20. Análisis estadístico de mitigadores e intensificadores de las modificaciones externas en la situación 11

Modificaciones externas	Situación 11 (D-, H<O, G+)		
	M	DE	Z
Mitigadores	.89	.317	-1.548
Intensificadores	.11	.317	-1.548

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

5.11.5. Marcadores de apertura

A. Uso de marcadores de apertura

En la siguiente tabla vemos que en ambas lenguas el empleo de marcadores de apertura no es común, ya que en ningún caso ha superado el 50.0%. Por otro lado, se observa un fuerte contraste entre el chino y el español: 45.6% frente a 19.8%, lo cual alcanza un nivel significativo. Desde este punto de vista, en chino resulta más fácil atraer la atención del oyente.

Tabla 5.11.21. Comparación de la distribución del uso de marcadores de apertura en situación 11

	Situación 11 (D-, H<O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Marcadores de apertura	47	45.6	17	19.8
Total de los actos de habla	103	100.0	86	100.0

Tabla 5.11.22. Análisis estadístico del uso de marcadores de apertura en situación 11

Situación 11 (D-, H<O, G+)		
M	DE	Z
.34	.474	-3.732 (.000***)

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

B. Estrategias

La siguiente tabla refleja que las fórmulas de tratamiento relativas al parentesco ocupan un porcentaje relativamente alto en chino, mientras que en español —donde solo se han empleado en tres ocasiones —es del 17.6%. Este contraste, como se ve en

la tabla 5.11.24, resulta significativo estadísticamente.

Tabla 5.11.23. Comparación de la distribución de los marcadores de apertura en la situación 11

Marcadores de apertura	Situación 11 (D-, H<O, G+)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Fórmulas de tratamiento nominales	12	21.8	1	5.9
Parentesco	26	47.3	3	17.6
Fórmulas de llamada de atención	1	1.8	2	11.8
Fórmulas oracionales	12	21.8	7	41.2
Cercanía	3	5.5	2	11.8
Insultos	0	0.0	1	5.9
Sobrenombres	1	1.8		
Exclamación			1	5.9
Total	55	100.0	17	100.0

Tabla 5.11.24. Análisis estadístico de los marcadores de apertura en la situación 11

Marcadores de apertura	Situación 11 (D-, H<O, G+)		
	M	DE	Z
Fórmulas de tratamiento nominales	.18	.387	-1.483
Parentesco	.40	.494	-2.162 (.031*)
Fórmulas de llamada de atención	.04	.201	-1.781
Fórmulas oracionales	.26	.444	-1.572
Cercanía	.07	.256	-.888
Insultos	.01	.118	-1.799

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

Los resultados anteriores confirman que los hablantes de chino utilizan un mayor número de fórmulas de tratamiento relativas al parentesco que los de español, como vamos a ver en el siguiente ejemplo. Se trata de una conclusión lógica, puesto que, en la situación 11, la mayoría de los interlocutores son familiares.

(115) 好 弟弟, 帮 帮 我, 拉 我的 手。

Hǎo dìdì, bāng bāng wǒ, lā wǒde shǒu.

Bueno hermano menor, ayudar ayudar yo, coger mis manos.

Querido hermano, ayúdame, cógeme de las manos. (Grandes pechos, amplias caderas:

221)

5.12. Situación 12 (D-, H<O, G++)

La situación 12 (D-, H<O, G++), como las anteriores, también tiene sus propias condiciones, como vemos en los ejemplos correspondientes que presentamos a continuación.

En el primer acto de habla, el hablante le pide a su amante que huya de su casa para estar con él; en el segundo, el hablante va a trabajar en otra ciudad y su amante secreta le pide que la lleve para estar juntos.

(4) *Si quieres probarme que me quieres, huye de tu casa conmigo. (Fortunata y Jacinta: 207)*

(120) 萍, 你 带 我 去 好 不 好?

Píng, nǐ dài wǒ qù hǎo bù hǎo?

¿Ping, tú llevar yo ir bueno no bueno?

Ping, ¿puedes llevarme contigo? (La tempestad: 59)

En tales actos de habla, las variables sociales se interpretan de la siguiente manera:

a) La distancia social en ambos casos es menor, debido a la intimidad entre los amantes.

b) Los oyentes tienen el poder relativo, porque al llevar a cabo el acto pedido, su efecto le puede afectar de manera negativa.

c) Los actos pedidos contienen un grado de imposición muy alto, ya que a los oyentes les cuesta llevarlos a cabo.

Cuando la distancia social es menor, lógicamente, los interlocutores prestarán menos atención a la mitigación de la fuerza ilocutiva debido a la alta intimidad interpersonal. Sin embargo, en esta situación el grado de imposición es alto, es necesario tomar medidas para proteger la imagen pública del oyente. Cuando se combinan estas dos variables pragmáticamente contrarias, ¿cómo serán los actos de habla? A continuación analizaremos uno por uno los aspectos de la petición.

5.12.1. Actos principales

A. (In)directividad

Según el análisis, por un lado, desde el punto de vista de la frecuencia de uso, los interlocutores de ambas lenguas se centran en el empleo de estrategias directas. Asimismo, los hablantes de chino tienden a utilizar más estrategias no convencionalmente indirectas que los de español: 3.7% frente a 0.0%, como se ve en la tabla 5.12.1. Por otro lado, los datos demuestran que, en ambas lenguas, el uso de los tres tipos de estrategias resulta estadísticamente semejante.

Tabla 5.12.1. Comparación de la distribución de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 12

(In)directividad	Situación 12 (D-, H<O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Directas	175	93.1	47	95.9
Convencionalmente indirectas	6	3.2	2	4.1
No convencionalmente indirectas	7	3.7	0	0.0
Total	188	100.0	49	100.0

Tabla 5.12.2 Análisis estadístico de la (in)directividad de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 12

(In)directividad	Situación 12 (D-, H<O, G++)		
	M	DE	Z
Directas	.94	.244	-.724
Convencionalmente indirectas	.03	.181	-.307
No convencionalmente indirectas	.03	.170	-1.368

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

B. Estrategias

La siguiente tabla refleja que los interlocutores de ambas lenguas han coincidido en recurrir frecuentemente a la estrategia de uso del imperativo, en más del 80.0%. El resto de las estrategias, sin embargo, no son representativas. En cuanto a la comparación de los promedios, no se ha revelado ninguna diferencia significativa.

Concluimos que, en la situación 12, se presenta una gran semejanza en el uso de las estrategias de los actos principales y, debido a este resultado, la transferencia pragmática no provocará choques comunicativos.

Tabla 5.12.3. Comparación de la distribución de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 12

Estrategias	Situación 12 (D-, H<O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Imperativo	158	84.0	41	83.7
Performativos	5	2.7	1	2.0
Uso del tiempo			4	8.2
Obligación	8	4.3	1	2.0
Deseo	4	2.1	0	0.0
Sugerencia	1	0.5	0	0.0
Preparadores	3	1.6	0	0.0
Sentimiento	2	1.1	2	4.1
Indicio	7	3.7	0	0.0
Total	188	100.0	49	100.0

Tabla 5.12.4. Análisis estadístico de las estrategias utilizadas en los actos principales en la situación 12

Estrategias	Situación 12 (D-, H<O, G++)		
	M	DE	Z
Imperativo	.84	.368	-.063
Performativos	.03	.157	-.245
Obligación	.04	.192	-.721
Deseo	.02	.129	-1.028
Sugerencia	.00	.065	-.511
Preparadores	.01	.112	-.888
Sentimiento	.02	.129	-1.458
Indicio	.03	.170	-1.368

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

5.12.2. Modificaciones internas

A. Uso de modificaciones internas

En el caso del chino, observamos que más de la mitad de los actos principales han recurrido a modificaciones internas; en español, sin embargo, solo ocupan el 20.4%. Este fuerte contraste, lógicamente, ha llegado a un nivel significativo muy alto ($p=.000$). Desde este punto de vista, e la situación 12, los hablantes de chino utilizan más modificaciones internas que los hablantes de español.

Tabla 5.12.5. Comparación de la distribución del uso de modificaciones internas en la situación 12

	Situación 12 (D-, H<O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Modificaciones internas	96	51.1	10	20.4
Total de los actos de habla	188	100.0	49	100.0

Tabla 5.12.6. Análisis estadístico del uso de modificaciones internas en la situación 12

Situación 12 (D-, H<O, G++)		
M	DE	Z
.45	.498	3.836 (.000)

Los niveles significativos son: * $p<.05$, ** $p<.01$ y *** $p<.001$.

B. Estrategias

Cuando comparamos los promedios de las estrategias de modificación interna, como señala la tabla 5.12.8, hemos encontrado diferencias significativas entre el chino y el español en dos casos:

1) Reiteración de la petición ($p=.027$), 13.3% frente a 40.0%.

2) Estructuras con condicionales ($p=.003$), 1.9% frente a 20.0%.

En función de lo anterior, podemos afirmar que, en la situación 12, los hablantes de español utilizan más la reiteración de la petición y las estructuras con condicionales.

Tabla 5.12.7. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación interna en la situación 12

Modificaciones internas	Situación 12 (D-, H<O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Marcadores de cortesía	3	2.9	1	10.0
Reductores de intensidad	63	60.0		
Minimizadores	2	1.9	0	0.0
Marcadores pragmáticos interpersonales	11	10.5	0	0.0
Reiteración de la petición	14	13.3	4	40.0
Intensificadores de exclamación			3	30.0
Intensificadores de tiempo	2	1.9	0	0.0
Estructuras con condicionales	2	1.9	2	20.0
Reduplicación de verbos	6	5.7		
Interrogativos	2	1.9	0	0.0
Total	105	100.0	10	100.0

Tabla 5.12.8. Análisis estadístico de las estrategias de modificación interna en la situación 12

Modificaciones internas	Situación 12 (D-, H<O, G++)		
	M	DE	Z
Marcadores de cortesía	.03	.184	-1.173
Minimizadores	.02	.131	-.438
Marcadores pragmáticos interpersonales	.10	.295	-1.072
Reiteración de la petición	.16	.365	-2.208 (.027*)
Intensificadores de tiempo	.02	.131	-.438
Estructuras con condicionales	.03	.184	-2.971 (.003**)
Interrogativos	.02	.131	-.438

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

Veamos un ejemplo que no procede del corpus sino que es propio de la autora: *préstame el dinero, préstamelo*. Imaginemos que los interlocutores están en un contexto de pobreza; en este caso el grado de imposición es muy alto y el uso de la reiteración de la petición intensifica la fuerza ilocutiva. Evidentemente, este acto amenaza la imagen pública del oyente; pero si modificamos la petición mediante un condicional: *si tienes dinero, préstamelo*, la amenaza resultará menor, porque está sometida a una circunstancia formulada a través de la condición.

C. Modificaciones léxicas y sintácticas

Los datos de la tabla 5.12.9 demuestran que los interlocutores de ambas lenguas prefieren utilizar modificaciones léxicas en vez de sintácticas. La pequeña diferencia existente entre el chino y el español, en lo que se refiere a la frecuencia de uso, no resulta significativa estadísticamente. En este sentido, el uso de los dos tipos de modificaciones internas es semejante en ambas lenguas.

Tabla 5.12.9. Comparación de la distribución de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 12

Modificaciones internas	Situación 12 (D-, H<O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Léxicas	95	90.5	8	80.0
Sintácticas	10	9.5	2	20.0
Total	105	100.0	10	100.0

Tabla 5.12.10. Análisis estadístico de las modificaciones léxicas y sintácticas en la situación 12

Modificaciones internas	Situación 12 (D-, H<O, G++)		
	M	DE	Z
Léxicas	.90	.307	-1.031
Sintácticas	.10	.307	-1.031

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

D. Mitigadores e intensificadores

En la siguiente tabla observamos la notable diferencia constatada entre el chino y el español en lo relativo al uso de mitigadores e intensificadores. Este contraste resulta estadísticamente muy significativo, por lo que podemos afirmar que, en la situación 12, en comparación con el español, en chino se utilizan más mitigadores y menos intensificadores. Desde este punto de vista los actos de habla pueden resultar más suaves y corteses en chino que en español.

Tabla 5.12.11. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 12

Modificaciones internas	Situación 12 (D-, H<O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Mitigadores	89	84.8	3	30.0
Intensificadores	16	15.2	7	70.0
Total	105	100.0	10	100.0

Tabla 5.12.12. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación interna en la situación 12

Modificaciones internas	Situación 12 (D-, H<O, G++)		
	M	DE	Z
Mitigadores	.80	.402	-4.119 (.000***)
Intensificadores	.20	.402	-4.119 (.000***)

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

5.12.3. Perspectivas

En el uso de las perspectivas, no hemos encontrado ningún resultado inesperado en lo que respecta a diferencias significativas. La perspectiva principal es la del oyente, que se ha aplicado en más del 85.0% de los actos de habla en ambas lenguas.

Tabla 5.12.13. Comparación de la distribución de las perspectivas en la situación 12

Perspectivas	Situación 12 (D-, H<O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Oyente	164	87.2	45	91.8
Hablante	15	8.0	3	6.1
Inclusiva	8	4.3	1	2.0
Neutra	1	0.5	0	0.0
Total	188	100.0	49	100.0

Tabla 5.12.14. Análisis estadístico de las perspectivas en la situación 12

Perspectivas	Situación 12 (D-, H<O, G++)		
	M	DE	Z
Oyente	.88	.323	-.887
Hablante	.08	.265	-.436
Inclusiva	.04	.192	-.721
Neutra	.00	.065	-.511

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

5.12.4. Modificaciones externas

A. Uso de modificaciones externas

En la tabla 5.12.15 observamos la preferencia de uso de modificaciones externas, que representa el 50.0% en ambas lenguas; en consecuencia, no se ha mostrado ninguna diferencia estadísticamente.

Tabla 5.12.15. Comparación de la distribución del uso de modificaciones externas en la situación 12

	Situación 12 (D-, H<O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Modificaciones externas	106	56.4	26	53.1
Total de los actos de habla	188	100.0	49	100.0

Tabla 5.12.16. Análisis estadístico del uso de modificaciones externas en la situación 12

Situación 12 (D-, H<O, G++)		
M	DE	Z
.56	.498	-.416

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

B. Estrategias

Con respecto al análisis de las estrategias aplicadas en movimientos de apoyo, se han revelado diferencias significativas solo en el caso de los preparadores, ya que en chino ocupan el 5.2% y en español el 19.4%.

Tabla 5.12.17. Comparación de la distribución de las estrategias de modificación externa en la situación 12

Modificaciones externas	Situación 12 (D-, H<O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Preparadores	6	5.2	6	19.4
Justificadores	76	65.6	22	71.0
Minimizadores del coste	1	0.9	0	0.0
Compromiso de recompensa	10	8.6	1	3.2
Autodenigración	3	2.6		
Ruegos de ayuda	7	6.0	1	3.2
Interrogación para pedir opinión	4	3.4	0	0.0
Intensificadores	9	7.8	1	3.2
Total	116	100.0	31	100.0

Tabla 5.12.18. Análisis estadístico de las estrategias de modificación externa en la situación 12

Modificaciones externas	Situación 12 (D-, H<O, G++)		
	M	DE	Z
Preparadores	.08	.275	-2.553 (.011*)
Justificadores	.67	.473	-.570
Minimizadores del coste	.01	.082	-.517
Compromiso de recompensa	.07	.264	-1.011
Ruegos de ayuda	.05	.228	-.610
Interrogación para pedir opinión	.03	.163	-1.045
Intensificadores	.07	.253	-.887

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

De los resultados expuestos anteriormente deducimos que los hablantes de español utilizan más preparadores que los hablantes de chino, como se ve en el siguiente ejemplo:

(4) *Si quieres probarme que me quieres, huye de tu casa conmigo. (Fortunata y Jacinta: 207)*

C. Mitigadores e intensificadores

En la situación 12, los interlocutores de ambas lenguas prefieren utilizar mitigadores más que intensificadores; este hecho, puede, de algún modo, aumentar la cortesía.

Tabla 5.12.19. Comparación de la distribución de los mitigadores e intensificadores de modificación externa en la situación 12

Modificaciones externas	Situación 12 (D-, H<O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Mitigadores	107	92.2	30	96.8
Intensificadores	9	7.8	1	3.2
Total	116	100.0	31	100.0

Tabla 5.12.20. Análisis estadístico de los mitigadores e intensificadores de modificación externa en la situación 12

Modificaciones externas	Situación 12 (D-, H<O, G++)		
	M	DE	Z
Mitigadores	.93	.253	-.887
Intensificadores	.07	.253	-.887

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

5.12.5. Marcadores de apertura

A. Uso de marcadores de apertura

Los datos obtenidos gracias a nuestro análisis demuestran que el uso de marcadores de apertura representa el 56.9% en chino, y en español, sin embargo, solo el 24.5%. En este caso, las pruebas estadísticas también han demostrado una diferencia significativa entre ambas lenguas. Por consiguiente, sostenemos que los hablantes de chino utilizan más marcadores de apertura que los de español.

Tabla 5.12.21. Comparación de la distribución del uso de marcadores de apertura en situación 12

	Situación 12 (D-, H<O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Marcadores de apertura	107	56.9	12	24.5
Total de los actos de habla	188	100.0	49	100.0

Tabla 5.12.22. Análisis estadístico del uso de marcadores de apertura en la situación 12

Situación 12 (D-, H<O, G++)		
M	DE	Z
.50	.501	-4.035 (.000***)

Los niveles significativos son: *p<.05, **p<.01 y ***p<.001.

B. Estrategias

Como se puede comprobar en las siguientes tablas, hemos encontrado diferencias significativas entre el chino y el español en dos casos:

- 1) Fórmulas de tratamiento nominales ($p=.044$), 25.2% frente a 0.0%.
- 2) Fórmulas de tratamiento relativas al parentesco ($p=.013$), 35.5% frente a 0.0%.
- 3) Fórmulas oracionales ($p=.001$), 29.0% frente a 75.0%.

Podemos ver que las dos primera estrategias no se han utilizado ninguna vez en español, mientras que en chino ocupan un porcentaje relativamente alto. En este sentido, en chino se utilizan más que en español. En el caso de las fórmulas oracionales, se encuentran un mayor uso en español.

Tabla 5.12.23. Comparación de la distribución de los marcadores de apertura en la situación 12

Marcadores de apertura	Situación 12 (D-, H<O, G++)			
	Chino		Español	
	N	%	N	%
Respeto	4	3.7	0	0.0
Fórmulas de tratamiento nominales	27	25.2	0	0.0
Parentesco	38	35.5	0	0.0
Fórmulas de llamada de atención	1	0.9	0	0.0
Fórmulas oracionales	31	29.0	9	75.0
Cercanía	5	4.8	1	8.3
Sobrenombres	1	0.9		
Exclamación			2	16.7
Total	107	100.0	12	100.0

Tabla 5.12.24. Análisis estadístico de los marcadores de apertura en la situación 12

Marcadores de apertura	Situación 12 (D-, H<O, G++)		
	M	DE	Z
Respeto	.03	.181	-.678
Fórmulas de tratamiento nominales	.24	.426	-2.018 (.044*)
Parentesco	.32	.468	-2.492 (.013)
Fórmulas de llamada de atención	.01	.092	-.335
Fórmulas oracionales	.34	.474	-3.187 (.001**)
Cercanía	.05	.220	-.547

Los niveles significativos son: * $p < .05$, ** $p < .01$ y *** $p < .001$.

6. INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

En el capítulo anterior hemos realizado el análisis de los actos de habla de petición en las doce situaciones clasificadas de acuerdo con las variables sociales, por lo que los resultados obtenidos se limitan a una situación determinada. En este sentido, no podemos explicar los fenómenos comunes mostrados en varias situaciones diferentes, ya que pueden implicar otro tipo de rasgos pragmáticos. En consecuencia, en este capítulo nos centraremos en la interpretación de los resultados obtenidos en el análisis situacional, desde el punto de vista de los actos principales, de los movimientos de apoyo y de los marcadores de apertura. Asimismo examinaremos la influencia de la variación situacional, es decir, de las relaciones que se presentan entre los intervinientes en el acto de petición.

6.1. Actos principales

En lo que concierne a los actos principales, en primer lugar, observamos que las estrategias directas orientadas hacia el oyente son predominantes sin ninguna

exclusión, y el porcentaje mínimo que ocupan estas son del 81.8% en la S.4¹¹ (D+, H<O, G++) y del 71.4% en la S.1 (D+, H=O, G+) en chino y en español, respectivamente. A raíz de esto, observamos que, a pesar de la variación situacional, tanto en chino como en español el nivel de directividad es alto. En cuanto al uso de estrategias concretas, las dos lenguas muestran la misma preferencia por el uso del modo imperativo, seguido de los preparadores.

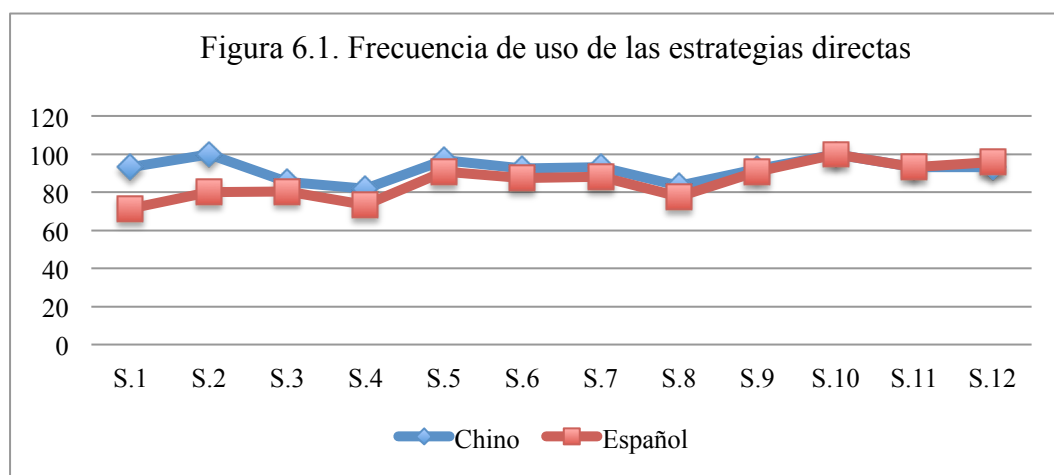
Los resultados anteriores obtenidos del chino coinciden con lo que afirma Lee Wong (1994) en lo que se refiere al hecho de que, en la cultura china, el uso del modo imperativo y de estrategias directas es predominante en la realización de la petición. Sin embargo, las observaciones obtenidas con respecto al español son contradictorias con los estudios de Díaz Pérez (2003) y Bintini Ismail (2013), ya que en ellas sus informantes mostraron una preferencia de uso de estrategias convencionalmente indirectas. En este caso, debemos intentar dar una explicación bien clara para evitar una posible equivocación en la interpretación de nuestros resultados.

En los estudios de los tres autores anteriores, el instrumento de investigación se basa en los cuestionarios para completar el discurso (CCD), de ahí que sus resultados sean específicos para las situaciones que se han diseñado. Por ejemplo, los datos del análisis de la primera situación de Díaz Pérez (2003: 196): *estás en clase y le pides a un(a) compañero/a que te deje sus apuntes*, proceden de este contenido concreto. Sin embargo, de manera diferente, nuestro diseño situacional se basa en la diversidad de la combinación de las variables sociales, y esto dota al acto de habla de un contexto

¹¹ En este capítulo utilizaremos la abreviatura S. de situación.

más amplio. Partiendo de este punto de vista, los resultados obtenidos representan rasgos pragmáticos del nivel más amplio mostrados en las doce situaciones que pueden encajar en la mayoría de las escenas de la comunicación verbal. Esto también se puede considerar una aportación novedosa del presente estudio que ha sido llevado a cabo con una metodología inusual dentro de esta línea de investigación, ya que es muy difícil diseñar en una encuesta escrita, o en un juego de rol, todo tipo de contextos en los que pueden suceder los actos de habla de la vida real.

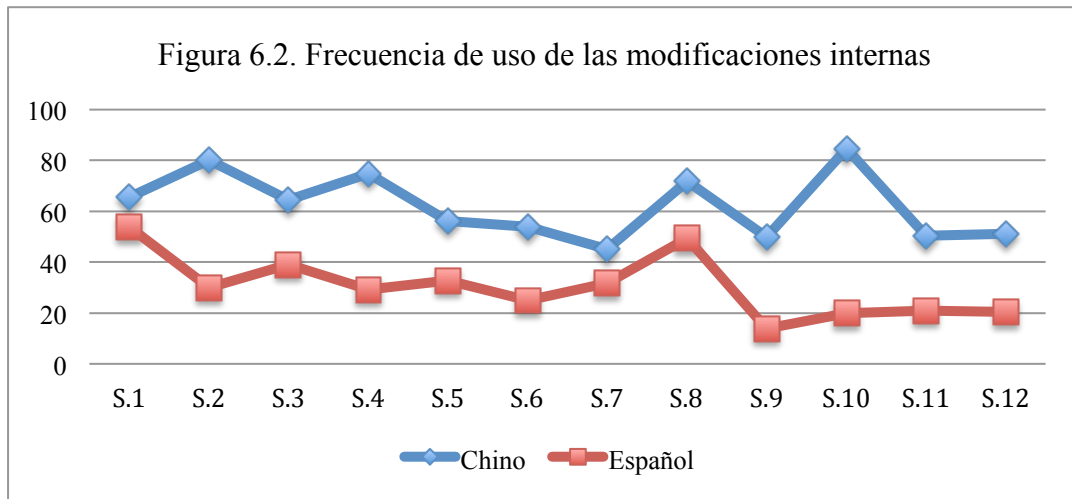
Por otro lado, vemos que en la S.4 (D+, H<O, G++), las estrategias directas llegan al mínimo porcentaje —81.8%— en chino y al penúltimo —73.1%— en español; en las S.3 (D+, H<O, G+) y S.8 (D=, H<O, G++), también se encuentra un menor uso de ellas en ambas lenguas. En estas situaciones, según el modelo de Brown y Levinson (1987): $Wx = D(S, H) + P(H, S) + Rx$, el riesgo potencial del FTA es relativamente más alto que otras, y esto nos orienta hacia la conclusión de que, cuanto más alto es el riesgo potencial del FTA, menos directividad de los actos principales se mostrará en ambas lenguas. De esto podemos deducir que los interlocutores de ambas lenguas tienen muy en cuenta la imagen negativa en la producción de la petición.



Al comparar las dos lenguas, por otro lado, el chino presenta una tendencia de mayor uso de estrategias directas que el español, salvo en las S.10 (D-, H=O, G++) y S.12 (D-, H<O, G++), aunque este contraste solo resulta significativo en la S.1 (D+, H=O, G+). En el uso de estrategias concretas, por su parte, hemos observado diferencias significativas en muy pocos casos: en chino se utilizan menos formulaciones de sugerencia y declaraciones de sentimiento en la S.4 (D+, H<O, G++), y más el modo imperativo en la S.8 (D=, H<O, G++).

De acuerdo con los resultados anteriores, a pesar de la existencia de diferencias concretas confirmadas por las pruebas estadísticas, podemos sostener que los grandes rasgos pragmáticos son semejantes.

En lo que respecta a las modificaciones internas que forman parte de los actos principales, sus usos son comunes en chino, ya que han sobrepasado el 50.0% en todas las situaciones, salvo en la S.7 (D=, H<O, G+). Sin embargo, en español sucede al revés, pues se ha alcanzado esta cifra únicamente en la S.1 (D+, H=O, G+). Efectivamente, la siguiente figura también indica un evidente contraste gráfico en la mayoría de las situaciones.



Por otro lado, queremos exponer las diferencias de uso de las estrategias que presentan una mayor frecuencia en cada lengua, como se ve en la siguiente tabla. De acuerdo con las pruebas estadísticas, los minimizadores y los marcadores pragmáticos son las más recurrentes en las dos situaciones señaladas en la tabla. En español, por su parte, el uso de los marcadores de cortesía, de la reiteración de la petición y de las estructuras con condicionales es más frecuente, si lo comparamos con el chino, en la mitad de las situaciones indicadas en la tabla 6.1.

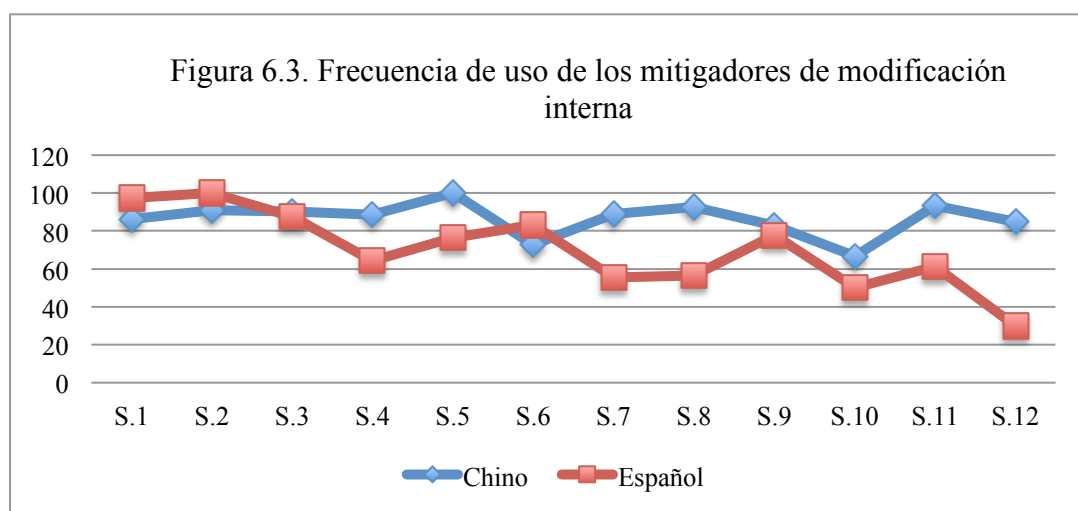
Tabla 6.1. Diferencias significativas en el uso de las estrategias de modificación interna

	Chino	Español
Marcadores de cortesía		S.4, S.5, S.7, S.8, S.9, S.11
Minimizadores	S.1, S.5	
Marcadores pragmáticos interpersonales	S.5, S.7	
Reiteración de la petición		S.3, S.5, S.7, S.9, S.11, S.12
Estructuras con condicionales		S.4, S.6, S.9, S.10, S.11, S.12
Interrogativos		S.1, S.7, S.8, S.9, S.11

Otra observación fundamental que debemos realizar es que cada lengua muestra una preferencia de uso diferente. En chino los interlocutores recurren más a

estrategias propias como los reductores de intensidad y la reduplicación de verbos; en cambio, en español, la frecuencia es mayor en el uso de marcadores de cortesía en la mayoría de las situaciones.

Con respecto a las grandes clases de modificaciones internas, en comparación con las sintácticas, los interlocutores tienden a utilizar más modificaciones léxicas, este fenómeno es observado también en el análisis general y se deberá a su mayor variedad de estrategias. En el caso de los mitigadores y los intensificadores clasificados por la función de mitigación y aumento de la fuerza ilocutiva, se observa la misma preferencia por el uso de los primeros en ambas lenguas, excepto en la S.12 (D-, H<O, G++) en español, como se ve en la siguiente figura:



En los análisis realizados tras las comparaciones entre las dos lenguas, podemos señalar que en chino, en la mayoría de las situaciones, se encuentra una tendencia hacia el mayor uso de mitigadores que en español, y este hecho resulta significativo en la mitad de las situaciones: S.4 (D+, H<O, G++), S.5 (D=, H=O, G+), S.7 (D=, H<O, G+), S.8 (D=, H<O, G++), S.11 (D-, H<O, G+) y S.12 (D-, H<O, G++). En

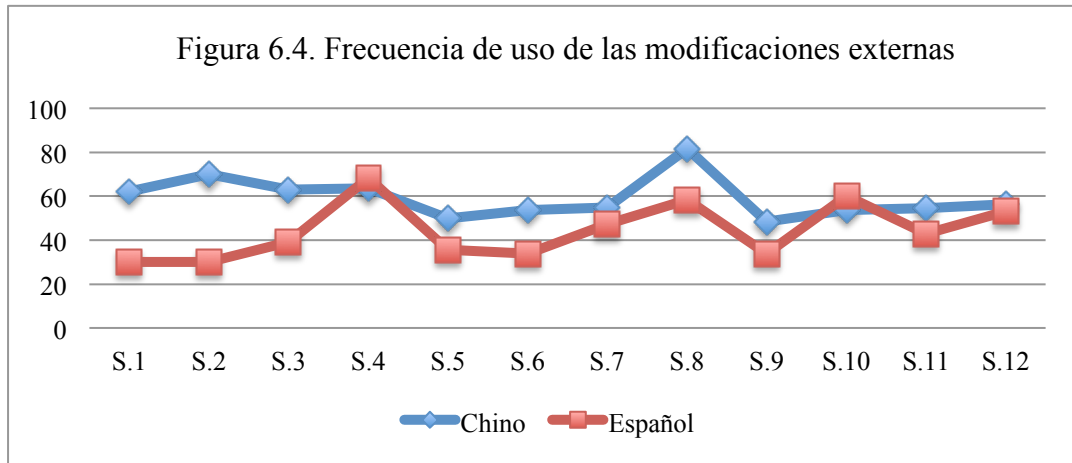
tales casos, la imagen pública puede resultar, así, menos amenazada en chino, de acuerdo con la teoría de Brown y Levinson (1987).

Considerando todo lo que hemos mencionado, el choque comunicativo intercultural puede resultar más marcado en el aspecto de las modificaciones internas, dado que ahí se encuentra un mayor número de rasgos diferentes entre las dos lenguas, en lo que se refiere al uso general y a la preferencia y diferencia de uso de estrategias concretas. En la enseñanza es necesario profundizar este aspecto.

6.2. Movimientos de apoyo

Los movimientos de apoyo, es decir, las modificaciones externas, como lo explicado anteriormente, no pertenecen a los actos principales y son elementos periféricos que pueden servir para que el oyente realice el acto pedido.

Los datos señalan que en chino la frecuencia de uso no ha llegado al 50.0% excepto en la S.9 (D-, H=O, G+); en español, por otro lado, en las S.4 (D+, H<O, G++), S.8 (D=, H<O, G++), S.10 (D-, H=O, G++) y S.12 (D-, H<O, G++) sí se ha alcanzado esta cifra. Pero como bien indica la siguiente figura, se observa una tendencia al mayor uso en chino que en español, salvo en las S.4 (D+, H<O, G++) y S.10 (D-, H=O, G++), y este contraste resulta significativo en tres situaciones: 1 (D+, H=O, G+), 3 (D+, H<O, G+) y 8 (D=, H<O, G++). En este sentido, parece que los hablantes de chino muestran una mayor conciencia de la intensidad de la petición que realizan:



En lo que respecta a las estrategias concretas aplicadas en el movimiento de apoyo, a pesar de la misma preferencia por el uso de justificadores existente en las doce situaciones, se observan diferencias significativas en varios casos. Los preparadores y la interrogación para pedir la opinión del oyente son más habituales en español, así como el compromiso de recompensa en chino, todo ello en las situaciones que se han señalado en la tabla. En cuanto a los justificadores, se emplean más en la S.9 (D-, H=O, G+) en chino y en la S.3 (D+, H<O, G+) en español.

Tabla 6.2. Diferencias significativas en el uso de estrategias de modificación externa

	Chino	Español
Preparadores		S.9, S.12
Justificadores	S.9	S.3
Compromiso de recompensa	S.4, S.5	
Interrogación para pedir opinión		S.8

De acuerdo con la máxima de tacto que establece Leech (1983): minimice el coste para el otro, maximice el beneficio para el otro, entre las estrategias mencionadas anteriormente, el compromiso de recompensa puede resultar más cortés, ya que ofrece directamente el beneficio al oyente a cambio de la realización de la

petición, como se ve en el siguiente ejemplo:

(3) 把 我的 孩子 放 下来, 一切 由 我 承担。

Bǎ wǒde háizi fàng xiàlái, yíqiè yóu wǒ chéngdān.

(Ba) mi niño dejar bajar, todo por yo asumir.

Suelta a mi niño, voy a ser responsable de todo. (Grandes pechos, amplias caderas: 356)

Dicha estrategia encuentra un mayor uso en las S.2 (D+, H=O, G++), S.3 (D+, H<O, G+) y S.4 (D+, H<O, G++), en las que el riesgo potencial del FTA puede ser relativamente más alto. En tales casos, los interlocutores presentan una mayor necesidad de utilizar estrategias verbales para reducir la amenaza de la imagen del oyente.

En los análisis de las modificaciones externas, hemos visto que la estrategia de autodenigración —que se refiere a que el hablante se echa la culpa o se denigra a sí mismo para suscitar la compasión del oyente o para mostrar modestia—, se ha utilizado en la mitad de las situaciones en chino, como sucede en el siguiente ejemplo.

(67) 我 一个 妇道 人家 本 不 该 多 嘴, 你 能 不 能

Wǒ yíge fūdào rénjiā běn bù gāi duō zuǐ, nǐ néng bù néng

Yo una femenina persona en teoría no deber más boca, ¿tú poder no poder

放 了 他们? 怎么着 他们 也 是 你的 姐夫 妹夫

fàng le tāmen? Zěnmezhe tāmen yě shì nǐde jiěfū mèifū

librar p. ellos? De todas maneras ellos también ser tu cuñado mayor, cuñado menor,

小姨子。

xiǎoyizi

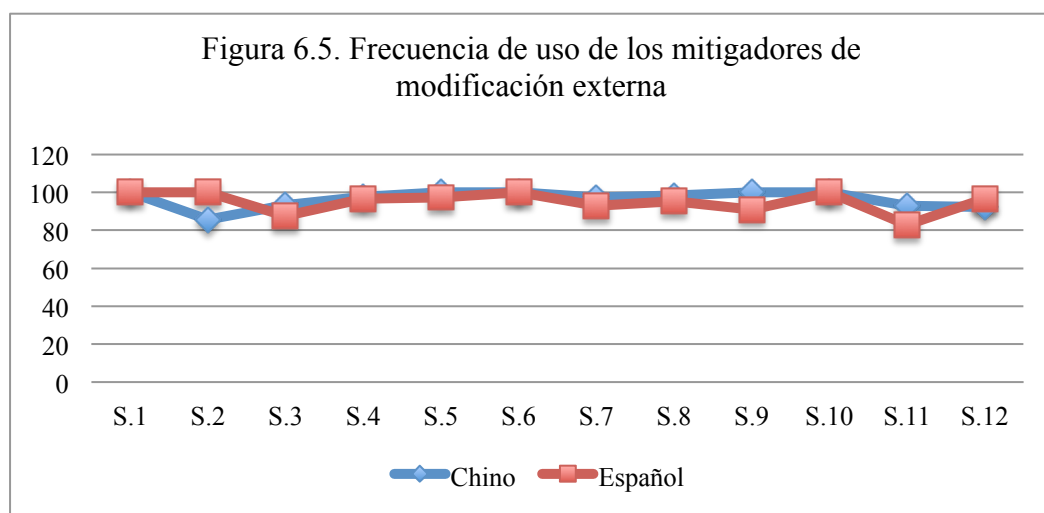
cuñada menor.

Yo solo soy una mujer y no debo comentar más, ¿puedes dejarles en libertad? De todas

maneras, ellos son tus cuñados y cuñada. (Grandes pechos, amplias caderas: 245)

El uso de dicha estrategia puede ser una revelación de la máxima de cortesía ya mencionada por Gu (1990), en lo que se refiere a denigrarse a sí mismo y elevar a los demás. Esta máxima, según dicho autor, es la más específica y característica de la cortesía en la cultura china, argumento que se ha visto confirmado en nuestro estudio, ya que debemos resaltar que en español la estrategia de autodenigración no se ha utilizado en ninguna ocasión.

Al igual que sucede con las modificaciones internas, en lo que respecta a las estrategias concretas de modificación externa también se pueden clasificar en mitigadores e intensificadores, de acuerdo con la función de reducción o aumento de la fuerza ilocutiva. En este caso, hemos observado una gran semejanza, ya que el uso de los mitigadores resulta igualmente predominante en las dos lenguas, como se ve en la siguiente figura:

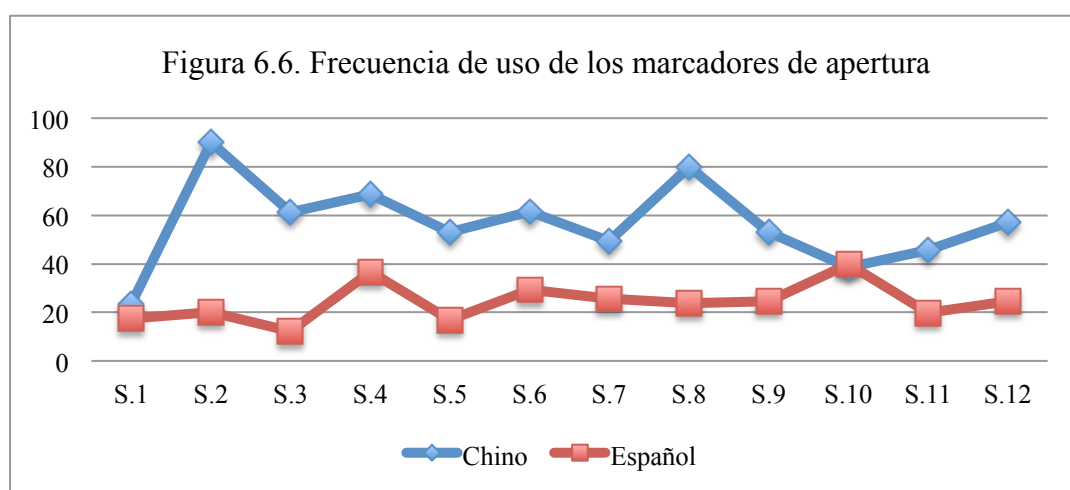


Sintetizando lo anterior, consideramos que, en el análisis situacional de los movimientos de apoyo, las diferencias interlingüísticas se han reflejado tanto en el

uso general de modificaciones externas como en el empleo de estrategias concretas. Además, hemos observado que la diferencia entre las máximas de cortesía intercultural puede ser el posible origen de un choque comunicativo, como en el caso de la máxima de autodenigración en chino, ya que pueden funcionar de manera diferente en algún aspecto de los actos de habla de cada lengua.

6.3. Marcadores de apertura

En las doce situaciones, como ilustra el siguiente gráfico, el uso de marcadores de apertura es común en más de la mitad; sin embargo, en español es escaso y este contraste resulta llamativo, salvo en la S. 1 (D+, H=O, G+) y la S. 10 (D-, H=O, G++). Este resultado también es muy destacable.



En cuanto a la diferencia en el uso de las estrategias confirmadas estadísticamente, podemos señalar que las fórmulas que muestran respeto, las de tratamiento nominales y las relativas al parentesco se utilizan con mayor frecuencia en chino; el uso de las fórmulas de llamada de atención, así como de las oracionales

es más habitual en español en las situaciones indicadas en la tabla 6.3.

Tabla 6.3. Diferencias significativas en el uso de las estrategias de marcadores de apertura

	Chino	Español
Respeto	S.3, S.4, S.5	
Fórmulas de tratamiento nominales	S.12	
Parentesco	S.5, S.8, S.11, S.12	
Fórmulas de llamada de atención		S.3, S.4, S.7, S.9
Fórmulas oracionales		S.2, S.4, S.8, S.12

Entre las estrategias de los marcadores de apertura, una gran parte de ellas son fórmulas de tratamiento. Aunque estas pueden servir para llamar la atención de los oyentes antes de emitir la petición, cuando están antepuestas, su importancia no solo se limita a este aspecto. Según Castellano Ascencio (2012), las fórmulas de tratamiento pueden considerarse como estructuras lingüísticas con una finalidad pragmática apelativa, pero también son estructuras que aportan información sociolingüística y una serie de valores pragmáticos.

De acuerdo con lo que señalan Qu y Chen (1999: 119), la cortesía verbal tradicional china comprende dos máximas principales, y que estas dan lugar a dos grandes clases de fórmulas de tratamiento, como se ve a continuación:

1) Fórmulas de tratamiento basadas en la máxima de intimidad

Según la norma: cuanta más intimidad se demuestra en el acto verbal, más cortés se creará. Por esta razón, el uso de apelativos relativos al parentesco resulta pragmáticamente cortés y puede aplicarse en cualquier tipo de relación: conocidos,

desconocidos y familiares. Este argumento se ha confirmado en los análisis, ya que se han utilizado en la mayoría de las situaciones, como se ve en el siguiente ejemplo de la S.2 (D+, H=O, G++), en la que los interlocutores son desconocidos o han tenido pocas relaciones sociales:

- (31) 好 大哥, 你 要 怎么样 都 行, 只 求 你 能 把
Hǎo dàgē, nǐ yào zěnmeyàng dōu xíng, zhǐ qiú nǐ néng bǎ
Bueno hermano, tú querer cómo todo valer, solo suplicar tú poder (ba)
俺 赶快 送 出去, 俺 家 里 还 有 个 吃 奶 的 娃。
ǎn gǎnkùài sòng chūqù, ǎn jiā lǐ hái yǒu gè chī nǎi de wá
mi en seguida llevar fuera, mi casa en todavía haber un comer leche de bebé
Amable hermano, puedes hacer lo que quieras conmigo, solo te suplico que me saques de
aquí en seguida, tengo un bebé lactante en casa. (Grandes pechos, amplias caderas: 597)

A diferencia del chino, las fórmulas de tratamiento relativas al parentesco en español, según señalan los datos, son casi exclusivas para los familiares o parientes, en consecuencia es razonable que presenten un menor uso en la comunicación en español que en chino, resultado que hemos visto en la tabla 6.3.

2) Fórmulas de tratamiento basadas en la máxima de relación social

De acuerdo con la regla, cuanto más elevamos al receptor mediante expresiones verbales, más cortés resulta el acto. En este caso, un fenómeno llamativo es tratar al interlocutor mediante su cargo, aspecto que se ha incluido en las fórmulas de tratamiento de respeto. Este uso puede proteger también la imagen —面子/*miànzi* en chino—, ya que implica la reputación o el prestigio que se obtiene en la vida mediante el éxito y la ostentación, reconociendo así el estatus del oyente. Hemos de señalar que,

aunque en español también se observa un aspecto semejante, no es tan habitual como en chino.

(72) 校长, 别 开除 我, 别 开除 我。

Xiàozhǎng, bié kāichú wǒ, bié kāichú wǒ.

Director, no expulsar yo, no expulsar yo.

Director, no me expulse, no me expulse. (Las baladas del ajo: 45)

El uso de los dos tipos de fórmulas de tratamiento es muy diferente en las dos lenguas, ya que se basan en máximas de cortesía tradicionales del chino que no existen en español. Estas observaciones, en realidad, también se han encontrado en el análisis general, sin embargo, en el análisis situacional las hemos confirmado con mayor solidez. Asimismo, hemos confirmado que, en la cultura china, las fórmulas de tratamiento tienen un peso pragmático más importante que en español, ya que el uso apropiado de estas en chino se considera directamente una máxima de cortesía, algo que ya indicó Gu (1990).

6.4. Conclusión parcial

En primer lugar, desde el punto de vista de las estrategias de actos principales, en los resultados obtenidos se evidencia que, casi independientemente de las situaciones o de las variables sociales, en ambas lenguas se presenta la directividad y la preferencia de uso del modo imperativo en la realización de la petición. Esto nos indica que, aunque las estrategias directas pueden aumentar la fuerza ilocutiva, suelen ser más recurrentes. Por otro lado, los interlocutores de ambas lenguas muestran cierta

conciencia del riesgo potencial del FTA, y en este sentido podemos decir que las variables sociales, en lo que se refiere a la distancia social, el poder relativo y el grado de imposición, influyen, de algún modo, sobre los actos principales.

En segundo lugar, los análisis señalan que, en las modificaciones internas y externas, se reflejan importantes diferencias pragmáticas. En chino, a pesar de la variación situacional, sus usos son habituales; sin embargo, en español es al revés, en la mayoría de las situaciones se muestra igualmente un uso reducido. Desde este punto de vista, el uso frecuente de modificaciones, sean internas o externas, puede considerarse como una característica específica del chino en la realización de la petición.

Por último, en cuanto al uso de marcadores de apertura, podemos decir que es otro aspecto muy diferente, ya que en más de la mitad de las situaciones ha superado el 50.0% y esto no se observa en español.

Los resultados obtenidos nos orientan hacia la conclusión de que, por un lado, las diferencias existen en mayor grado en el ámbito de las modificaciones y el de los marcadores de apertura, por lo que el choque comunicativo surgirá con mayor frecuencia en dichas dimensiones. Por otro lado, hemos podido confirmar que algún aspecto de la cortesía verbal sí muestra universalidad, como en el caso del modelo de Brown y Levinson (1987) que muestra su funcionamiento tanto en chino como en español; sin embargo, algunas máximas resultan específicas para su propia cultura, como la de tratamiento o la de denigración de sí mismo y elevación del otro en chino.

7. CONSIDERACIONES FINALES

En este último capítulo vamos a presentar el resumen de la investigación, la conclusión final —organizando los resultados obtenidos a lo largo de los análisis— y, finalmente, las limitaciones encontradas en este estudio, así como algunas orientaciones para futuras investigaciones.

7.1. Resumen de la investigación

La motivación principal de la presente investigación parte, como hemos explicado anteriormente, de la escasez de estudios contrastivos sobre los actos de habla de petición en chino y en español, de su mayor producción en la comunicación verbal y de su característica tendencia a los malentendidos, dada la invasión que se realiza en ocasiones en el ámbito personal del oyente. Desde el comienzo de nuestro estudio hemos negado el universalismo absoluto en la regulación de los comportamientos verbales, por lo que hemos investigado las diferencias y semejanzas en la realización de la petición desde las perspectivas general y situacional.

Con el fin de tener una base teórica más completa, en el segundo capítulo, en primer lugar, hemos revisado las teorías sobre los actos de habla de Austin (1962) y de Searle (1969); en segundo término, hemos analizado brevemente los estudios de Lakoff (1973), Leech (1983), Brown y Levinson (1987) y Gu (1990), profundizando en los conceptos de cortesía verbal en las culturas occidental y oriental. Finalizado el esbozo sobre algunos conocimientos básicos, hemos señalado los aspectos más relevantes del estudio sobre la petición desarrollado por Blum-Kulka, House y Kasper (1989), del que finalmente hemos tomado la siguiente estructura de análisis: actos principales, movimientos de apoyo y marcadores de apertura.

Tras presentar el panorama teórico general de dicho ámbito de investigación, hemos escogido para nuestro estudio obras literarias españolas y chinas como corpus del cual extraer las peticiones emitidas por los personajes protagonistas. En este proceso la mayor dificultad ha consistido en diferenciar las peticiones de otros actos de habla de acuerdo con el contexto, ya que, como hemos explicado, la petición no siempre se realiza por medio de la modalidad oracional convencionalmente relacionada con su fuerza ilocutiva. En consecuencia, hemos tenido que leer varias veces el texto, con el objetivo de extraer con total exactitud los actos de habla pertinentes.

Acabado el procedimiento de recogida de datos sobre actos de habla, hemos realizado el diseño situacional, el cual está basado en el poder relativo, la distancia social y el grado de imposición. Con la intención de realizar un trabajo más analítico los hemos diferenciado en varios niveles, que, de forma sintética, son: para la

distancia social, tres tipos —mayor, simétrico y menor—, basados en la relación interpersonal (desconocidos, conocidos y familiares respectivamente). Por otro lado, observamos dos clases de poder relativo dependiendo de que sea simétrico o que el oyente lo tenga sobre el hablante (véase la tabla 3.2 y 3.3); por el último, para el grado de imposición, según el coste o esfuerzo requerido por parte del oyente para llevar a cabo el acto pedido, también existen dos niveles: normal y alto. De tal modo, y debido a la diversidad de combinaciones de estas variables sociales, hemos diseñado doce situaciones distintas.

El siguiente paso en nuestra investigación ha sido la codificación de la petición que nos va a servir para los análisis posteriores, tomando principalmente el estudio de Rue y Zhang (2008) como modelo. Así pues, hemos clasificado la mayoría de las estrategias que se pueden aplicar en actos principales, en movimientos de apoyo y en marcadores de apertura, y esto nos ha permitido realizar los posteriores análisis contrastivos del uso de dichas estrategias.

Partiendo de los tres primeros capítulos, que han constituido una base fundamental para sustentar este estudio, se han realizado los análisis, en los que hemos empleado, como ya hemos explicado, un instrumento estadístico, SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*), que sirve para comprobar si existen diferencias significativas al comparar las estrategias aplicadas en los actos de habla de petición en chino y en español. De esta forma hemos podido analizar tanto las semejanzas como las diferencias pragmáticas existentes en las dos lenguas en la producción de la petición.

El cuarto capítulo trata de ofrecer un panorama general de las características fundamentales de cada lengua, y las diferencias y semejanzas existentes entre el chino y el español en lo que respecta a la realización de la petición; el quinto, abundando en lo anterior, analiza el acto de petición en las doce situaciones diseñadas; por último, en el sexto capítulo, hemos interpretado los resultados obtenidos en el análisis situacional, examinando con detenimiento varios aspectos, como la influencia de la variación situacional, la cortesía verbal, etc.

7.2. Conclusiones

Han sido varios los objetivos principales del presente estudio desde el comienzo: analizar las diferencias y semejanzas presentadas en la realización de la petición en chino y en español; estudiar los aspectos de la cortesía verbal en las dos culturas y examinar si la variación situacional, es decir, las variables sociales como la distancia social, el poder relativo y el grado de imposición, influye o no sobre la realización de la petición en las dos lenguas. Los análisis realizados nos han ofrecido gran cantidad de resultados relevantes que a continuación presentaremos uno por uno.

Actos de habla de petición

1) Actos principales

Los resultados demuestran que la principal semejanza se halla en que ambas lenguas prefieren claramente el uso de estrategias directas orientadas al oyente. En

cuanto a las estrategias concretas utilizadas, el modo imperativo resulta el más recurrente, seguido de los preparadores.

En lo relativo a las diferencias interlingüísticas, en chino se aprecia un mayor uso de las estrategias directas y un menor empleo de las estrategias convencionalmente indirectas, por lo que se muestra la directividad en mayor grado que en español. Este rasgo provoca, en consecuencia, una mayor frecuencia de uso del modo imperativo, los performativos, las declaraciones de obligación y de deseo, que son directas en chino, y un mayor empleo de las formulaciones de sugerencia, preparadores y declaraciones de sentimiento, que son convencionalmente indirectas en español, como se han expuesto en la siguiente tabla:

Estrategias	Chino	Español
Imperativo	Más frecuente	
Performativos	Más frecuente	
Obligación	Más frecuente	
Deseo	Más frecuente	
Sugerencia		Más frecuente
Preparadores		Más frecuente
Sentimiento		Más frecuente

En lo que concierne al análisis de las modificaciones internas, las semejanzas observadas son que, en las dos lenguas, los interlocutores muestran la misma tendencia hacia el mayor uso de estrategias léxicas y mitigadores, en comparación con las estrategias sintácticas y los intensificadores. Sin embargo, los resultados confirman que la realización de modificaciones internas es un fenómeno común solo en chino, y revelan varias diferencias en el uso de sus estrategias:

a) Los hablantes de chino utilizan más estrategias propias, como los reductores de intensidad y la reduplicación de los verbos; los interlocutores de español, en cambio, presentan una preferencia por el uso de los marcadores de cortesía. Esto indica que, en lo que respecta a modificaciones internas, la fuerza ilocutiva se mitiga con más frecuencia mediante recursos lingüísticos propios y la demostración directa de cortesía en chino y en español, respectivamente.

b) En comparación con el chino, en español se emplean más los mitigadores y las modificaciones sintácticas. En consecuencia, estrategias como la reiteración de la petición, las estructuras con condicionales y los interrogativos se utilizan con mayor frecuencia que en chino. En el caso de esta lengua, se refleja un mayor uso de minimizadores y de marcadores pragmáticos interpersonales que en español.

Estrategias	Chino	Español
Marcadores de cortesía		Más frecuente
Minimizadores	Más frecuente	
Marcadores pragmáticos interpersonales	Más frecuente	
Reiteración de la petición		Más frecuente
Estructuras con condicionales		Más frecuente
Interrogativos		Más frecuente

c) Tanto en chino como en español pueden aparecer a la vez varias estrategias relacionadas con modificaciones internas en un mismo acto de habla. En este caso, el reductor de intensidad muestra una gran flexibilidad para combinarse con otras estrategias, sin embargo, en español no se observa ninguna estrategia que muestre dicha característica.

2) Movimientos de apoyo

En los movimientos de apoyo, vemos que, de manera similar a lo que sucede con las modificaciones internas, en ambas lenguas los interlocutores suelen reducir la fuerza ilocutiva mediante mitigadores, más que aumentarla a través de los intensificadores, lo cual es lógico, pues se trata de reducir el impacto en la imagen del interlocutor. Por otro lado, en la realización de la petición, los interlocutores tanto de chino como de español tienden a dar motivos o explicaciones sobre el acto pedido mediante los justificadores antes que tomar otro tipo de estrategias verbales. Otra semejanza encontrada en las dos lenguas es que pueden aparecer modificaciones externas más de una vez en un acto de habla, en este caso, los justificadores muestran una gran flexibilidad para combinarse con otras estrategias.

Aunque se han detectado varios aspectos semejantes, podemos afirmar que sus rasgos generales son muy diferentes, debido a que la realización de modificaciones externas es una característica frecuente solo en chino. En cuanto a las estrategias utilizadas, las diferencias se presentan en que los preparadores son más comunes en español y el compromiso de recompensa en chino.

3) Marcadores de apertura

En los análisis de los marcadores de apertura, vemos que la frecuencia de uso de fórmulas oracionales es relativamente alta tanto en chino como en español. Sin embargo, encontramos entre las dos lenguas más diferencias que semejanzas, y ello en varios aspectos:

a) El frecuente uso de marcadores de apertura en chino provoca que se atraiga con mayor facilidad la atención de los oyentes.

b) Los resultados de las comparaciones de ambas lenguas señalan que los interlocutores de chino muestran un mayor uso de fórmulas de tratamiento de respeto, de nominales y de apelativos relativos al parentesco; por su parte, en español se emplean más las fórmulas de llamada de atención y las fórmulas oracionales.

Estrategias	Chino	Español
Respeto	Más frecuente	
Fórmulas de tratamiento nominales	Más frecuente	
Parentesco	Más frecuente	
Fórmulas de llamada de atención		Más frecuente
Fórmulas oracionales		Más frecuente

c) En chino el uso del apellido muestra una gran flexibilidad a la hora de combinarse con fórmulas de tratamiento como los apelativos relativos al parentesco y los de respeto. Aunque en español también se observan a veces fenómenos semejantes, no es tan habitual como en chino.

De acuerdo con todo lo que hemos expuesto arriba, los resultados demuestran que, en primer lugar, desde un punto de vista general, en chino se suele mitigar la fuerza ilocutiva mediante las modificaciones interna y externa; en español, sin embargo, frecuentemente se realiza mediante el uso de estrategias convencionalmente indirectas. En segundo lugar, los rasgos generales del uso de estrategias en los actos principales son semejantes en las dos lenguas, por lo que parece claro que los choques comunicativos sucederán con más frecuencia en las modificaciones internas, en el

movimiento de apoyo y en los marcadores de apertura, ya que las diferencias existentes pueden dar origen a transferencias pragmáticas erróneas. Por último, dado el menor uso de recursos pragmáticos en español, en lo que concierne a las modificaciones y a los marcadores de apertura, vemos que las peticiones resultan homogéneas, mientras que en chino son pragmáticamente más complejas.

Aspectos de la cortesía verbal

1) Dependencia situacional

Los análisis contextuales revelan que, en la comunicación verbal, la cortesía no siempre se considera como un factor primario al realizar un acto de habla. En situaciones urgentes, como pedir socorro o salvar la vida de alguien, el uso del modo imperativo, del intensificador, por ejemplo, *rápido*, no se considerará descortés; en tales casos, el aumento de la fuerza ilocutiva se pone por encima de la cortesía. Consideramos que la cortesía muestra una fuerte característica de dependencia situacional, y este hecho parece que es universal.

2) Universalidad del modelo de Brown y Levinson

Cuando el riesgo potencial del *Face-Threatening Act* es alto, los interlocutores de ambas lenguas presentan una tendencia hacia un menor uso de las estrategias directas y hacia un mayor uso de las convencionalmente indirectas. En el caso del empleo del compromiso de recompensa en chino, que puede resultar la más cortés entre todas las estrategias de modificación externa, según la máxima de tacto

propuesta por Leech (1983), también se muestra cierta sensibilidad al grado potencial del FTA, ya que los interlocutores de chino aplican más dicha estrategia en situaciones que suponen una mayor amenaza de la imagen pública del oyente. Estos resultados parecen confirmar la universalidad del funcionamiento del modelo de Brown y Levinson (1987) en la realización de la petición tanto en chino como en español.

Hemos mencionado en el marco teórico que el modelo de Brown y Levinson se basa en el concepto de la imagen, la cual abarca dos dimensiones: 1) imagen negativa: deseo de tener libertad de acción, de no sufrir imposiciones por parte de los demás y de dominar el propio territorio; 2) imagen positiva: deseo de ser apreciado por los demás y de que otros compartan los mismos deseos. La imagen en chino, sin embargo, como afirma Hu (1944), se compone de 面子/*miànzi* y 脸/*liǎn*; la primera hace referencia a la buena reputación o prestigio que se obtiene en la vida mediante el éxito y la ostentación, y la segunda tiene que ver con el respeto debido por un determinado grupo social a uno de sus miembros debido a que ha demostrado tener una buena reputación moral.

Partiendo de estos conceptos de imagen, la conclusión anterior, en lo que se refiere a la universalidad del modelo Brown y Levinson (1987), no parecerá razonable, dado que si la imagen en la cultura china resulta tan diferente de la occidental, no se debería observar el funcionamiento de dicho modelo en chino. Sin embargo, esta circunstancia, en realidad, nos lleva a realizar las siguientes consideraciones:

a) Álvarez (2005: 68) afirma que las peticiones consisten en influir en el ámbito del oyente con el propósito de que realice una determinada acción en beneficio propio. Basándonos en esta definición, podemos decir que, en la comunicación verbal, al emitir una petición de manera muy directa, el oyente sufrirá una mayor imposición por parte del hablante y sentirá la pérdida del dominio de su ámbito personal. Sin embargo, dicho acto no causará una pérdida de la reputación o el prestigio y no reflejará la cuestión moral, es decir, estará menos relacionado con la lesión de dichas dimensiones que el caso anterior.

b) En nuestra opinión, creemos que las connotaciones esenciales de la imagen de Brown y Levinson se orientan más hacia los actos de habla de petición, ya que estos, por sus características naturales, implican directamente la amenaza a la imagen del oyente. La imagen en chino, en cambio, está más relacionada con la dimensión social o la cultural, como hemos visto anteriormente, que con la petición en sí misma. En consecuencia, y aunque reconocemos las diferencias entre los conceptos de imagen existentes en las dos culturas, podemos afirmar el mejor funcionamiento de la imagen de Brown y Levinson en los actos de habla de petición, tanto en chino como en español.

3) Máximas de cortesía específicas en chino

Gu (1990) considera que el principio de denigración de sí mismo y elevación del otro, que puede dar lugar a un panorama asimétrico en la comunicación verbal en chino, es una máxima de cortesía específica en dicha cultura. Este argumento se ha

visto confirmado en nuestro estudio, ya que la estrategia de autodenigración derivada de dicho principio se ha aplicado en numerosas situaciones en chino, mientras que en español no se ha encontrado en ningún acto de habla.

La máxima de tratamiento en chino que consiste en tratar al interlocutor de manera adecuada, por otro lado, abarca muchos aspectos sociales, como el reconocimiento de su estatus social, la evaluación de los interlocutores, el mantenimiento de relaciones, etc. Dicha norma se caracteriza por unos usos específicos que no hallamos en español, como por ejemplo el empleo del término del cargo como tratamiento de respeto y el uso de apelativos relativos al parentesco en casi cualquier relación social. Sin embargo, en español, la fórmula de tratamiento de respeto más común es *señor/a* y los apelativos relativos al parentesco son casi exclusivos para los familiares o parientes.

Los resultados obtenidos confirman, de este modo que, en el ámbito de la cortesía verbal, existen tanto principios universales como características específicas dependientes de cada cultura, y que estas pueden dar lugar a usos lingüísticos muy diferentes.

Variación situacional

La influencia de la variación situacional en el presente trabajo se ha investigado estudiando si las características de las peticiones presentadas en el análisis general se han mantenido o cambiado en los análisis situacionales.

Conforme a los resultados obtenidos, vemos que los interlocutores muestran sensibilidad a la variación situacional, las variables sociales —la distancia social, el poder relativo, el grado de imposición—, en los actos principales. En las situaciones en las que el riesgo del FTA es alto, se observa una tendencia hacia el menor uso de las estrategias directas y el mayor uso de las convencionalmente indirectas en las dos lenguas. Este resultado en realidad confirma o repite el arrojado por el análisis del funcionamiento del modelo de Brown y Levinson (1987) en los actos principales.

Sin embargo, ante la variación situacional, en contraste con la sensibilidad mostrada, los hablantes de ambas lenguas manifiestan mayor identidad, ya que las grandes características presentadas en el análisis general suelen ser mantenidas en el análisis situacional en varias dimensiones:

a) En el caso de la preferencia de uso, a pesar de la diferencia situacional, se observa la misma tendencia a la utilización de estrategias directas orientadas hacia el oyente y de mitigadores de modificaciones, sean estas internas o externas.

b) En las comparaciones de las dos lenguas, se observan las mismas diferencias detectadas en el análisis situacional. En la mayoría de las situaciones, se muestra una mayor tendencia hacia el empleo de modificaciones internas y externas y de marcadores de apertura en chino que en español.

c) En lo que respecta a las estrategias concretas utilizadas en los actos principales, los movimientos de apoyo y los marcadores de apertura, en las situaciones concretas se halla una tendencia al mayor uso de las que son también más comunes en los

análisis generales, aunque no llegan estadísticamente a un nivel significativo.

Los resultados anteriores nos indican que, desde un punto de vista relativo, la influencia de la variación situacional en ambas lenguas se refleja más en la (in)directividad de los actos principales que en las modificaciones, sean internas o externas, y en los marcadores de apertura. Esto quiere decir que en el uso de las estrategias correspondientes a los actos principales se observa un proceso más cognitivo, los interlocutores pueden tener en cuenta las variables, la distancia social, el poder relativo y el grado de imposición, para escoger estrategias verbales, como el uso de estrategias indirectas, para aumentar la cortesía. En lo que respecta a las modificaciones internas y externas y en los marcadores de apertura, en cambio, la realización de estrategias se presenta de manera más mecánica. Es decir, los interlocutores pueden recurrir a las estrategias que se suelen utilizar en cada lengua o que suele emplear el mismo interlocutor. Por último, la realización de modificaciones internas y externas y el uso de marcadores de apertura pueden considerarse fenómenos específicos de la lengua china, ya que son usados casi siempre, independientemente de las variables sociales; en español, por el contrario, a pesar de la variación situacional, su utilización suele ser minoritaria.

7.3. Limitaciones encontradas y orientaciones para futuras investigaciones

Consideramos que este estudio brinda varias aportaciones a futuros estudios interlingüísticos, pero es necesario señalar también las limitaciones existentes, ya que

estas nos pueden dar pistas para futuras investigaciones.

En primer lugar, debido a la naturaleza de los datos elegidos para el análisis, las obras literarias, se ha de tener en cuenta que los actos de habla extraídos de ellas no son del habla natural, por lo que quizás algunas de las consideraciones realizadas puedan no funcionar exactamente igual en escenarios reales. En consecuencia, los resultados y conclusiones obtenidos en este estudio servirán como parámetro de consulta y como guía, pero nunca pretenderán ser normas o afirmaciones categóricas. Desde este punto de vista, en futuras investigaciones, podríamos tratar de superar esta limitación, consiguiendo un corpus del habla natural mediante la observación etnográfica, por ejemplo, para obtener resultados más exactos en el campo pragmático, aunque lograr un corpus de estas características no resulta fácil.

En segundo término, dadas las características de la pragmática contrastiva, nos hemos dedicado principalmente a comparar los actos de habla de petición en chino y en español y en concreto algunos fenómenos, pero no podemos profundizar más; por ejemplo, no podemos dar una explicación de por qué en las dos lenguas el modo imperativo es el más frecuente a pesar de que se considere el menos cortés. Esta circunstancia también podría ser la base de un futuro estudio relacionado con la pragmática diacrónica o con la sociopragmática, investigando el origen o causa de los resultados que no somos capaces de explicar en este.

Otro aspecto que ha supuesto una limitación, esta vez autoimpuesta, está relacionado con las variables condicionantes del proceso de habla. Blum-Kulka y House (1989) señalan que los factores internos del contexto, como los tipos de

objetivo de la petición, el grado de imposición implicada para el hablante en cuanto al objetivo específico y los requisitos previos necesarios para el acuerdo, pueden influir sobre la indirectividad de la petición. Lo mismo ocurre con los factores externos inherentes a la situación, en lo que se refiere a la distancia y el estatus social y al derecho u obligación de los interlocutores y, por otro lado, el sexo y la edad, que también pueden ser factores influyentes y de hecho han sido tenidos en cuenta en muchos estudios.

Como hemos explicado repetidamente, los actos de habla de petición pueden estar influenciados por muchas variables, sin embargo, en nuestro estudio los análisis de los actos de habla de petición se han basado principalmente en tres: la distancia social, el poder relativo y el grado de imposición. Una futura investigación podría centrarse en más factores, para así presentar un panorama más complejo y completo.

El último aspecto reseñable está vinculado a la necesidad de realizar más estudios contrastivos chino/español de tipos de actos de habla que no sean de petición, ya que, dadas las abundantes diferencias observadas en este trabajo, es lógico pensar que existen en mismo grado en el resto de los actos. Los resultados obtenidos podrían desarrollarse hacia la orientación de la lingüística aplicada, elaborando con ellos actividades y tareas para la enseñanza y aprendizaje de chino o español como lengua extranjera.

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

AHAR, V. y ESLAMI-RASEKH, A. (2011). "The effect of social status and size of imposition on the gratitude strategies of Persian and English speakers". *Journal of Language Teaching and Research* 2 (1), 120-128.

ALBA DE DIEGO, V. y SÁNCHEZ LOBATO, J. (1980). "Tratamiento y juventud en la lengua hablada: aspectos sociolingüísticos". *Boletín de la Real Academia Española* 60 (219), 95-130.

ALMASOV, A. (1974). "Special uses of tú and usted". *Hispania*, 57 (1), 56-57.

ÁLVAREZ, A.I. (2005). *Hablar en español*. Oviedo: Ediciones Nobel.

AMZILOTTI, G.I. (1983). "Searching for linguistic universals through contrastive analysis". *Cross-Language Studies*, 10, 9-17.

ARNDT, H. y JANNEY, R.W. (1993): "Universality and relativity in cross-cultural politeness research: A historical perspective". *Multilingua* 12 (1), 13-50.

AUSTIN, J.L. (1962). *How to do things with words*. Oxford: Clarendon Press.

BAARS BERNARD, J. (1988). *A cognitive theory of consciousness*. Cambridge: Cambridge University Press.

BABA, J. (1999). *Interlanguage Pragmatics. Compliment Responses by Learners of Japanese and English as a Second Language*. Munich: Lincom Europa.

BABA, T. y LIAN, L.C. (1992). "Differences between the Chinese and Japanese request expressions". *Journal of Hokkaido University of Education*, 42 (1), 57-66.

BACH, K. y HARNISH, R. (1979). *Linguistic communication and speech acts*. Cambridge: MIT Press.

BACHMAN, L.F. y PALMER, A.S. (1996). *Language testing in practice*. Oxford: Oxford University Press.

BAILEY, K.D. (1978). *Methods of social research*. Nueva York: The Free Press.

BARDOVI-HARLIG, K. (1999). "Exploring the interlanguage of interlanguage pragmatics: A research agenda for acquisitional pragmatics". *Language Learning*, 49 (4), 677-713.

BARDOVI-HARLIG, K. y HARTFORD, B.S. (1990). "Congruence in native and nonnative conversations: Status balance in the academic advising session", *Language Learning*, 40, 467-501.

BARRON, A. (2002). *Acquisition in interlanguage pragmatics: Learning how to do things with words in a study abroad context*. Philadelphia: John Benjamins.

BATES, E. (1981). *Language and context: The acquisition of pragmatics*. New York: Academic Press.

BEEBE, L.M. y TAKAHASHI, T. (1989). "Sociolinguistic variation in face-threatening speech acts". En Eisenstein, M.R. (eds.), *The dynamic interlanguage: empirical studies in second language acquisition*. New York: Plenum Press, 199-218.

BERGMAN, M.L. y KASPER, G. (1993). "Perception and performance in native and nonnative apology". En Kasper, G. y Blum-Kulka, S. (eds.), *Interlanguage pragmatics*. New York: Oxford University, 82-107.

BIALYSTOK, E. (1990). *Communication strategies: A psychological analysis of second-language use*. Oxford: Basil Blackwell.

BIALYSTOK, E. (1993): "Symbolic representation and attentional control in pragmatic competence". En G. Kasper y S. Blum-Kulka (eds.), *Interlanguage pragmatics*. New York: Oxford University Press, 43-57.

BILLMYER, K. y VARGHESE, M. (2000): "Investigating instrument-based pragmatic variability: Effects of enhancing Discourse Completion Tasks". *Applied Linguistics*, 24 (1): 517-552.

BINTI ISMAIL, R. (2013). *Análisis contrastivo de la cortesía verbal en Español y Malayo en la realización de tres actos de habla; petición, mandato y rechazo*. Tesis sin publicar, Valladolid: Universidad de Valladolid.

BLAS ARROYO, J.L. (1994). "Los pronombres de tratamiento y la cortesía". *Revista de Filología de la Universidad de La Laguna*, 13, 7-35.

BLAS ARROYO, J.L. (2005). *Sociolingüística del español: desarrollos y perspectivas en el estudio de la lengua española en contexto social*. Madrid: Cátedra.

BLUM-KULKA, S. (1982). "Learning to say what you mean in a second language: a study of the speech act performance of learners of Hebrew as a second language". *Applied Linguistics*, 3, 29-59.

BLUM-KULKA, S. (1987). "Indirectness and politeness in request: same or different?". *Journal of Pragmatics*, 11, 131-146.

BLUM-KULKA, S. (1989). "Playing it safe: the role of conventionality in indirectness". En Blum-Kulka, S., House, J. y Kasper, G. (eds.), *Cross-cultural pragmatics: requests and apologies*. Norwood, NJ: Ablex Publishing Corporation, 37- 70.

BLUM-KULKA, S. y HOUSE, J. (1989). "Cross-cultural and situational variation in requesting behavior". En Blum-Kulka, S., House, J. y Kasper, G. (eds.), *Cross-cultural pragmatics: requests and apologies*. Norwood, NJ: Ablex Publishing Corporation, 123-154.

BLUM-KULKA, S., HOUSE, J. y KASPER, G. (1989). "Investigating cross-cultural pragmatics: an introductory overview". En Blum-Kulka, S., House, J. y Kasper, G.

(eds.), *Cross-cultural pragmatics: requests and apologies*. Norwood, NJ: Ablex Publishing Corporation, 1-34.

BLUM-KULKA, S. y OLSHTAIN, E. (1984a). "Pragmatics and second language learning: preface". *Applied Linguistics*, 5 (3), 187-188.

BLUM-KULKA, S. y OLSHTAIN, E. (1984b). "Requests and apologies: A cross-cultural study of speech act realization patterns (CCSARP)". *Applied Linguistics*, 5 (1), 196-214.

BOUTON, L.F. (1988). "A cross-cultural study of ability to interpret implicatures in English". *World Englishes*, 17, 183-96.

BOUTON, L.F. (1994). "Conversational implicature in a second language: Learned slowly when not deliberately taught". *Journal of Pragmatics*, 22 (2), 157-167.

BOXER, D. (2002). "Discourse issues in cross-cultural pragmatics". *Annual Review of Applied Linguistics*, 22, 150-167.

BRAVO, D. (1999). "¿Imagen *positiva* vs. imagen *negativa*?". *Oralia*, 2, 155-184.

BRAVO, D. (2004). "Tensión entre universalidad y relatividad en las teorías de la cortesía". En Bravo, D. y Briz, A. (eds.), *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*. Barcelona: Ariel, 15-37.

BRAVO, D. y BRIZ, A. (2004). *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*. Barcelona: Ariel.

BROWN, H.D. (1987). *Principles of Language Learning and Teaching*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.

BROWN, P. (1976). "Women and politeness: A new perspective on language and society". *Reviews in Anthropology*, 3, 240-249.

BROWN, P. y LEVINSON, S. (1978). "Universals in language usage: politeness phenomena". En Goody, E.N. (eds.), *Questions and politeness*. Cambridge: Cambridge University Press, 56-324.

BROWN, P. y LEVINSON, S. (1987 [1978]). *Politeness. Some universals in language usage*. Cambridge: Cambridge University Press.

BROWN, R. y GILMAN, A. (1960). "The pronouns of power and solidarity". En SEBEEK, T. (ed.), 253-276.

BYON, A.S. (2004). "Sociopragmatic analysis of Korean requests: Pedagogical settings". *Journal of Pragmatics*, 36 (9), 1673-1704.

CANALE, M. (1983). "From communicative competence to communicative language pedagogy". En J. C. Richards y R. W. Schmidt (eds.), *Language and Communication*, London: Longman, 2-27.

CANALE, M. y SWAIN, M. (1980). "Theoretical bases of communicative approaches to second language teaching and testing". *Applied Linguistics*, 1, 1-47.

CARRASCO, A. (1998). "Tendencias relacionales de los españoles en las interacciones verbales I: la distancia social en la conversación". *Cuadernos del Lazarillo*, 15, 55-61.

CARRASCO, A. (2002). *Los tratamientos en español*. Salamanca: Ediciones Colegio de España.

CARRELL, P.L. y KONNEKER, B.H. (1981). "Politeness: Comparing native and nonnative judgments". *Language Learning*, 31 (1), 17-30.

CASTELLANO ASCENCIO, M.D. (2012). "Cortesía verbal y fórmulas de tratamiento nominales en el habla de Medellín". *Revista lingüística y literatura*, 62, 123-139.

CENOZ, J. (1996). "Requests and apologies: a comparison between native and non-native speakers of English". *Revista de la Asociación Española de Estudios Anglonorteamericanos-Atlantis*, 18, 53-61.

CHEN, S. y CHEN, E. (2007). "Inter-language requests: a cross-cultural study of English and Chinese". *The Linguistics Journal*, 2, 33-52.

CHEN, X. y ZHANG, Y. (1995). "Refusing in Chinese". En Kasper, G. (eds.), *Pragmatics of Chinese as native and target language*. Manoa: University of Hawaii Press, 119-163.

COHEN, A.D. y OISHTAIN, E. (1981). "Developing a measure of sociocultural competence: the case of apology". *Language Learning*, 31 (1), 113-34.

COHEN, A.D. y SHIVELY, R.L. (2007). "Acquisition of requests and apologies in Spanish and French: Impact of study abroad and strategy-building intervention". *The Modern Language Journal*, 91 (2), 189-212.

CHUNG, S.A. (1995). "A cross-cultural pragmatic exploration of polite request strategies: Chinese and American English". *Dissertation Abstracts International, DAIA*, 56 (04).

COHEN, A. (1996). "Speech acts". En McKay, S. y Hornberger, N. (eds.), *Sociolinguistics and language teaching*. New York: Cambridge University Press, 383-420.

CRESWELL, J.W. (2003). *Research design: qualitative, quantitative and mixed methods approaches*. Londres: Sage.

CULPEPER, J. (1996). "Towards an anatomy of impoliteness". *Journal of Pragmatics*, 25, 349-367.

DAVIES, E. (1987). "A contrastive approach to the analysis of politeness formulas". *Applied Linguistics*, 8 (1), 75-88.

DAY, R. (ed.) (1986). *Talking to Learn*. Rowley, MA: Newbury House.

DE KADT, E. (1998). "The concept of face and its applicability to the Zulu language". *Journal of Pragmatics*, 29, 173-191.

DÍAZ PÉREZ, F.J. (1999). "Requesting in British English and Peninsular Spanish". En Álvarez, G., Fernández, J.J, y Tamayo, F.J. (eds), *Lenguas en contacto*. Sevilla: Mergablum, 171-180.

DÍAZ PÉREZ, F.J. (2003 [2001]). *La cortesía verbal en inglés y en español: actos de habla y pragmática intercultural*. Jaén: Universidad de Jaén.

DÍAZ PÉREZ, F.J. (2006). "Deixis and verbal politeness in request production in English and Spanish". *Cultural Studies Journal of Universitat Jaume*, 1 (3), 161-176.

DONG, X. (2008). "Chinese Request in Academic settings". Proceedings of the 20th North American Conference on Chinese Linguistic, 2, 975-988.

DUCROT, O. (1986). *El decir y lo dicho: Polifonía de la enunciación*. Barcelona: Paidós.

ECONOMIDOU-KOGETSIDIS, M. (2010). "Cross-cultural and situational variation in requesting behaviour: perceptions of social situations and strategic usage of request patterns". *Journal of Pragmatics*, 42, 2262-2281.

EDESÓ NATALÍAS, V. (2005) "La distancia social y su importancia en la interacción: propuesta para su estudio en clase de ELE". Actas del XVI Congreso Interacional de La Asociación para la Enseñanza del Español como Lengua Extranjera, Universidad de Oviedo, 247-257.

EDMONDSON, W. y HOUSE, J. (1981). *Let's talk and talk about it*. Munich: Urban and Schwarzenberg.

EDMONDSON, W., HOUSE, J., KASPER, G. y STEMMER, B. (1984). "Learning the pragmatics of discourse: A project report". *Applied Linguistic*, 5 (2), 113-127.

EELLEN, G. (2001). *A critique of politeness theories*. Manchester: St. Jerome's Press.

ELLIS, R. (1992). "Learning to communicate in the classroom: A study of two learner's requests". *Studies in Second Language Acquisition*, 14, 1-23.

ELLIS, R. (1993). *The study of second language acquisition*. Oxford: Oxford University Press.

ELLIS, R. (1997). *SLA research and language teaching*. Oxford: Oxford University Press.

- ESCANDEL VIDALL, M.V. (eds.) (2011). *Invitación a la linüística*. Madrid: Fundación Ramón Areces.
- ESCANDEL VIDALL, M.V. (2013 [1996]). *Introducción a la pragmática*. Barcelona: Ariel.
- ESCANDEL VIDALL, M.V. (2014). *La comunicación: lengua, cognición y sociedad*. Madrid: Akal.
- FAERCH, C. y KASPER, G. (1983). *Strategies in interlanguage communication*. London: Longman.
- FAERCH, C. y KASPER, G. (1984). "Pragmatic knowledge: Rules and procedures". *Applied Linguistics*, 5 (3), 214-225.
- FÉLIX-BRASDEFER, J.C. (2004). "Interlanguage Refusals: Linguistic Politeness and Length of Residence in the Target Community". *Language Learning*, 54 (4), 587-653.
- FERRARA, A. (1980). "Appropriateness conditions for entire sequences of speech acts." *Journal of Pragmatics*, 4 (4), 321-340.
- FISIAK, J. (ed.) (1983). *Contrastive Linguistics*. La Haya: Mouton.
- FLORES, E. (2003). "Request strategies of Mexican Spanish learners of English". *Lenguas en contexto*, 1, 25-33.
- FLORES, E. (2011). *The Pragmatics of Requests and Apologies*. Amsterdam: John Benjamins Publishing Company.
- FLORES, N.H. (1999). "Politeness ideology in Spanish colloquial conversation: the case of advice". *Pragmatics*, 91, 3-49.
- FLORES, N.H. (2002). *La cortesía en la conversación española de familiares y amigos: La búsqueda de equilibrio entre la imagen del hablante y la imagen del destinatario*. Tesis doctoral, Aalborg: Aalborg University.
- FLOWERDEW, J. (1988). "Speech acts and language teaching". *Language Teaching*, 21 (2), 69-82.

- FRANCH, P.B. (1998). "On pragmatic transfer". *Studies in English Language and Linguistics*, 5-18.
- FRASER, B. (1980): "Conversational mitigation". *Journal of Pragmatics*, 4 (4), 341-350
- FRASER, B. (1990). "Perspectives on politeness". *Journal of Pragmatics*, 14, 219-236.
- FRASER, B. y NOLEN, W. (1981). "The association of deference with linguistic form". *International Journal of the sociology of language*, 27, 93-110.
- FUENTES RODRÍGUEZ, C. (2000). *Lingüística pragmática y análisis del discurso*. Madrid: Arco Libros, S.L.
- FUKUSHIMA, S. (1990). "Offers and requests: Performance by Japanese learners of English". *World Englishes*, 9 (3), 317-325.
- GAO, H. (1999). "Features of Request Strategies in Chinese". Working paper, Lund: Lund University.
- GARCÍA, C. (1993). "Making a request and responding to it: a case study of Peruvian Spanish speakers". *Journal of Pragmatics*, 19, 127-152.
- GARCÍA, C. (1996). "Teaching speech act performance: Declining an invitation". *Hispania*, 79, 267-279.
- GARCÍA MAOTON, P. (1999). *Cómo hablan las mujeres*. Madrid: Arco Libros.
- GARDNER, H (1985). *The mind's new science: A history of the cognitive revolution*. New York: Basic Books.
- GASS, S.M. y NEU, J. (eds.) (1996). *Speech acts across cultures: Challenges to communication in a second language*. Berlin: Mutton de Gruyter.
- GAZDAR, G. (1979). *Pragmatics: Implicature, presupposition and logical form*. New York: Academic.

- GEIS, M.L. (1995). *Speech Acts and Conversational Interaction*. Cambridge: Cambridge University Press.
- GODDARD, C. y WERZBICKA, A. (1997). "Discourse and culture". en Teun A. van Dijk, T.A. (ed.), *Discourse studies: a multidisciplinary introduction*. London: Thousand Oaks, Calif., Sage Publications, 231-257.
- GOFFMAN, E. (1967). *Interaction ritual. Essays on face-to-face behavior*. Nueva York: Doubleday.
- GOFFMAN, E. (1971). *Relations in public*. Nueva York: Harper Torchbooks.
- GÓMEZ, T. (2010). "Análisis sociopragmático del acto de habla de la disculpa colombiana". *Hipertexto*, 11, 117-135.
- GREEN, G.M. (1988). *Pragmatics and natural language understanding*. New York/London: Lawrence Erlbaum Associates Incorporated.
- GREEN, G.M. (1975). "How to get people to do things with words". En Peter Cole y Jerry L.M. (Eds.), *Syntax and semantics: Vol. 3. Speech acts*. New York: Academic Press, 107-141.
- GRICE, H.P. (1975). "Logic and conversation". En Cole, P. y Morgan, J.L., *Syntax and semantics, Vol. 3: speech acts*. Nueva York: Academic Press, 41-58.
- GRICE, H.P. (1989). *Studies in the way of words*. Cambridge: Harvard University Press.
- GRUNDY, P. (2008). *Doing pragmatics*. London: Hodder Education.
- GU, Y. (1990). "Politeness in modern Chinese". *Journal of Pragmatics*, 14, 237-257.
- GU, Y. (1992). "Cortesía, pragmática y cultura" [礼貌, 语用与文化]. *Foreign Language Teaching and Research*. 4.
- GU, Y. (1993). "The impasse of perlocution". *Journal of Pragmatics*, 20, 405-432.
- GUDYKUNST, W.B. y TING-TOOMEY, S. (1988). *Cultures and interpersonal communication*. California: Sage.

GUITIÉREZ ORDÓÑEZ, S. (2002). *De pragmática y semántica*. Madrid: Arco/Libros.

HALLIDAY, M.A.K. (1978). *Language as social semiotic: the social interpretation of language and meaning*. Londres: Edward Arnold.

HALLIDAY, M.A.K. y HASAN, R. (1985). *Language, context and text: a social semiotic perspective*. Victoria: Deakin University Press.

HAVERKATE, H. (1979). *Impositive Sentences in Spanish: Theory and Description in Linguistic Pragmatics*. Amsterdam: North Holland.

HAVERKATE, H. (1994). *La cortesía verbal. Estudio pragmalingüístico*. Madrid: Gredos.

HAVERKATE, H. (2002). *The Syntax, Semantics and Pragmatics of Spanish Mood*. Amsterdam: John Benjamins Publishing Company.

HAVERKATE, H. (2004). "El análisis de la cortesía comunicativa: categorización pragmalingüística de la cultura española". En Bravo, D. y Briz, A. (eds.), *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*. Barcelona: Ariel, 55-65.

HELD, G. (1992). "Politeness in linguistic research". En Watts, R., Ide, S. y Ehlich, K., *Politeness in language studies in its history, theory and practice*. Berlin: Mouton de Gruyter, 131-154.

HELD, G. (1996), "Two polite speech acts in contrastive view: aspects of the realization of requesting and thanking in French and Italian". En Hellinger, M. y Ammon, U. (eds), *Contrastive sociolinguistics*. Berlín y Nueva York: Mouton de Gruyter, 363-384.

HERBERT, R.K. (1990). "Sex-based differences in compliment behavior". *Language in Society*, 19 (2), 201-224.

HERNÁNDEZ CAMPOY, J.M. y ALMEIDA, M. (2005). *Metodología de la investigación sociolingüística*. Málaga: Editorial Comares.

- HERNÁNDEZ SACRISTÁN, C. (1999). *Culturas y Acción Comunicativa: Introducción a la Pragmática Intercultural*. Barcelona: Octaedro.
- HICKEY, L. y ORTA, I.V. (1994). "Politeness as deference: a pragmatic view". *Pragmalingüística*, 2, 267-286.
- HILL, B., IDE, S., IKUTA, S., KAWASAKI, A. y OGINO, T. (1986). "Universals of linguistic politeness". *Journal of Pragmatics*, 10, 347-371.
- HINKEL, E. (1994). "Pragmatics of interaction. Expressing thanks in a second language". *Applied Language Learning*, 5 (1), 73-91.
- HOLMES, J. (1995). *Women, men and politeness*. Londres/Nueva York: Longman.
- HONG, W. (1993). "A cross cultural study of request in Chinese and German". *Dissertation Abstract International, DAIA*, 54 (07).
- HOUSE, J. (1984). "Some methodological problems and perspectives in contrastive discourse analysis." *Applied Linguistics*, 5, 245-254.
- HOUSE, J. (1989). "Politeness in English and German: The functions of please and bite". En Blum-Kulka, S., House, J. y Kasper, G. (eds.), *Cross-cultural pragmatics: requests and apologies*. Norwood, N J: Ablex, 96-119.
- HU, H.C. (1944). "The Chinese concepts of 'face'". *American Anthropologist*, 46 (1), 45-64.
- HUI, C. y TRIANDIS, H. (1986). "Individualism-collectivism: a study of cross-cultural researchers". *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 17, 225-248.
- HURLY, D.S. (1992). "Issues in teaching pragmatics, prosody and nonverbal communication". *Applied linguistics*, 13 (3), 259-281.
- HWANG, C.C. (2008). "Pragmatic conventions and intercultural competence". *Linguistics Journal*, 3(2), 31-48.
- HWANG, J.R. (1975). *Role of sociolinguistics in foreign language education with reference to terms of address and levels of deference*. Tesis doctoral, Austin: University of Texas at Austin.

HWANG, J.R. (1990). "Deference versus politeness in Korean speech". *International Journal of the Sociology of Language*, 82, 41-55.

HYMES, D. (1972). "On communicative competence". En Pride, J. y Holmes, J. (eds.), *Sociolinguistics*. Harmondsworth: Penguin, 269-293.

IDE, S. (1989). "Formal forms and discernment: two neglected aspects of universals of linguistic politeness". *Multilingua*, 8 (2), 223-248.

IGLESIAS RECUERO, S. (2001). "Los estudios de la cortesía en el mundo hispánico. Estado de la cuestión". *Oralia*, 4, 245-298.

JACKSON, S. y JACOBS, S. (1983). "Generalising about messages: Suggestions for design and analysis of experiments." *Human Communication Research*, 9 (2), 169-181.

JANNEY, R.W. y ARNDT, H. (1993). "Universality and relativity in cross-cultural politeness research: A historical perspective". *Multilingua*, 12 (1), 13-50.

JOHNSTONE, B. (2000). *Qualitative methods in sociolinguistics*. Nueva York: Oxford University Press.

KASANGA, L.A. y LWANGA-LUMU, J. (2007). "Cross-cultural linguistic realization of politeness: A study of apologies in English and Setswana". *Journal of Politeness Research*, 3 (1), 65-92.

KASPER, G. (1982). "Teaching-induced aspects of interlanguage discourse". *Studies in Second Language Acquisition*, 4, 91-113.

KASPER, G. (1989). "Interactive procedures in interlanguage discourse". En Oleksy W. (ed.), *Contrastive pragmatics* Amsterdam: Benjamins, 189-229.

KASPER, G. (1990). "Linguistic politeness". *Journal of Pragmatics*, 14, 193-218.

KASPER, G. (1992). "Pragmatic transfer". *Second Language Research* 8 (3), 203-231.

KASPER, G. (1996). "Introduction: Interlanguage Pragmatics in SLA". *Studies in Second Language Acquisition* 18 (2), 145-148.

- KASPER, G. (2001). "Four perspectives on L2 pragmatic development". *Applied Linguistics*, 22 (4), 502-530.
- KASPER, G. y BLUM-KULKA, S. (1993). "Interlanguage pragmatics: an introduction". En Kasper, G. y Blum-Kulka, S. (eds.), *Interlanguage pragmatics*. Oxford: Oxford University Press, 3-17.
- KASPER, G. y DAHL, M. (1991). "Research methods in interlanguage pragmatics". *Studies in second language acquisition*, 13, 215-247.
- KASPER, G. y ROSE, K. (1999). "Pragmatics and SLA". *Annual Review of Applied Linguistics*, 19, 81-104.
- KASPER, G. y SCHMIDT, R. (1996). "Developmental issues in interlanguage pragmatics". *Studies in Second Language Acquisition*, 18, 149-169.
- KERBRAT-ORECCHIONI, C. (1990). *Les interactions verbales*. París: Armand Colin.
- KERBRAT-ORECCHIONI, C. (2004). "¿Es universal la cortesía?" En Bravo, D. y Briz Gómez, A. (eds.), *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*. Barcelona: Ariel, 39-53.
- KITAGAWA, C. (1980). "Saying 'yes' in Japanese". *Journal of Pragmatics*, 4, 105-120.
- KOBAYASHI, H. y RINNERT, C. (1999). "Requestive hints in Japanese and English". *Journal of Pragmatics*, 31, 1173-1201.
- KOIKE, D. (1989). "Requests and the role of deixis in politeness". *Journal of Pragmatics*, 13, 187-202.
- KOIKE, D. (1994). "Negation in Spanish and English suggestions and requests: mitigating effects?". *Journal of Pragmatics*, 21, 513-526.
- KRASHEN STEPHEN, D. (1981). *Second language acquisition and second language learning*. Oxford: Pergamon.

KRASHEN STEPHEN, D. (1982). *Principles and practice in second language acquisition*. New York: Pergamon.

KWARCIAK, B.J. (1993). "The acquisition of linguistic politeness and Brown and Levinson's theory". *Multilingua*, 12 (1), 51-68.

LABOV, W. (1972). *Sociolinguistic Patterns*. Oxford: Basil Blackwell.

LAKOFF, R. (1973). "The logic of politeness; or minding your p's and q's". En Papers from the seventh regional meeting of the Chicago linguistic society, Chicago: Chicago University Press, 292-305.

LAKOFF, R. (1975). *Language and woman's places*. Nueva York: Harper and Row.

LAKOFF, R. (1982). "Some of my favorite writers are literate: the mingling of oral and literate strategies in written communication". En Tannen, D. (eds.), *Spoken and written language*. Norwood, NJ: Ablex, 239-260.

LE PAIR, R. (1996). "Spanish request strategies: A cross-cultural analysis from an intercultural perspective". *Language Sciences*, 18, 651-670.

LEE-WONG, S.M. (1994). "Imperatives in request: direct or impolite-observations from Chinese". *Pragmatics*, 4 (4), 491-515.

LEE-WONG, S.M. (1998). "Face support-Chinese particles as mitigators: A study of BA A/YA and NE". *Pragmatics*, 8, 387-404.

LEECH, G.N. (1974). *Semantics*. Harmondsworth: Penguin.

LEECH, G.N. (1983). *Principles of pragmatics*. Londres: Longman.

LEVELT, W.J.M. (1989). *Speaking: From Intention to Articulation*. Cambridge: MIT Press.

LEVENSTON, E. y BLUM-KULKA, S. (1978). "Discourse completion as a technique for studying lexical features of interlanguage". Working Papers in Bilingualism, 15, 13-21.

LEVINSON, S. (1983). *Pragmatics*. Cambridge: Cambridge University Press.

- LIM, T.S. y BOWERS, J.W. (1991). "Facework: solidarity, approbation and tact". *Human Communication Research*, 17, 415-450.
- MAO, L.R. (1994). "Beyond politeness theory: 'Face' revisited and renewed". *Journal of Pragmatics*, 21, 451-486.
- MÁRQUEZ REITER, R. (2000): *Linguistic Politeness in Britain and Uruguay: A Contrastive Study of Requests and Apologies*. Philadelphia: John Benjamins.
- MÁRQUEZ REITER, R. (2002). "Contrastive study of conventional indirectness in Spanish: evidence from peninsular and Uruguayan Spanish". *Pragmatics*, 12 (2), 135-151.
- MÁRQUEZ REITER, R. y PLACENCIA, M.E. (2005). *Spanish pragmatics*. London: Palgrave Macmillan.
- MATSUMOTO, Y. (1988). "Reexamination of the universality of face: politeness phenomena in Japanese". *Journal of Pragmatics*, 12, 403-426.
- MATSUMOTO, Y. (1989). "Politeness and conversational universals: observations from Japanese". *Multilingual*, 8, 207-221.
- MATTE BON, F. (1995). *Gramática comunicativa del español, tomo II: De la idea a la lengua*. Madrid: Edelsa Grupo Didascalía.
- MEIER, A.J. (1995). "Passages of politeness". *Journal of Pragmatics*, 24, 381-392.
- MEY, J.L. (1993). *Pragmatics: an introduction*. Oxford: Blackwell.
- MILLER, L. (1994). "Japanese and American indirectness". *Journal of Asian Pacific Communication*, 5, 37-55.
- MIR, M. (1993). "Direct requests can also be polite". 7th Annual International Pragmatics Conference. University of Illinois at Urbana- Champaign, 1-3.
- MIR, M. (1994). *The use of English request by native Spanish speakers and its relation to politeness values*. Unpublished Doctoral Dissertation, Urbana Champaign: University of Illinois.

- MOLINA, I. (1993). "Las fórmulas de tratamiento de los jóvenes madrileños. Estudio sociolingüístico". *LEA. Lingüística Española Actual*, 15 (2), 249-263.
- MOORE, Z. (1996). "Teaching culture: a study of piropos". *Hispania*, 79, 113-120.
- MORENO FERNÁNDEZ, F. (1998). *Principios de sociolingüística y sociología del lenguaje*. Barcelona: Ariel.
- NELSON, G.L., AL BATAL, M. y EL BAKARY, W. (2002). "Directness vs. indirectness: Egyptian Arabic and US English communication style". *International Journal of Intercultural Relations*, 26, 39-57.
- NIETO GARCÍA, J.M. (1995). *Introducción al análisis del discurso hablado*. Granada: Universidad de Granada.
- NORRICK, N.R. (1978). "Expressive illocutionary acts". *Journal of Pragmatics*, 2, 277-291.
- NWOYE, O.G. (1992). "Linguistic politeness and socio-cultural variation of the notion of face". *Journal of Pragmatics*, 18, 309-328.
- OGIERMA, E. (1989). "Apologies across languages ". En Blum-Kulka, S., House, J. y Kasper, G. (eds.), *Cross-cultural pragmatics: requests and apologies*. Norwood, NJ: Ablex Publishing Corporation, 155-173.
- OGIERMA, E. (2009). "Politeness and in-directness across cultures: a comparison of English, German, Polish and Russian requests". *Journal of Politeness Research*, 5, 189-216.
- OLSHTAIN, E. y COHEN, A. (1989). "Speech act behavior across languages". En Dechert, H.W., Raupach, M. (eds.), *Transfer in language production*. Norwood, NJ: Ablex, 53-67.
- PAN, Y.L. (2000). *Politeness in Chinese face-to-face interaction*. Stamford: Ablex Publishing Corporation.
- PLACENCIA, M.E. (1998). "Pragmatic variation: Ecuadorian vs. Peninsular Spanish". *Spanish Applied Linguistics*, 2, 71-106.

PLACENCIA, M.E. y BRAVO, D. (eds.) (2002). *Actos de habla y cortesía en español*. Múnich: Lincom Europa.

QU, W. y CHEN, S. (1999). “Explicación de las fórmulas de tratamiento corteses” [礼貌称呼的语用学解释]. *Journal of East China Normal University*, 6, 118-124.

REISS, N. (1985). *Speech act taxonomy as a tool for ethnographic description*. Philadelphia: John Benjamins.

REY, A. (1994). “The usage of *usted* in three societies: Colombia, Honduras, and Nicaragua”. *Language Quarterly*, 32, 193-204.

RICHARDS y RICHARD W.S. (eds.) (1990). *Language and communication*. New York: Longman.

RIDRUEJO ALONSO, E. (2002): “Cambio pragmático y cambio gramatical”. *Language Design: Journal of Theoretical and Experimental Linguistics*, 4, 95-111.

RONG, C. (2001): “Self-politeness: a proposal”. *Journal of Pragmatics*, 33, 87-106.

ROSE, K. (1992). “Speech acts and questionnaires: The effect of hearer response”. *Journal of Pragmatics*, 17 (1), 49-62.

ROSE, K. (1994). “On the validity of discourse completion tests in non-western contexts”. *Applied Linguistics*, 15 (1), 1-14.

ROSE, K. (1996). “American English, Japanese, and directness: more than stereotypes”. *JALT Journal*, 18, 67-80.

RUE, Y.J. y ZHANG, G.Q. (2008): *Request Strategies: A Comparative Study in Mandarin Chinese and Korean*, Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins Publishing Company.

SANTOS GARGALLO, I. (1993). *Análisis Contrastivo, Análisis de Errores e Interlengua en el marco de la Lingüística Contrastiva*. Tesis doctoral, Madrid: Universidad Complutense.

SCARCELLA, R. y BRUNAK, J. (1981). “On speaking politely in a second language”. *International Journal of the Society of Language*, 27, 59-75.

SCHAUER, G.A. (2001). *English/German cross-cultural differences in the use of expressions of gratitude and responses to these*. Unpublished MA thesis. University of Nottingham.

SCHEGLOFF, E.A. (1990). "On the organisation of sequence as a source of 'coherence' in talk-in-interaction." En Dorval, B. (eds.), *Conversation Organisation and its Development*. Norwood, NJ: Albex, 51-77.

SCHIFFER, S.R. (1972). *Meaning*. Oxford: Oxford University Press.

SCHMIDT, R. y RICHARDS, J.C. (1980). "Speech acts and second language learning". *Applied Linguistics*, 1 (2), 129-157.

SCHRADER-KNIFFKI, M. (Ed.) (2006). *La cortesía en el mundo hispánico*. Madrid: Iberoamericana.

SCHRÖDER, U. (2010). "Speech styles and functions of speech from a cross-cultural perspective". *Journal of Pragmatics*, 42, 466-476.

SCOLLON, R. y SCOLLON, S.W. (1995). *Intercultural communication. A discourse approach*. Cambridge: Cambridge University Press.

SEARLE, J.R. (1969). *Speech acts: an essay in the philosophy of language*. Cambridge: Cambridge University Press.

SEARLE, J.R. (1975). "Indirect speech acts". En Cole, P. y Morgan, J. (eds.), *Speech acts (syntax and semantics)*. New York: Academic Press, 3, 59-82.

SEARLE, J.R. (1976). "A classification of illocutionary acts". *Language in Society*, 5 (1), 1-23.

SEARLE, J.R. (1979). *Expression and meaning: studies in the theory of speech acts*. Cambridge: Cambridge University Press.

SEARLE, J.R. (2007 [1980]). *Actos de habla*. Madrid: Cátedra.

SEARLE, J.R., KIEFER, F. y BIERWISCH, M. (eds.) (1980). *Speech acts. Theory and pragmatics*. Dordrecht: Reidel.

- SERRANO, M.J. (2000). "La producción de la cortesía verbal y la deixis sociocomunicativa". *Oralia*, 3, 199-219.
- SIFIANOU, M. (1992). *Politeness phenomena in England and Greece: a cross-cultural perspective*. Oxford: Oxford University Press.
- SILVA-CORVALÁN, C. (2001). *Sociolingüística y pragmática del español*. Washington, DC: Georgetown University Press.
- SHEN, J. (2001). "Análisis de la pragmática en China" [我国的语用学研究]. En Shu, D. *Pragmatic Studies in China*. Shanghai: Shanghai Foreign Language Education Press.
- SONG, Y. (2011). *Estudio comparativo de las formas pronominales de tratamiento en español y chino. Orientaciones para su enseñanza en la clase de E/LE*. Tesis doctoral sin publicar, León: Universidad de León.
- TAKAHASHI, S. (1996). "Pragmatic Transferability". *Studies in Second Language Acquisition*, 18 (2), 189-223.
- TANAKA, N. (1988). "Politeness: Some problems for Japanese speakers of English". *JALT Journal*, 9, 81-102.
- TAYLOR, D. (1988). "The meaning and use of the term 'competence' in linguistics and applied linguistics". *Applied Linguistics*, 9 (2), 148-168.
- THOMAS, J. (1983). "Cross-cultural pragmatic failure". *Applied Linguistics*, 4, 91-112.
- THOMAS, J. (1995). *Meaning in interaction: an introduction to pragmatics*. Londres/ Nueva York: Longman.
- TING-TOOMEY, S. y COCROFT, B.A. (1994). "Face and facework: theoretical and research issues". En Ting-Toomey, S. (eds.), *The challenge of facework: cross-cultural and interpersonal issues*. Albany, NY: State University of New York Press, 307-340.

TING-TOOMEY, S., GAO, G., TRUBISKY, P., YANG, Z.Z., KIM, H.S., LIN, S.L. y NISHIDA, T. (1991). "Culture, face maintenance, and styles of handling interpersonal conflict: a study in five cultures". *International Journal of Conflict Management*, 2, 275-296.

TROSBORG, A. (1995). *Interlanguage pragmatics: Requests, complaints, and apologies*. Berlin: Mouton de Gruyter.

TURNBULL, W. y SAXTON, L.K. (1997). "Modal expressions as facework in refusals to comply with requests: I think I should say 'no' right now". *Journal of Pragmatics*, 27, 145-181.

VANDERVEKEN, D. (2009 [1994]). *Meaning and speech acts, volume II, formal semantics of success and satisfaction*. Cambridge: Cambridge University Press.

VAN REES, M.A. (1992). "The adequacy of speech act theory for explaining conversational phenomena: A response to some conversation analytical critics." *Journal of Pragmatics*, 17 (1), 31-47.

VERSCHUEREN, J. (2002). *Para entender la pragmática*. Madrid: Gredos.

VOLLMER, H.J. y OLSHTAIN, E. (1989). "The language of apologies in German". En Blum-Kulka, S., House, J. y Kasper, G. (eds.), *Cross-cultural pragmatics: requests and apologies*. Norwood, NJ: Ablex Publishing Corporation, 197-218.

WATTS, J. (1981). "Special Issue: The sociolinguistics of deference and politeness". *International Journal of the Sociology of Language*, 27.

WATTS, R. (2003). *Politeness*. Cambridge: Cambridge University Press.

WATTS, R., IDE S. y EHLICH, K. (eds.) (2005). *Politeness in language. Studies in its history, theory and practice*. Berlin: Mouton- De Gruyter.

WIDDOWSON, H.G. (1989). "Knowledge of language and ability for use". *Applied Linguistics*. 10 (2), 128-137.

WIERZBICKA, A. (1985). "Different cultures, different languages, different speech acts: Polish vs. English". *Journal of Pragmatics*, 9 (2-3), 145-178.

WIERZBICKA, A. (2003 [1991]). *Cross-cultural pragmatics: The semantics of human interaction*. Berlin/New York: Mouton de Gruyter.

WOLFSON, N. (1989). "The social dynamics of native and non native variation in complimenting behaviour". En Eisenstein, M. (ed.), *Variation in second language acquisition: empirical views*. Nueva York: Plenum Press, 219-236.

YU, M.C. (1999). "Universalistic and culture-specific perspectives on variation in the acquisition of pragmatic competence in a second language". *Pragmatics*, 9 (2), 281-312.

YU, M.C. (2004): "Interlinguistic variation and similarity in second language speech act behavior". *The Modern Language Journal*, 88, 102-119.

YUAN, Y. (2002). "Compliments in Kunming Chinese". *Pragmatics*, 12 (2), 183-226.

YULE, G. (1985). *The Study of language*. Cambridge: Cambridge University Press.

YULE, G. (1997). *Pragmatics*. Cambridge: Cambridge University Press.

ZHANG, Y. (1995a). "Indirectness in Chinese requesting". En Kasper, G. (eds.), *Pragmatics of Chinese as native and target language*. Honolulu: University of Hawaii Press, 71-118.

ZHANG, Y. (1995b) "Strategies in Chinese requesting". En Kasper, G. (eds.), *Pragmatics of Chinese as Native and Target Language*. Honolulu: University of Hawaii Press, 23-68.

Corpus

Obras literarias utilizadas en español:

CELA, C.J. (2001). *La colmena* [蜂巢]. Madrid: Cátedra. Versión traducida al chino: Huang, Z.L. y Liu, J.Y. (1987), Beijing: Foreign Literature Press.

DUEÑAS, M. (2010). *El tiempo entre costuras* [时间的针脚]. Madrid: Temas de hoy. Versión traducida al chino: Luo, X. (2012), Hainan: Hainan Publishing House.

PÉREZ GALDÓS, B. (1992). *Fortunata y Jacinta: dos historias de casadas* [两个女人的命运]. Madrid: Cátedra. Versión traducida al chino: Meng, X. C. (1997), Chongqing: Chongqing Publishing House.

SÁNCHEZ FERLOSIO, R. (2006). *El Jarama* [哈拉马河]. Pozuelo de Alarcón: Espasa. Versión traducida al chino: Xiao, S. y Wen, T. (1957), Beijing: Foreign Literature Press.

Obras literarias utilizadas en chino:

CAO, Y. (2013). *La Tempestad* [雷雨]. Beijing: People's Literature Publishing House. Versión traducida al chino: Zeng, G. (2011), Beijing: Foreign Languages Press.

LAO SHE (2003). *La casa de té* [茶馆]. Beijing: People's Literature Publishing House. Versión traducida al chino: Curada Mora, B. (2009), Granada: Comares.

LAO SHE (2010). *El camello Xiangzi* [骆驼祥子]. Haikou: Nanhai Publishing House. Versión traducida al chino: Piñero Martínez, B. (2011), La Coruña: Viento.

MO, Y. (2012). *Las baladas del ajo* [天堂蒜薹之歌]. Beijing: Writers Publishing House. Versión traducida al chino: Ossés, C. (2008), Madrid: Kailas.

MO, Y. (2012). *Grandes pechos, amplias caderas* [丰乳肥臀]. Beijing: Writers Publishing House. Versión traducida al chino: Peyrou, M. (2007), Madrid: Kailas.

QIAN, Z.S. (2013). *La fortaleza asediada* [围城]. Beijing: People's Literature Publishing House. Versión traducida al chino: Fisac, T. (2009), Barcelona: Anagrama.

YU, H. (2010). *¡Vivir!* [活着]. Beijing: People's Literature Publishing House. Versión

traducida al chino: Suarez Girard, A.H. (2013), Barcelona: Seix Barral.

APÉNDICE

EJEMPLOS CITADOS

- (1) 有 话 到 里 面 去 讲, 好 不 好? 我 站 着 腿 有 点
Yǒu huà dào lǐmiàn qù jiǎng, hǎo bù hǎo? Wǒ zhàn zhe tuǐ yǒu diǎn
Haber palabras ir dentro ir hablar, ¿bueno no bueno? Yo estar de pie piernas un poco
酸 了。
suān le.
cansadas p.
Hablamos de eso dentro, ¿vale? Siento las piernas un poco cansadas de estar tanto tiempo de pie. (La fortaleza asediada: 266)
- (2) *Ya lo veo. No os mováis, por favor, no os mováis, que ya es mío. (El Jarama: 296)*
- (3) 把 我 的 孩 子 放 下 来, 一 切 由 我 承 担。
Bǎ wǒ de hái zǐ fàng xià lái, yī qiè yóu wǒ chéng dān.
(Ba) mi niño dejar bajar, todo por yo asumir.
Suelta a mi niño, voy a ser responsable de todo. (Grandes pechos, amplias caderas: 356)
- (4) *Si quieres probarme que me quieres, huye de tu casa conmigo. (Fortunata y Jacinta: 207)*
- (5) 你 先 停 一 停, 我 再 说 一 句 话。
Nǐ xiān tíng yī tíng, wǒ zài shuō yī jù huà.
Tú primero parar una vez parar, yo más hablar una palabra.
Espera un momento, tengo todavía algo que decirte. (La tempestad: 18)
- (6) 姐 姐, 你 给 我 讲 笑 话。
Jiějie, nǐ gěi wǒ jiǎng xiào huà.

Hermana mayor, tú dar yo contar chistes.

Hermana mayor, cuéntame chistes. (La tempestad: 8)

- (7) 你 先 给 我 问 他 一 声, 我 有 点 旁 的 事, 要
Nǐ xiān gěi wǒ wèn tā yì shēng, wǒ yǒu diǎn páng de shì, yào
Tú primero dar yo preguntar él una voz, yo tener algo otra cosa de asunto, querer
先 跟 他 谈 谈。
xiān gēn tā tán tán.
primero con él hablar hablar.

Avisale de mi parte que tengo algo que hablar con él. (La tempestad: 22)

- (8) 您 让 我 上 楼 去 吧。

Nín ràng wǒ shàng lóu qù ba.

Usted dejar yo subir edificio ir p.

Déjeme subir. (La tempestad: 26)

- (9) 爸爸, 无论如何, 我 在 这 儿 的 事, 不 能 让 妈 知 道 的。

Bàba, wúlùnruhé, wǒ zài zhèr de shì, bù néng ràng mā zhīdào de.

Padre, de todas maneras, yo estar aquí de asunto, no poder dejar madre saber de.

Papá, de todas maneras, que no se entere de que trabajo aquí. (La tempestad: 31)

- (10) 你 跟 你 的 长 官 说 说, 饶 了 他 们 吧。

Nǐ gēn nǐde zhǎngguān shuō shuo, ráo le tāmen ba.

Tú con tus superiores hablar hablar, perdonar p ellos p.

Diles a tus superiores que le dejen en libertad. (Grandes pechos amplias caderas: 245)

- (11) 爸爸, 您 别 又 穷 疯 了, 胡 说 八 道 的。

Bàba, nín bié yòu qióng fēng le, húshuōbādào de.

Padre, usted no otra vez pobre loco p, decir disparates de.

Papá, estás loco por la pobreza, no digas disparates. (La tempestad: 16)

- (12) 您 把 老 爷 的 鞋 再 擦 擦 吧。

Nín bǎ lǎoyé de xié zài cā ca ba.

Usted (ba) señor de zapatos otra vez lustrar lustrar ba.

Lustre mejor esos zapatos del señor. (La tempestad: 16)

- (13) 孩 子, 让 我 看 看 你。

Háizi, ràng wǒ kàn kan nǐ.

Hija, dejar yo mirar mirar tú.

Hija, déjame mirarte bien. (La tempestad: 72)

- (14) 孩子, 你 不要 怪 妈 心 狠, 妈 的 苦 说
 Háizi, nǐ búyào guài mā xīn hěn, mā de kǔ shuō
 Hija, tú no reprochar madre corazón duro, madre de sufrimientos hablar
 不 出。
 bù chū.
 no salir.
 Hija, no me reproches de tener corazón duro, tengo mis razones que me atormentan sin poder
 hablar de eso. (La tempestad: 161)
- (15) 回来, 我 请 你 略微 坐 一 坐。
 Huílái, wǒ qǐng nǐ lüèwēi zuò yi zuò.
 Volver, yo por favor tú poco sentarse uno sentarse.
 Vuelve, quiero que te sientes un momento. (La tempestad: 63)
- (16) 我 要 跟 您 商量 一 件 事。
 Wǒ yào gēn nín shāngliang yijiàn shì.
 Yo querer con usted consultar una cosa.
 Quiero consultarle una cosa. (La tempestad: 40)
- (17) 我们 走 吧, 我们 就 这样 走 吧。
 Wǒmen zǒu ba, wǒmen jiù zhèyàng zǒu ba.
 Nosotros irse p, nosotros solo así irse p.
 Vámonos, vámonos así. (La tempestad: 159)
- (18) 别 把 他们 放 在 这儿, 万 一 把 他们 吓 着。
 Bié bǎ tāmen fàng zài zhèr, wàn yī bǎ tāmen xiàzhe.
 No (ba) ellos dejar estar aquí, por si acaso (ba) ellos asustar.
 No los dejes (tú) aquí por si les asustan. (La Tempestad: 9)
- (19) 有 懂 医 的 吗? 医生, 医生 快 过来!
 Yǒu dǒng yī de ma? Yīshēng, yīshēng kuài guòlái!
 ¿Haber saber medicina de p. ? Médico, ¡médico rápido venir!
 ¿Hay alguien que sepa medicina? ¡Venga rápido algún médico! (Grandes pechos, amplias
 caderas: 431)
- (20) Si eres tan listo, no hagas preguntas, Profidén. (El Jarama: 270)
- (21) Eso es asunto de familia, si no le importa, usted se queda aquí. (El tiempo entre costuras: 167)
- (22) Dígame qué le debo, por favor. (El tiempo entre costuras: 167)
- (23) Tengo que ver al señor Alvarado inmediatamente. Es urgente. (El tiempo entre costuras: 596)

(24) Si no te importa, vamos a cambiar de conversación. (El tiempo entre costuras: 471)

(25) ¿Se puede? (Fortunata y Jacinta: 239)

(26) 坐下，巴比特先生，为了您的安全，请您坐下。

Zuò xià, Bābītè xiānsheng, wèile nín de ānquán, qǐng nín zuòxià.

Sentarse, Babitt señor, por su seguridad, por favor usted sentarse.

Siéntese señor Babitt, por su seguridad, por favor, siéntese. (Grandes pechos, amplias caderas: 250)

(27) 老总们，别乱，动作一致，要紧的是动作一致啊！

Lǎozǒngmen, bié luàn, dòngzuò yízhì, yàojǐnde shì dòngzuò yízhì a!

Autoridades, no turbarse, posturas iguales, importante ser posturas iguales p.

Autoridades, no se turben, tengan la misma postura, lo importante es tener la misma postura. (Grandes pechos, amplias caderas: 250)

(28) 别压住我的红棉袄！别压住我的红棉袄。

Bié yāzhù wǒ de hóng miánǎo! Bié yāzhù wǒ de hóng miánǎo.

¡No aplastar mi rojo abrigo! No aplastar mi rojo abrigo.

¡No me aplastes mi abrigo rojo, no me aplastes mi abrigo rojo! (Grandes pechos, amplias caderas: 186)

(29) 先生的大作可以拿来看看吗？

Xiānsheng de dàzuò kěyǐ ná lái kàn kan ma?

¿Señor de obra poder traer ver ver p.?

¿Puede mostrarnos su obra, señor? (La fortaleza asediada: 205)

(30) 学校想请你去追他回来。

Xuéxiào xiǎng qǐng nǐ qù zhuī tā huílái.

Universidad querer invitar tú ir perseguir él volver.

La universidad quiere que tú vayas en su busca. (La fortaleza asediada: 268)

(31) 好大哥，你要怎么样都行，只求你能把

Hǎo dàgē, nǐ yào zěnmeyàng dōu xíng, zhǐ qiú nǐ néng bǎ

Bueno hermano, tú querer cómo todo valer, solo suplicar tú poder (ba)

俺赶快送出去，俺家里还有个吃奶的娃。

ǎn gǎnkuài sòng chūqù, ǎn jiā lǐ hái yǒu gè chī nǎi de wá

mí en seguida llevar fuera, mi casa en todavía haber un comer leche de bebé.

Amable hermano, puedes hacer lo que quieras conmigo, solo te suplico que me saques de aquí en seguida, tengo un bebé lactante en casa. (Grandes pechos, amplias caderas: 597)

- (32) 先生，你喝够了茶该外面活动活动去！
 Xiānsheng, nǐ hē gòu le chá gāi wàimiàn huódòng huódòng qù!
 ¡Señor, tú tomar suficiente p. té deber fuera moverse moverse ir!
 Señor, ya has terminado el té, debes ir a darte un paseo fuera. (La casa de té: 12)
- (33) Tráete una docena... No..., oye, dos docenas. (Fortunata y Jacinta: 218)
- (34) ¿Me pone usted un vaso de agua, si hace el favor? (El Jarama: 24)
- (35) Pues ya te puedes ir. (El tiempo entre costuras: 371)
- (36) Que la espero a usted. Que no me dé un plantón. (Fortunata y Jacinta: 236)
- (37) 大嫂，谈谈价格吧。
 Dàsǎo, tán tan jiàgé ba.
 Mayor cuñada, hablar hablar precio p.
 Cuñada mayor, hablemos del precio. (Grandes pechos, amplias caderas: 135)
- (38) Acompáñame, por favor. (El tiempo entre costuras: 16)
- (39) ¿Me permite usted echar un cigarrillo? (Fortunata y Jacinta: 561)
- (40) Tenemos que hablar, niña. Tú y yo tenemos que hablar muy en serio (El tiempo entre costuras: 102).
- (41) Los gastos del entierro los pago yo. Quiero tener esa satisfacción. No me la quit e usted, por Dios.
 (Fortunata y Jacinta: 530)
- (42) 我们也快点。
 Wǒmen yě kuài diǎn.
 Nosotros también rápido un poco.
 Démonos un poco de prisa. (Grandes pechos, amplias caderas: 193)
- (43) 有话到里面去讲，好不好？我站着腿有点酸了。
 Yǒu huà dào lǐmiàn qù jiǎng, hǎobùhǎo? Wǒ zhànzhe tuǐ yǒudiǎn suān le.
 Haber plabras ir dentro ir hablar, ¿vale? Yo estar de pie piernas un poco cansadas p.
 Hablamos de eso dentro, ¿vale? Siento las piernas un poco cansadas de estar tanto tiempo de pie. (La fortaleza asediada: 266)
- (44) 快着点吧我的大叔！别把点热气儿都给放了！
 Kuài zhe diǎn ba wǒde dàshū! Bié bǎ diǎn rè qìr dōu gěi fàng le!
 Rápido un poco p., ¡mi tío! ¡No (ba) poco caliente aire todo dar dejar p!
 ¡Date un poco de prisa, tío! ¡No dejes entrar el aire! (La casa de té: 79)
- (45) 那么请你把我的妹妹叫出来吧。
 Nàme qǐng nǐ bǎ wǒde mèimei jiào chūlái ba.

- Entonces por favor tú (ba) mi hermana menor llamas alir p.
- Entonces di a mi hermana menor que salga, por favor. (La tempestad: 155)
- (46) ¡Calle, calle, por amor de Dios! (El Jarama: 268)
- (47) Dímelo, dímelo prontito. (Fortunata y Jacinta: 495)
- (48) 先生, 避 避 走 吧!
 Xiānsheng, bì bì zǒu ba!
 Señor, ¡huir huir ir p.!
- Señor, ¡seguimos después de parar un poco! (El camello Xiangzi: 150)
- (49) ¿Me da un poco de agua, por favor? (El Jarama: 115)
- (50) ¿Podemos hablar en privado un momento? (El tiempo entre costuras: 599)
- (51) 金童, 停 一 下。
 Jīntóng, tíng yíxià.
 Jintong, parar una vez.
 Jintong, espera un momento. (Grandes pechos, amplias caderas: 423)
- (52) 我 想 静 一 静。
 Wǒ xiǎng jìng yì jìng.
 Yo querer silencio uno silencio.
 Quiero estar sola. (La tempestad: 172)
- (53) 诸位 主顾, 咱们 还是 莫 谈 国事 吧!
 Zhūwèi zhǔgù, zánmen hái shì mò tán guóshì ba!
 ¡Ustedes parroquianos, nosotros ser mejor no hablar país asuntos p.!
- ¡Ustedes parroquianos, aquí no hablamos de política! (La casa de té: 15)
- (54) 像 这 种 绑 姥姥 的 事 最 好 不 要 再 发 生 了。
 Xiàng zhè zhǒng bāng lǎolao de shì zuì hǎo búyào zài fāshēng le.
 Parecer este tipo atar abuela de asunto ser mejor no volver pasar p.
 Mejor es no atar a la abuela de esa manera otra vez. (Grandes pechos, amplias caderas: 532)
- (55) Cuénteme cosas de Madrid. (El tiempo entre costuras: 276)
- (56) Esta noche quiero hablar con usted. (Fortunata y Jacinta: 469)
- (57) 别 电 我, 别 电 我, 我 是 精 神 病, 我 是
 Bié diàn wǒ, bié diàn wǒ, wǒ shì jīngshén bìng, wǒ shì
 No electrochocar yo, no electrochocar yo, yo ser mental enfermedad, yo ser
 精神 病。
 jīngshén bìng.

mental enfermedad.

No me electrochoques, no me electrochoques, soy un trastornado mental, soy un trastornado mental. (Grandes pechos, amplias caderas: 524)

- (58) 大夫，有 没有 要 女孩的？您 给 俺 找 个 主 吧！
Dàifū, yǒu méi yǒu yào nǚhái de? Nín gěi ǎn zhǎo gè zhǔ ba!
Doctora, ¿haber no haber querer niña de? ¡Usted dar yo buscar un dueño p.!
Doctora, ¿hay alguien que quiera tener a una niña? Encuéntrele un hogar. (Grandes pechos, amplias caderas: 108)

- (59) 大叔，行 行 好 救 救 俺 娘 吧。
Dàshū, xíng xíng hǎo, jiù jiù ǎn niáng ba.
Tío, tener piedad, salvar salvar mi madre p.
Tío, tenga piedad, salve a mi madre. (Grandes pechos, amplias caderas: 137)

- (60) 让 我 出去！让 我 出去！你 不 放 我 出去，你 算 个 什么 娘？
Ràng wǒ chūqù! Ràng wǒ chūqù! Nǐ bú fàng wǒ chūqù, nǐ suàn gè shénme niáng?
¡Dejar yo salir! ¡Dejar yo salir! Tú no dejar yo salir, ¿tú calcular una qué madre?
¡Déjame salir! ¡Déjame salir! ¿Qué clase de madre no deja salir a su hijo? (Las baladas del ajo: 63)

(61) Vámonos, se nos está haciendo tarde. (El tiempo entre costuras: 300)

(62) Venga usted por aquí. ¿Tiene prisa? (Fortunata y Jacinta: 227)

(63) No sea usted tan fino, que tales finuras son impropias de un señorrevolucionario tan... feroz.
(Fortunata y Jacinta: 370)

- (64) 太太，太太，救 这 孩子 一条 命 吧。跟着 俺 她 就 饿 死了，
Tàitai, tàitai, jiù zhè hái zi yì tiáo mìng ba. Gēnzhe ǎn tā jiù è sǐ le,
Señora, señora, salvar esta niña una vida p. Seguir yo ella p. hambre morir p.
太太，俺 一 分 钱 都 不 要。
Tàitai, ǎn yì fēn qián dōu bú yào.
Señora, yo un céntimo dinero p. no querer.
Señora, señora, salve a esta criatura, si se quedara conmigo, moriría de hambre. Señora,
no le cobro ni un céntimo. (Grandes pechos, amplias caderas: 133)

- (65) 队长 行 行 好 吧，给 个 痛快 的吧，痛 死 我 啦。
Duìzhǎng xíng xíng hǎo ba, gěi gè tòngkuài de ba, tòng sǐ wǒ la.
Jefe de equipo tener piedad p., dar una rapidez de p., doler morir yo p.
Jefe de equipo, tenga piedad, haga una buena acción, este dolor me está matando. (Grandes

pechos, amplias caderas: 278)

- (66) 五 姐, 放 了 我 们 吧, 你 们 已 经 炸 死 了 二
Wǔ jiě, fàng le wǒmen ba, nǐmen yǐjīng zhà sǐ le èr
Cinco hermana mayor, librar p. nosotros p., vosotros haber explotar morir p. segunda
姐, 难 道 还 要 杀 我 们?
jiě, nándào hái yào shā wǒmen?
hermana mayor, ¿acaso todavía querer matar nosotros?
Quinta hermana mayor, deja que nos vayamos, habéis matado a la segunda hermana
mayor, ¿ahora queréis matarnos? (*Grandes pechos, amplias caderas: 278*)

- (67) 我 一 个 妇 道 人 家 本 不 该 多 嘴, 你 能 不 能
Wǒ yíge fūdào rén jiā běn bù gāi duō zuǐ, nǐ néng bù néng
Yo una femenina persona en teoría no deber más boca, ¿tú poder no poder
放 了 他 们? 怎 么 着 他 们 也 是 你 的 姐 夫 妹 夫
fàng le tāmen? Zěmezhe tāmen yě shì nǐde jiěfū mèifū
librar p. ellos? De todas maneras ellos también ser tu cuñado mayor, cuñado menor,
小 姨 子。
xiǎoyizi
cuñada menor.
Yo solo soy una mujer y no debo comentar más, ¿puedes dejarlos en libertad? De todas maneras,
ellos son tus cuñados y cuñada. (*Grandes pechos, amplias caderas: 245*)

- (68) ¿Tiene usted un periódico? Si ya lo ha leído, yo se lo pago, es para ver una cosa que me interesa.
(*La colmena: 314*)

- (69) Es un cliente de mi casa y no me agrada que le saques rumores aquí dentro, Macario. Conque
hazme el favor de dejarte ya de habladurías, te lo ruego (*El Jarama: 360*).

- (70) No digas tonterías. No me hace gracia que te pongas así. Eso de matar a la rival es hasta cursi.
(*Fortunata y Jacinta: 109*)

- (71) ¿Quiere que nos tuteemos? Yo creo que ya debemos tutearnos, ¿no te parece? (*El Jarama: 186*)

- (72) 校 长, 别 开 除 我, 别 开 除 我。
Xiàozhǎng, bié kāichú wǒ, bié kāichú wǒ
Director, no expulsar yo, no expulsar yo.
Director, no me expulse, no me expulse. (*Las baladas del ajo: 45*)

- (73) 政 府, 政 府, 开 个 恩 赏 个 西 红 柿 吃。
Zhèngfǔ, zhèngfǔ, kāi gè ēn shǎng gè xīhóngshì chī.

Gobierno, gobierno, abrir una bondad dar un tomate comer.

Oficial, oficial, dame un tomate con tu bondad. (Las baladas del ajo: 76)

(74) 老者, 留下 我的 三 匹, 凑 一 把儿 吧?

Lǎozhě, liúxià wǒde sān pǐ, còu yì bàr ba?

Anciano, ¿guardar mis tres (camellos), juntar un puñado p?

Anciano, ¿no podría guardarme los tres camellos, todos juntos? (El camello Xiangzi: 25)

(75) 娘娘, 别 那么 办 啊!

Niángniang, bié nàme bàn a!

Majestad, ¡no así hacer p.!

Majestad, ¡no me haga eso! (La casa de té: 49)

(76) 孙 小姐, 劝 他 迟 几 天 走 大家 从从容容

Sūn xiǎojiě, quàn tā chí jǐ tiān zǒu dàjiā cóngcóngróngróng

Sun Señorita, convencer él tarde unos días irse, nosotros tranquilamente

叙 一 叙。

xù yì xù.

reunir uno reunir.

Señorita Sun, convéncele para que retrase la marcha unos días y podamos reunirnos tranquilamente. (La fortaleza asediada: 279)

(77) 鲁 长官, 最好 能 让 贵 客 坐下, 划 桨 的

Lǔ zhǎngguān, zuì hǎo néng ràng guì kè zuò xià, huá jiǎng de

Lu Comandante, ser mejor poder dejar caros clientes sentarse, bogar remos de

兄弟 也 最好 能 坐下。

xiōngdì yě zuì hǎo néng zuò xià.

hermanos también ser mejor poder sentarse.

Comandante Lu, es mejor que los estimados invitados vayan sentados, incluyendo a los remeros. (Grandes pechos, amplias cadera: 249)

(78) 王 掌柜, 这儿 现在 没 有 人, 我 借 个 光,

Wáng zhǎngguì, zhèr xiànzài méi yǒu rén, wǒ jiè gè guāng,

Wang Tendero, aquí ahora no haber gente, yo pedir una luz,

下不为例!

xiàbùwéilì!

no cometer la próxima vez.

Tendero Wang, ahora no hay clientes, solo me lo permites esta vez, ¡la próxima vez, no! (La

casa de té: 33)

- (79) 警察 叔叔 你们 吃 皇 粮 的, 钱 多, 从 指
Jīngchá shūshu, nǐmen chī huáng liáng de, qián duō, cóng zhǐ
Policías tíos, vosotros comer emperador cereales de, dineromucho, desde dedos
缝 里 露出 几个 出来, 可怜 可怜 瞎眼 的 人 吧。
fèn lǐ lòuchū jǐ gè chūlái, kělián kělián xiāyǎn de rén ba.
apertura dentro mostrar unos salir, tener piedad tener piedad ciega de gente p.
Policías, buenos tíos, vuestras raciones proceden del tesoro nacional y recibís un salario
suficiente como para no lamentar que se deslicen algunas monedas por entre los dedos.
Tened un poco de clemencia con este anciano ciego. (Las baladas del ajo: 76)

- (80) 大哥, 你 快 告诉 我 吧, 别 让 我 着急。
Dàgē, nǐ kuài gàosù wǒ ba, bié ràng wǒ zhāojí.
Mayor hermano, tú rápido contar yo p., no dejar yo tener prisa.
Hermano mayor, cuéntame, no me tengas en suspenso. (Las baladas del ajo: 76)

- (81) 赵 叔叔, 别 那样 称呼, 我 当不起。
Zhào shūshu, bié nà yàng chēnghu, wǒ dāngbùqǐ.
Zhao tío, no así tratar, yo no merecer.
Zhao tío, por favor, no me trates así, no merezco tanto protocolo. (La fortaleza asediada: 294)

- (82) 四凤, 你 别 忙, 我 跟你 商量 点 事。
Sìfēng, nǐ bié máng, wǒ gēn nǐ shāngliang diǎn shì.
Sifeng, tú no ocuparse, yo contigo consultar un poco asunto.
Sifeng, no te vayas, quiero consultarte algo. (La tempestad: 18)

- (83) Oye, ¿quieres darle un recado a Macario? (La colmena: 76)

- (84) 你 叫 这位 太太 走开, 我 有 话 要 跟 你
Nǐ jiào zhè wèi tàitai zǒu kāi, wǒ yǒu huà yào gēn nǐ
Tú llamar esta señora irse, yo tener palabras querer contigo
一个 人 说。
yí gè rén shuō.
una persona hablar.

Dile a la señora que se vaya, tengo que hablar contigo a solas. (La tempestad: 155)

- (85) *Descríbemelo. (El tiempo entre costuras: 217)*

- (86) 对不住, 请 挤 一 挤。
Duì bu zhù, qǐng jǐ yì jǐ.

- Perdonar, por favor juntarse una juntarse.*
- Perdona, júntate un poco, por favor. (La fortaleza asediada: 153)*
- (87) *Me ha dicho la hermana que ya está usted algo más recuperada, así que tenemos que hablar, ¿de acuerdo? (El tiempo entre costuras: 67)*
- (88) *Preferiría una copa. (El tiempo entre costuras: 204)*
- (89) 大 姨, 再 给 俺 一 个 吧, 大 姨。
 Dà yí, zài gěi ǎn yí gè ba, dà yí.
 Grande tía, más dar yo uno p., grande tía.
 Tía, dame otro, tía. (Las baladas del ajo: 76)
- (90) 镇 长, 您 开 恩 饶 了 我 吧!
 Zhèn zhǎng, nín kāi ēn ráo le wǒ ba!
 Alcalde, ¿usted abrir bondad perdonar p. yo p.!
 Alcalde, ¡haga el favor de liberarme! (Grandes pechos, amplias caderas: 61)
- (91) *Necesito mi pasaporte. (El tiempo entre costuras: 228)*
- (92) *¿Tal vez sería posible que usted me prestara uno de sus trajes de noche? (El tiempo entre costuras: 205)*
- (93) *Mande otra vez a alguien si se entera de algo nuevo. (El tiempo entre costuras: 540)*
- (94) 福 贵, 你 出 来 一 下。
 Fúguì, nǐ chū lái yí xià.
 Fugui, tú salir una vez.
 Fugui, sal un momento. (¡Vivir!: 155)
- (95) *Cuéntame todito. (El tiempo entre costuras: 141)*
- (96) 看 着 点 我 们 的 鸟 笼 子!
 Kàn zhe diǎn wǒmen de niǎo lóngzi!
 ¡Cuidar un poco nosotros de ave jaula!
 Cuídenos un poco las jaulas. (La casa de té: 16)
- (97) 我 在 这 儿 睡 一 夜, 行 吧?
 Wǒ zài zhèr shuì yí yè, xíngba?
 ¿Yo estar aquí dormir una noche, valer?
 Paso la noche aquí, ¿vale? (El camello Xiangzi: 9)
- (98) *Ahora, por favor, dime a qué has venido. (El tiempo entre costuras: 442)*
- (99) *Dimelo, dimelo prontito. (Fortunata y Jacinta: 495)*
- (100) *Me lo tienes que decir. (Fortunata y Jacinta: 466)*

(101) Si la tienes la pones y no nos hagas dudar y perder el tiempo. (El Jarama: 219)

(102) 让 我 看 看 你 的 儿 子 吧。

Ràng wǒ kàn kan nǐde érzi ba.

Dejar me ver ver tu hijo p.

Déjame ver a tu hijo. (Grandes pechos, amplias caderas: 105)

(103) ¡Eh! ¡ Que lo enseñe, que lo enseñe! (El Jarama: 83)

(104) 曹 先 生, 让 我 留 着 细 看, 下 星 期

Cáo xiānsheng, ràng wǒ liú zhe xì kàn, xià xīngqī

Cao señor, dejar yo quedar detenidamente ver, próxima semana

奉还, 好 不 好?

fèng huán, hǎo bù hǎo?

devolver, bueno no bueno?

Señor Cao, déjame lo para que lo lea con tranquilidad, la semana que viene te lo devuelvo,

¿vale? (La fortaleza asediada: 72)

(105) ¿Te importa que me sirva una copa? (El tiempo entre costuras: 441)

(106) 救 救 金 童 吧。

Jiù jiu Jīntóng ba.

Salvar salvar Jintong p.

Salva a Jintong. (Grandes pechos, amplias caderas: 386)

(107) ¿Usted no me lo prestaría, Candelaria? (El tiempo entre costuras: 226)

(108) Rosalinda, no. No sigas, por favor. No puedo aceptar. (El tiempo entre costuras: 368)

(109) ¿Qué pensabas tú ofrecerle? ¿Diez mil reales? Pues me lo das, y si lo saco por menos, la diferencia es para mi obra. (Fortunata y Jacinta: 377)

(110) 妈 等 一 等, 我 就 回 来。

Mā děng yì děng, wǒ jiù huílái.

Madre esperar uno esperar, yo en seguida volver.

Espéreme un poco, vuelvo en seguida. (La tempestad: 76)

(111) 您 走 吧, 我 困 了。

Nín zǒu ba, wǒ kùn le.

Usted irse p, yo tener sueño p.

Váyase, tengo sueño. (La tempestad: 112)

(112) ¿Cuando sepas algo de lo del Paquito, me llamarás? (La colmena: 281)

(113) 姑 姑, 姑 姑, 松 一 点 吧。

Gūgu, gūgu, sōng yìdiǎn ba.

Tía, tía, Soltar un poco p.

Tía, tía, suéltelas un poco. (*Grandes pechos, amplias caderas: 581*)

(114) Jacinta, siéntate a mi lado. Mírame. (*Fortunata y Jacinta: 308*)

(115) 好 弟弟, 帮 帮 我, 拉 我的 手。

Hǎo dìdì, bāng bang wǒ, lā wǒde shǒu.

Bueno hermano menor, ayudar ayudar yo, coger mis manos.

Querido hermano, ayúdame, cógeme de las manos. (*Grandes pechos, amplias caderas: 221*)

(116) Si no guardas todo eso, me levanto y me voy. (*Fortunata y Jacinta: 319*)

(117) Pido que me hagan el favor de quitármelo de casa. Bastantes jaquecas me dan las mías.

(*Fortunata y Jacinta: 423*)

(118) ¿Nos veremos mañana? No me engañes, pero no me engañes. (*Fortunata y Jacinta: 263*)

(119) ¿Me lo juras? (*Fortunata y Jacinta: 320*)

(120) 萍, 你 带 我 去 好 不 好?

Píng, nǐ dài wǒ qù hǎo bù hǎo?

¿Ping, tú llevar yo ir bueno no bueno?

Ping, ¿puedes llevarme contigo? (*La tempestad: 59*)