



---

**Universidad de Valladolid**

**Facultad de Filosofía y Letras**

**Departamento de Lengua Española**

**TRABAJO FIN DE MÁSTER:**

**“ASPECTOS DE LA CORTESÍA VERBAL EN  
ESPAÑOL Y EN CHINO”**

*Máster en Estudios Filológicos Superiores.*

*Investigación y Aplicaciones Profesionales*

*2012/2013*

**AUTORA: XINGHUA LI**

**TUTOR: EMILIO RIDRUEJO ALONSO**

## **Agradecimiento**

Al acabar esta tesina, quiero dar las gracias más sinceras a:

Mis padres, mi tía y el abuelo Kwon, que me han apoyado tanto con la ayuda económica como espiritual; a la familia Chang y a las monjas de mi residencia, que me han atendido durante todo el curso; a los profesores de la Facultad, que me abrieron la puerta del interés por la investigación; especialmente, al profesor Ridruejo, mi tutor, que me ha ayudado mucho a acabar esta tesina y me ha orientado hacia la investigación de la cortesía verbal dándome los consejos más útiles.

## ÍNDICE

<b>AGRADECIMIENTO.....</b>	<b>1</b>
<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>4</b>
<b>CAPÍTULO 1. TEORÍAS SOBRE LA CORTESÍA.....</b>	<b>7</b>
1.1. Las reglas de cortesía de R. Lakoff.....	7
1.2. El principio de cortesía de Leech.....	9
1.3. El modelo de Brown y Levinson .....	14
1.3.1. La diferencia de los conceptos de la imagen en chino y en español .....	16
1.3.2. La racionalidad: justificación del acto de habla y la valoración del balance coste-beneficio .....	18
<b>CAPÍTULO 2. LA CORTESÍA Y LAS FÓRMULAS DE TRATAMIENTO.....</b>	<b>22</b>
2.1. Uso de las fórmulas de tratamiento .....	23
2.1.1. Relaciones en base al poder .....	24
2.1.2. Relaciones en base a la solidaridad .....	25
2.2. Diferentes tipos de tratamiento .....	26
<b>CAPÍTULO 3. ACTOS DE HABLA CORTESES .....</b>	<b>29</b>
3.1. Actos expresivos .....	29
3.2. El saludo .....	30
3.3. El cumplido.....	30
3.4. El agradecimiento .....	35
3.5. La disculpa.....	37
<b>CAPÍTULO 4. ACTOS DE HABLA NO CORTESES.....</b>	<b>39</b>
4.1. La aserción.....	39
4.1.1. Modificación semántica de la proposición.....	40
4.1.2. Modificación pragmática de la proposición .....	42
4.1.2.1. Locuciones performativas atenuadas .....	42
4.1.2.2. Manipulaciones del valor veritativo .....	43
4.1.2.2.1. Estrategias léxicas .....	43
4.1.2.2.2. Estrategias de éticas. La coordenada de persona del centro de ético y la de tiempo del centro de ético .....	45
4.2. La exhortación .....	47
4.2.1. La exhortación directa .....	48
4.2.2. La exhortación indirecta.....	49
4.2.2.1. Estrategias de éticas. La coordenada de persona del centro de ético y la de tiempo del centro de ético.....	52
<b>CAPÍTULO 5. CORTESÍA VERBAL EN CHINO CLÁSICO Y ACTUAL .....</b>	<b>55</b>
5.1. Cortesía verbal en chino clásico .....	55
5.1.1. Fórmulas de tratamientos honoríficas .....	56
5.1.2. Otras fórmulas honoríficas .....	58

5.1.3. Conclusión parcial.....	59
5.2. Cortes á verbal en chino actual.....	60
5.2.1. Fórmulas de tratamiento.....	60
5.2.1.1. El uso de <i>camarada</i> .....	60
5.2.1.2. Títulos profesionales.....	62
5.2.1.3. Títulos genéricos.....	63
5.2.1.4. Términos de parentesco .....	64
5.2.2. Otros factores para la cortes á en chino actual .....	65
5.2.3. Conclusión parcial.....	66
<b>CAPÍTULO 6. ANÁLISIS DE LA NOVELA, «VIVIR» .....</b>	<b>68</b>
6.1. Introducción.....	68
6.2. Las fórmulas de tratamiento .....	68
6.2.1. Conclusión parcial.....	75
6.3. Análisis de actos de habla de la novela.....	76
6.3.1. Exhortación .....	76
6.3.1.1. Conclusión parcial .....	81
6.3.2. Aserción.....	81
6.3.2.1. Conclusión parcial .....	86
<b>CAPÍTULO 7. CONCLUSIÓN.....</b>	<b>87</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>90</b>

## Introducción

La presente investigación tiene como objetivo, estudiar la importancia de la interacción verbal en la comunicación intercultural. Ya que por la diferencia de idiomas, la interpretación verbal es bastante diferente.

Sin embargo, hoy en día, la gente no presta tanta atención a esta vertiente social tan importante. Las escuelas suelen centrarse en las gramáticas y en la escritura, la enseñanza de la pragmática se convierte en algo marginal aislando la faceta social del idioma. Un estudiante que ha estudiado español durante cuatro, cinco años, puede hablar con bastante fluidez, pero sin saber las implicaciones verdaderas subyacentes a “tú” y “usted”. Y por otro lado, por la diferencia entre la lengua materna y la segunda lengua, los estudiantes fácilmente interpretan la segunda siguiendo el sistema de la lengua materna. Todo esto, sin duda alguna, provocará choque en la comunicación verbal.

Hasta el momento, existen varias teorías sobre pragmática, entre las cuales, las destacadas son: la de *actos de habla* de Searle, la de *cooperación* de Grice y la de *relevancia* de Sperber y Wilson etc.. Pero estas teorías tratan principalmente del aspecto personal, psicológico y cognitivo en la comunicación. En realidad los principios no funcionan exactamente como lo que dicen.

Se puede decir que estas teorías son esquemas generales de la comunicación. Para ponerlos en práctica hace falta investigar y considerar los factores de la misma “práctica”, es decir, la vertiente social, que es una parte fundamental en la comunicación.

En la comunicación “práctica”, hay un montón de factores influyentes: la riqueza, el estatus social, la autoridad, la familiaridad, el estado psicológico...

De todo esto se deduce que *debemos comportarnos bien en base a la norma social*. Pues en

cuanto al comportamiento, debemos evaluar bien qué tipo de actos es cortés y cual no lo es. En este sentido, el lenguaje es algo básico para mantener el equilibrio de la interacción y para comportarnos cortésmente al expresarnos.

Según Escandell Vidal (1993):

*La cortesía... como un conjunto de normas sociales, establecidas por cada sociedad, que regulan el comportamiento adecuado de sus miembros, prohibiendo algunas formas de conducta y favoreciendo otras: lo que se ajusta a las normas se considera cortés, y lo que no se ajusta es sancionado como descortés. Esta cortesía se ha interpretado como un mecanismo de salvaguardia que establecen todas las sociedades para que la agresividad de sus miembros no se vuelva contra ellos mismos.*

Sin embargo esta autor también puso de relieve que la cortesía según una sociedad no coincide con la cortesía según otra. Veamos un ejemplo ilustrativo.

*En una aula, cuando empieza la clase, el profesor ve que sobre la mesa de un alumno hay un montón de materiales y libros, pues, el profesor le dice: ¡Debe de estar muy ocupado usted con tantos materiales!*

Si esto pasa en España, no será nada raro, el empleo de *usted* en español expresa la cortesía y distancia social o sea interpersonal, sin embargo, si este acto pasa en China, el alumno sentirá humillación, puesto que en China, el interlocutor de “categoría alta” (tanto de la de estatus social como de la del rango de edad) no suele referirse al interlocutor de “categoría baja” con el término *usted*, si lo hiciera sería irónico, como en España, si el padre tratara a su hijo de *usted*.

Esto nos quiere decir que la norma de una determinada sociedad no funciona exactamente en la de otra, pero tendrán algo en común, puesto que, hasta ahora, no se ha encontrado ninguna cultura en la que no haya la existencia de cortesía.

En la comunicación, el interlocutor no sólo quiere expresarse a sí mismo, sino que también necesita conseguir su objetivo. Por ejemplo, en el caso de ruego y exhortación, ambos cuentan con la fuerza perlocutiva que se necesita llevar a cabo por el oyente, por lo tanto, esta conversación requiere la “cooperación” del interlocutor. Para esto, qué manera de interpretación es más aceptable se convierte en la clave comunicacional. En este sentido, la cortesía, se puede decir que, es una estrategia comunicacional.

Partiendo de este punto de vista, escogemos la cortesía verbal en chino y en español como tema principal de la investigación, en primer lugar, veremos el panorama histórico de las teorías sobre la cortesía verbal, después de tener una idea general, analizaremos qué tienen que ver la cortesía y las fórmulas de tratamiento, y veremos ciertos actos de habla como aserción y exhortación tomando ejemplos tanto en español como en chino, además investigaremos cómo atenuar sus fuerzas ilocutivas y haremos comparaciones entre los dos idiomas. Finalmente analizaremos una novela china tomando como base la versión traducida al español, podemos decir que esta parte es una verificación de lo anterior. Por último, sacaremos una conclusión en general como resumen de esta tesina.

Esta investigación consiste en conocer cómo funciona la cortesía en las comunicaciones verbales, qué diferencias hay entre el chino y el español. Los resultados sirven para mejorar la comunicación intercultural evitando choques innecesarios. Además, también es útil para llamar la atención sobre la importancia de la cortesía verbal en la enseñanza de idiomas. La relevancia de la cortesía es fundamental, ya que ella se considera como norma social y estrategia. Desde este punto de vista, vale la pena ocupar el vacío de su investigación, porque hasta ahora, no le hemos prestado atención suficiente.

## Capítulo 1. Teorías sobre la cortesía.

### 1.1. Las reglas de cortesía de R. Lakoff

Su teoría fue en base a la teoría de Grice, *el principio de la cooperación*. Este autor propuso dos reglas básicas de la cortesía que son (1973):

- 1) Sea claro.
- 2) Sea cortés.

La primera se refiere al mismo contenido del *principio de cooperación* que es:

- a) Evite la oscuridad de expresión.
- b) Evite la ambigüedad.
- c) Sea breve. (no sea innecesariamente prolijo).
- d) Sea ordenado.

Sin embargo estas reglas suelen ser violadas en la práctica (el caso de expresión indirecta).

Y la segunda regla, contiene los siguientes apartados:

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

Cada una tiene su premisa, es decir, la primera regla está relacionada con la distancia social, la falta de familiaridad y confianza, en este caso, no se debe imponer al interlocutor. Esto requiere que el interlocutor no intente meterse en el asunto del oyente imponiéndole directamente, por eso, el hablante debe pedir permiso al oyente como en el ejemplo:

1) *¿Puedo preguntar cuánto le ha costado este florero, señor Hoving?*

*{May I ask you how much you paid for that vase, Mr. Hoving? (Lakoff 1973: 298)}*

En vez de *dime cuanto te ha costado este florero*, que contiene una imposición bastante alta.

La segunda, se refiere a que, aunque haya equilibrio social entre los interlocutores, sin embargo, por la falta de familiaridad y confianza, el interlocutor debe ofrecer opciones. Es decir, le da la oportunidad de rechazar. En muchas ocasiones es igual que la primera, pero en otras no. Por ejemplo, el caso de sugerir que el hablante no esté muy involucrado en su enunciado, entonces, añade un matiz de ambigüedad.

2) *Nixon es de tipo conservador.*

*{Nixon is sort of conservative. (Lakoff 1973: 300)}*

En este caso el verdadero concepto del hablante sería *Nixon is arch-conservative*, expresa como lo anterior para evitar un posible disentimiento. Intenta expresar su aserción, pero al mismo tiempo no quiere imponer.

Una cosa importante es que, la primera y la segunda pueden utilizarse al mismo tiempo.

La tercera, por último, se refiere a los interlocutores íntimos y cercanos. Y su objetivo es, que el interlocutor se sienta bien colocándole en una situación agradable, mostrar interés por sus asuntos etc.

3) *¿Cómo nos encontramos hoy? (ejemplo tomado en «Introducción a la pragmática» Escandell Vidal, 169.)*

Este es el caso entre relación médico-paciente; con el plural de primera persona, se implica al mismo tiempo a sí mismo expresando sus ideas y mostrando interés por el estado de su paciente, dándole el “*feel good*”.

## 1.2. El principio de cortesía de Leech

Partiendo igualmente de la teoría de Grice y Leech (1983), complementó su teoría con principios de cortesía desarrollándola de manera más completa.

Hay dos tipos de cortesía, la primera, *la cortesía relativa* que depende decisivamente de las posiciones sociales de los interlocutores (contexto, situación etc.). La otra, *la cortesía absoluta*, se refiere a ciertos actos de habla (1983, 83): “*Algunas ilocuciones (por ejemplo, las órdenes) son inherentemente descorteses, y otras (por ejemplo, los ofrecimientos) son inherentemente corteses.*”

La cortesía absoluta, se evalúa según el coste y el beneficio en la realización de la acción para el destinatario o para el emisor. Cuanto mayor es el coste para el destinatario, la acción resulta más descortés. Y si es al revés es más cortés, es decir, cuanto mayor es el coste para el emisor, el beneficio es mayor para el destinatario, y resulta cortés.

Y según este principio, Leech hizo una clasificación general en cuatro categorías:

- a) Acciones que apoyan la cortesía, que suponen un beneficio para el destinatario y un coste para el emisor. De esta manera, mantienen o mejoran la relación entre los interlocutores. Son acciones de tipo:

*agradecer, felicitar, saludar, ofrecer, invitar...*

- b) Acciones prácticamente indiferentes a la cortesía, en las que no hay

desequilibrio claro entre coste y beneficio para los interlocutores. Por este motivo, el empleo de la cortesía relativa apoya la relación social, los casos son de:

*afirmar, informar, anunciar...*

- c) Acciones que entran en conflicto con la cortesía, implican algún coste para el destinatario. Si quiere mantener o mejorar la relación con su interlocutor, necesita compensar la descortesía mediante otras fórmulas corteses. Los casos son:

*preguntar, pedir, ordenar...*

- d) Acciones dirigidas frontalmente contra el mantenimiento de la relación entre los interlocutores. En este caso, la cortesía relativa no está exclusiva, los tipos son:

*amenazar, acusar, maldecir...*

Hay dos tipos de cortesía que funcionan sobre estas cuatro, la cortesía positiva y la negativa (Leech, 1983, 84). “*La cortesía negativa consiste en minimizar la descortesía de las ilocuciones descorteses, y la positiva, en maximizar la cortesía de las corteses.*”

La cortesía negativa es importante para mantener las buenas relaciones, es primaria; mientras, la positiva resulta secundaria, ya que los actos corteses mismos sirven para las buenas relaciones.

El principio por otro lado, contiene unas máximas.

- 1) Máxima de tacto, suponga que usted es el autorizado, y su interlocutor es quien debe autorizar.
- 2) Máxima de aprobación, minimice su propio beneficio, maximice el beneficio de su interlocutor.
- 3) Máxima de aprobación, minimice el desprecio hacia el otro, maximice el aprecio de su interlocutor.
- 4) Máxima de modestia, minimice el aprecio hacia sí mismo, maximice el aprecio hacia el otro.
- 5) Máxima de acuerdo, minimice el desacuerdo con el otro, maximice el acuerdo.
- 6) Máxima de simpatía, minimice la antipatía, maximice la simpatía.

Podemos notar que cada una tiene doble faceta, la negativa y la positiva. Las máximas funcionan en diferentes situaciones, la de tacto funciona en las peticiones, la de generosidad, aprobación, y modestia son generales, las de acuerdo y simpatía funcionan en los actos de tipo asertivo.

### **1.2.1. Máximas conversacionales de Grice y el principio de cortesía de Leech**

Para la comunicación verbal, hace falta diferenciar las normas conversacionales globales y específicas ya que, en la comunicación, las máximas conversacionales suelen ser violadas. Pues, el principio de cortesía de Leech (1983) es una parte complementaria de las normas generales de Grice (1975).

Anteriormente, ya hemos hecho un resumen breve de la teoría de Leech. Sin embargo,

todavía no hemos visto qué relación tiene con las máximas conversacionales de Grice, teoría de la que se deriva la anterior. Para más claridad de la corteza, hace falta tenerlo en cuenta.

El principio de cooperación postulado por Grice, abarca la norma global de la conversación, las máximas correspondientes representan las normas específicas, que son: *la máxima de cantidad, la máxima de calidad*<sup>1</sup>, *la máxima de relación* y *la máxima de modo*.<sup>2</sup>

*La máxima de calidad:* se relaciona con la sinceridad: intenta que su contribución sea verdadera.

- 1) No diga lo que crea que es falso.
- 2) No diga lo que no puedes probar adecuadamente.

*La máxima de cantidad:* atañe a la información requerida por el objetivo del intercambio verbal.

*La máxima de relación:* diga cosas relevantes.

*La máxima de modo:* lo más importante es evitar expresiones oscuras o ambiguas, que sea clave.

Grice, por otro lado, indica que estas máximas pueden ser violadas ocasionalmente según *las implicaturas conversacionales*.

Por ejemplo, *la máxima de calidad* será violada por la corteza, ya que amenaza la imagen positiva del interlocutor, es el caso de *mentira piadosa* (denominación de Henk Haverkate). En la práctica, muchas veces, no podemos emitir todas las informaciones sinceras, dado que

---

<sup>1</sup> La traducción es diferente según diferentes autores, también hay versión de *calidad*.

<sup>2</sup> Lo mismo que la de arriba, hay autor que denomina como modalidad.

contiene opiniones desfavorables al interlocutor. Veamos un ejemplo.

A. *Todos echaremos de menos a Guillermo y Ágata, ¿no?*

B. *Bueno, todos echaremos de menos a Guillermo.*

(Leech, 1983, 80)

Evidentemente, no todos echan de menos a *Guillermo y Ágata* como lo dice A, sin embargo para no emitir el desacuerdo evidentemente, ha elegido la expresión de arriba protegiendo su imagen positiva.

Vamos a ver otro, ejemplo: el de Leech (1983, 96).

A. *¿Dónde está mi bombonera?*

B. *Los niños estuvieron en tu habitación esta mañana.*

Aquí la implicatura de B viola *la máxima de relación*, la información relevante debe de ser *los niños pueden haberla cogido*. El hablante intenta no afirmar directamente un posible acto de los niños, no acusarles de manera directa, de esta manera deja una impresión cortés al interlocutor A.

Las máximas están orientadas primariamente hacia el contenido proposicional, como en el ejemplo anterior; según *la máxima de calidad*, la expresión B es falsa, no es sincera. *La máxima de calidad* radica en la verdad o falsedad de la proposición emitida; *la de relación*, estimula al interlocutor a hacer contribuciones relevantes que se adapten de modo racional al contexto lingüístico. En cuanto a *la máxima de cantidad* y *la de modo*, la primera regula la extensión de las locuciones intercambiadas; la segunda, procura que el interlocutor construya

su mensaje de forma que pueda ser interpretado inequívocamente.

Esto muestra que las máximas conversacionales no abarcan el componente social de la interacción verbal. La cortesía entra en juego cuando el hablante incumple las máximas, pero no sirve de parámetro para definir las (Henk Haverkate, 1994, 47).

Leech (1983), establece el principio de cortesía según el principio de cooperación de Grice considerando la vertiente social, según hemos visto arriba.

Ya hemos dicho que la conversación abarca varios aspectos, en los cuales, la cortesía juega un papel fundamental en la violación de las máximas conversacionales. En la conversación funcionan ambas de las dos teorías, sin embargo, en la interacción específica, entran en vigor las máximas de cortesía que todavía necesitan más investigación.

### **1.3. El modelo de Brown y Levinson**

Esta teoría, es la más avanzada hasta el momento. Según el modelo de Brown y Levinson (1987), hay dos factores principales para explicar el comportamiento comunicativo:

1) *Racionalidad*: cada individuo posee un modo de razonamiento que se puede definir con precisión, y que le conduce de los fines que persigue a los medios necesarios para intentar conseguir dichos fines. Está ligada al principio de cooperación.

2) *Imagen (face)*: cada individuo tiene y reclama para sí una cierta imagen pública que quiere conservar. Está ligada a la cortesía.

El concepto de imagen derivado de Goffman (1967), es fundamental para su teoría. La imagen social se puede salvaguardar, perder o mantener. Es algo tan vulnerable que todos tratan de protegerlo. Es invisible pero entra en vigor realmente en la práctica. Dicha imagen

tiene dos aspectos:

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

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

Esto es un estado psicológico común, es algo universal, para investigar ciertos aspectos de pragmática hay que tenerlo en cuenta.

Después de clarificar los conceptos básicos, viene el funcionamiento de la cortesía. Que es, el nivel de cortesía debe emplearse según tres factores:

- 1) *Poder relativo (P)* del destinatario con respecto al emisor.
- 2) *Distancia social (D)*, que influye el grado de familiaridad y contacto entre los interlocutores.
- 3) *Grado de imposición (G)* de un determinado acto con respecto a la imagen pública.

El riesgo potencial que contiene la acción que *amenaza la imagen pública (AAIP)* se calcula como lo siguiente:

$$\text{Riesgo (AAIP)} \times = (D + P + G) \times$$

Este mide la amenaza potencial de la imagen, cuando se realizan los actos de habla. Esto se convirtió en la base principal para aplicar ciertas estrategias correspondientes.

### 1.3.1. La diferencia de los conceptos de la imagen en chino y en español

En China “*face*”, según sus connotaciones sociales y morales se manifiestan en *mianzi* 面子 y *lian* 脸. La primera corresponde a la reputación o prestigio, el deseo de lograr el reconocimiento público, liberarse de las imposiciones ajenas. Es diferente de la imagen negativa. La segunda tiene más que ver con la dimensión social comparando con la imagen positiva, Mao indica una noción distinta, que se denomina *relative face orientation construct*:

[...] *face is a public image that every individual member wishes to claim for him or herself, and it suggests that such an image embodies an underlying direction that either emulates an ideal social identity or aspires toward an ideal individual autonomy.*

(Mao 1994: 484)

La imagen negativa da más importancia a la independencia individual. En China la imagen pública habla más de reputación o prestigio para lograr el reconocimiento público, y la imagen negativa se parece a la noción de *lian*, pero sus normas éticas no se incluyen en la positiva.

*Ejemplo 1: Hoy es mi cumpleaños, celebro una fiesta en mi casa, el señor alcalde o alguien que tiene mucha fama o de alta escala social viene para felicitar me. En este caso se puede decir que he logrado el face. Y la gente en este caso dirá*

“*ni ke zhen you mian zi 你可真有面子!*” (¿quémian zi tienes!)

*Ejemplo 2: He hecho algo mal, que tampoco corresponde a la norma ética como insultar o pegar a los ancianos en un lugar público, pues este hecho es perder el face. Este criterio no corresponde a la noción de la imagen positiva. Pues, la reacción de la gente será*

“*zhen diu lian!*” (lit. ¡qu é p érdida de lian!)

En espa ñol equivaldr áa *qu é verg üenza*.

Seg ún Jia Yuxin (贾玉新) en la comunicaci ón, la gente usa diferentes estrategias comunicativas de acuerdo con la imagen y estatus de su interlocutor desde su propio punto de vista y tambi én en funci ón del deseo de salvaguardar su propia imagen.

Ya hemos visto que la noci ón de la imagen social de las dos culturas es diferente, pero en cierto grado, en la comunicaci ón, la gente comparte el mismo estado psicol ógico que es el deseo de salvaguardarla.

Otra cosa que debemos tener en cuenta es que en la cortes ía en chino cl ástico, el empleo de lenguaje es de manera asim étrica, es decir, la denigraci ón de uno mismo y la elevaci ón del otro. Este fen ómeno se define como *zi qian* (自谦) y *ta zun* (他尊), que se puede expresar como *auto-humillaci ón* y *respeto al otro* respectivamente. Esto no s ólo se presenta en la sociedad cl ástica de China, sino tambi én en otros pa íses de Asia (porque recibieron la influencia del chino y la cultura china). Este es el caso del coreano y el japon és. *El principio de deferencia* tambi én se ve en la edad media del mundo occidental, aunque ahora ya no es as í seg ún Thomas Wolsey (2000:39).

*“To be humble to superiors is duty; to equals is courtesies; to inferiors, is nobleness; and to all, safety.”*

En chino actual, este principio est á funcionando todav ía. (Lo veremos detenidamente m ás adelante) Por eso, podemos decir que, este principio tambi én forma parte del concepto de la imagen, ya que sirve para proteger la misma, sin embargo en espa ñol no existe.

### 1.3.2. La racionalidad: justificación del acto de habla y la valoración del balance coste-beneficio

A la *imagen* postulada por Brown y Levinson, le da la validez universal, aunque su interpretación es diferente en cada cultura como en el caso de China.

En la interacción verbal, cada individuo cuida de su propia imagen de la de su interlocutor. Esto les requiere aplicar una estrategia de cortesía para conseguir un determinado objetivo. Gracias a la *racionalidad*, cada individuo posee un modo de razonamiento que se puede definir con precisión, y que le conduce de los fines que persigue a los medios necesarios para intentar conseguir dichos fines (Brown y Levinson, 1987).

*La racionalidad* inherente a la cortesía verbal, presenta dos modos distintos:

1. Por medio de la justificación del acto de habla.
2. Por medio de la valoración del balance coste-beneficio.

En cuanto al primer caso, veamos un ejemplo.

*a. Está oscura la habitación.*

La exhortación, sin duda, por su carácter, amenaza la imagen de interlocutor, la justificación exhortativa es un acto de cortesía como el ejemplo anterior.

El ejemplo puede ser una aserción, pero también sirve para pedir al interlocutor que encienda la luz sin contener ningún sentido aparente como acto exhortativo. De esta manera, crea una distancia inferencial entre aserción explícita y exhortación implícita, ya que la gente es capaz de juzgar el acto por *la racionalidad*.

Otro tipo de racionalidad es *la valoración del balance coste-beneficio*. Esta idea, claramente, no se refiere al concepto económico, este parámetro ya ha sido postulado en la teoría de cortesía de Leech. Se trata de la energía verbal, que es el coste verbal aplicado por el interlocutor en cierto acto de habla. El hablante suele escoger la estrategia de cortesía que con menor coste verbal alcanzando su objeto.

La cortesía no es propia de determinadas clases de oraciones, no se puede medir sin tener en cuenta la situación concreta.

*.. no sentence is inherently polite or impolite. We often take expressions to be impolite, but it is not the expressions but the conditions under which they are used that determines the judgement of politeness.*

(Fraser y Nolen, 1981, 96)

*[...ninguna oración es inherentemente cortés o descortés. Muchas veces ciertas expresiones nos parecen descorteses, pero no son las expresiones sino las circunstancias en las que se emplean las que determinan la calificación de cortesía.]*

El uso del imperativo, por ejemplo, no resulta siempre descortés. La expresión *¡párese!*, si se usa en una situación en la que, se le acerca un coche al interlocutor, esta expresión del hablante es cortés. En tal situación exhortativa requiere que las exhortaciones se emitan con mínimo de energía verbal o muchas veces, sólo con un gesto por la urgencia. Para medir la amenaza de la imagen, Brown y Levinson han postulado cómo medir la amenaza de la imagen pública que ya hemos visto anteriormente.

En la consideración de la cortesía, según este esquema, se puede sugerir lo siguiente.

1. La cortesía aumenta en la medida en que es mayor la distancia entre el hablante y el

oyente.

2. La cortesía aumenta en la medida en que es mayor el poder del oyente sobre el oyente.
3. La cortesía aumenta en la medida en que es mayor el grado de imposición.

Si el peso de la imposición es muy reducido, por ejemplo, si el hablante tienen el poder sobre el oyente, la exhortación es rutinaria, no es necesario aplicar una estrategia de cortesía especial, si es al revés el hablante debe aplicarla. (Henk Haverkate, 1994, 40)

*¿Le importar á examinarme esta tesina?*

Es una expresión cortés dirigida a un profesor o sea a un tutor, es una expresión convencional que ha considerado el estado del oyente. Existe un balance entre el coste verbal aplicado por el hablante y la energía de la petición. Si en vez de decir *examíname la tesina*, decimos *¿Le importar á examinarme esta tesina?* tendremos en cuenta la distancia, la imposición y el poder, buscando el equilibrio entre el coste verbal y la energía exhortativa.

El último ejemplo de Brown y Levinson (1987, 93).

*I'm terribly sorry to bother you with a thing like this and in normal circumstances I couldn't dream of it since I know you're very busy but I'm simply unable to do it myself.*

*[Siento terriblemente tener que molestarle con una cosa como ésta y, en circunstancias normales, no se me habría ocurrido pedirselo, porque sé que está muy ocupado, pero me es materialmente imposible hacerlo yo mismo.]*

Aquí el coste verbal es bastante alto, ya que ha aplicado una gran cantidad de energía verbal para la exhortación. En este caso la imposición será muy alta, sea por la distancia o

por el poder. Para complementarla, el hablante ha aplicado más coste verbal buscando el equilibrio. Podemos ver que la gente busca el balance coste-beneficio en la interacción verbal considerando sus imágenes.

Para terminar, vale la pena citar lo siguiente resumiendo el contenido general.

*Discourse politeness is a cost of parameter of a general principle of rationality, regulating all intentional activities, when applied to speech acts*

(Kasher, 1986, 112)

*[La cortesía del discurso es un parámetro de coste de un principio general de racionalidad que regula toda actividad intencional relativa a los actos de habla.]*

Igual que los dos autores anteriores, este autor también le asigna un sentido muy importante a la racionalidad, podemos decir que ella constituye la base de la cortesía en general.

## Capítulo 2. La cortesía y las fórmulas de tratamiento.

En el capítulo anterior, hemos visto las teorías sobre la cortesía. Ahora veamos qué tienen que ver la cortesía y las fórmulas de tratamiento.

Según el modelo de Brown y Levinson, en la comunicación, el estado psicológico, dicho de otra manera, salvaguardar y proteger la imagen influyen en el acto de habla. Por este motivo, la gente utiliza diferentes estrategias en la conversación, sobre esto ya nos ha quedado claro. ¿Pues, el empleo de las fórmulas de tratamiento también jugará un papel importante en la interacción verbal? Antes de tratar de esto, veamos un ejemplo.

*Situación 1: en un banquete, el dueño ha presentado a los invitados al público, y ellos empiezan a saludarse. Uno de ellos dice:*

*A: ¡Mucho gusto señor alcalde!*

*Y el alcalde contesta:*

*B: ¡Mucho gusto señor profesor!*

*Situación 2: después de unos años, los dos ya son muy buenos amigos, en otro banquete ellos empiezan a saludarse:*

*A: ¡Hola Javier, cuánto tiempo sin verte!*

*B: ¡Hola Pepe! ¿Qué tal estás?*

Son saludos muy comunes, pero si prestamos atención, podemos ver que en el primero, ambos han utilizado los títulos de profesiones como fórmulas de tratamiento. En el primer

encuentro, es razonable tratar lograr el respeto del otro, en este caso, según el modelo de Brown y Levinson, el empleo de *señor alcalde* y *señor profesor* sin duda alguna, ha protegido la imagen positiva de los interlocutores. Si los interlocutores se trataran directamente mediante sus nombres, el saludo resultaría incómodo. Pero cuando los dos ya son muy buenos amigos como en el segundo caso, emplear sus nombres como fórmulas de tratamiento es normal y también es para proteger la imagen porque expresa la intimidad y el aprecio.

¿Por qué emplear los nombres en el primer caso es incómodo y en el segundo no? Claramente, cómo usar las fórmulas de tratamiento según el contenido y los factores sociales ya ha entrado en vigor en la comunicación verbal. Cuando algo se relaciona con la comunicación, sin duda alguna, la expresión de cortesía se convierte en estrategias comunicacionales, y por lo tanto, no podemos ignorar el uso de las fórmulas de tratamiento.

Ya hemos visto la relación entre la cortesía y las fórmulas de tratamiento, y además, también hemos notado que su empleo no es tan fácil. Pues, cuáles son los factores más importantes es nuestro tema principal en esta parte.

## **2.1. Uso de las fórmulas de tratamiento**

En los casos anteriores, el estado psicológico influye en el uso de las fórmulas de tratamiento, y por otro lado, la comunicación es un acto social, tiene mucho que ver con la misma faceta sociocultural. Por eso, podemos decir que debemos considerar bien tanto el factor psicológico como social.

La investigación de Brown y Levinson (1960), revela que el poder y la solidaridad determinan la distancia social y psicológica, y esto resulta relevante para su uso. Según este resultado, hay dos tipos del uso de las fórmulas de tratamiento que son: *el uso en base al poder* y *en base a la solidaridad* respectivamente. Cada tipo requiere diferentes estrategias. En lo siguiente vamos a ver uno a uno.

### 2.1.1. Relaciones en base al poder

Este tipo de relaciones son comunes en las organizaciones empresariales y políticas. Por la superioridad del poder, las relaciones suelen ser asimétricas, se puede decir también que, son de manera jerárquica. En este caso “la gente inferior” (según el poder) suele utilizar las fórmulas de tratamiento honoríficas, sin embargo “la gente superior” emplean fórmulas de menos cortesía. Este carácter presenta más en los idiomas asiáticos, como en chino, japonés y coreano.

Veamos un ejemplo:

*Situación (caso del chino): un empleado quiere invitar al gerente a tomar un café le dice:*

A: 李经理, 您看起来很累, 如果不介意, 我请您喝杯咖啡。 *Li jing li, nin kan qi lai hen lei, ru guo bu jie yi, wo qing nin he bei ka fei.*

*Gerente Li (apellido), veo que usted está muy cansado, si no le importa, le invito a tomar un café*

B: 好的, 谢谢你, 小王! *Hao de, xie xie ni, xiao Wang!* (*xiao-pequeño; Wang-apellido; es un tratamiento común en chino, el xiao se adjunta con el apellido formando una nueva fórmula de tratamiento cariñosa, esto es parecido al diminutivo del español.*)

*¡Vale, muchas gracias a ti, xiao Wang!*

Podemos ver que, cuando A invita al B ha utilizado el título de profesión como fórmula de tratamiento, este hecho ha protegido la imagen del interlocutor, por eso resulta muy cortés. Sin embargo B ha empleado un tratamiento bastante común sin atender especialmente la cortesía.

En chino, “el interlocutor inferior” siempre trata de expresar la cortesía mediante las fórmulas de tratamiento honoríficas. Sin embargo, en español es diferente. Cuando el interlocutor trata al otro de *usted* o *señor* por la distancia del poder, el otro tratará de igual manera a su interlocutor. Y por lo tanto el caso en español será

A: *Señor, veo que usted está muy cansado, si no le importa, le invito a tomar un café*

B: *¡Vale, muchas gracias a usted!*

Aunque en chino, las relaciones suelen ser jerárquicas por el poder, en español, ambos interlocutores han empleado fórmulas de cortesía considerando la distancia entre los dos. Claro, el B puede utilizar el *tú* en el último caso, sin embargo normalmente, las relaciones de este tipo no presentan un carácter tan jerárquico como en chino.

### **2.1.2. Relaciones en base a la solidaridad**

En este caso, el estado psicológico y el nivel de intimidad son fundamentales. Para clarificar este tema, el uso de *tú* y *usted* será un ejemplo ilustrativo en ambos idiomas que hemos visto un poco en la introducción.

En español, un superior (sea por poder, edad o por otros factores) puede tratar a un inferior de *usted* como en el caso anterior, pero es por la falta de intimidad o por la distancia social. Cuando entre “un inferior” y “un superior” ya existe cierta intimidad, y solidaridad, la gente suele emplear el *tú*. Por eso hay un fenómeno muy interesante en español, cuando la gente asiática trata de *usted* a una persona de cierta superioridad (por la edad especialmente), los españoles suelen contestar: *por favor trátame de tú, no estoy tan mayor!* Incluso, un estudiante de unos veinte años puede tratar de *tú* o directamente mediante su nombre a una señora de unos setenta años. Por eso, las relaciones en este caso son simétricas.

En chino, en el antiguo régimen, “los inferiores” siempre tratan a “los superiores” mediante las fórmulas de tratamiento honoríficas. Hoy en día, aunque las relaciones de este tipo todavía presentan un carácter jerárquico, han cambiado mucho. Los estudiantes aunque al principio, tratan a los profesores del equivalente a *usted*, después, cuando haya conseguido bastante intimidad, pueden tratarles del equivalente a *tú*. Pero hace falta considerar muchos factores, si tu interlocutor es un catedrático de mucha fama, mucho éxito y ya está bastante mayor, es decir, cuando la distancia social es muy mayor, aunque ya existe intimidad entre ellos, la gente no suele tratar de *tú* en este caso.

Además, en chino, “un inferior” no trata a un superior directamente mediante su nombre, sin embargo, un estudiante por ejemplo, puede tratar a su profesor mediante *apellido/ nombre + profesor*. Por eso las fórmulas de tratamiento todavía funcionan para expresar la cortesía en este caso, aunque el estudiante ya puede tratar al profesor de *tú*. Podemos decir que, el pronombre y las fórmulas honoríficas son dos cosas: aunque el uso de *tú* expresa la solidaridad, marca la relación simétrica, el empleo de título de profesión expresa el respeto, marca un carácter jerárquico.

Parece que en español, el uso de las fórmulas de tratamiento no es tan complicado, cuando entre los hablantes ya existe la intimidad, emplean las fórmulas de tratamiento de solidaridad; en chino, por el principio de cortesía (deferencia), aunque ya existe la intimidad, la gente todavía tiene que buscar un equilibrio considerando tanto el poder como la intimidad.

Podemos concluir que, en las relaciones en base a la solidaridad, los interlocutores no necesitan prestar tanta atención a la expresión de la cortesía en español, ya que son simétricas. Sin embargo, en chino, la gente tiene que evaluar varios factores.

## **2.2. Diferentes tipos de tratamiento**

Hemos clarificado que las fórmulas de tratamiento juegan un papel muy importante en la

expresión de la cortesía, su empleo es distinto en relaciones y ocasiones diferentes. Por este motivo, conocer bien las mismas fórmulas es necesario. Ahora veamos sus tipos más importantes.

Los títulos forman una parte muy importante de las fórmulas de tratamiento honoríficas. En este caso, los fundamentales son los que se refieren a títulos profesionales: *catedrático, presidente, gerente, doctor...* y los títulos genéricos.

En chino, la gente suele utilizar *apellido + título de profesión* por la cortesía y respeto. En español, la gente suele emplear *señor/ señora + apellido* como fórmulas de tratamiento o solamente trata mediante *señor/ señora/ señorita*, el uso de los títulos de profesiones no es tan común como en chino.

Otro tipo es el de términos de parentesco: *madre/ padre, tío/ tía, abuelo/ abuela, hermano/ hermana...*

Aparentemente, este tipo de fórmulas son prioritariamente para las relaciones de parentesco. Pero en algunas ocasiones, también se sirven para tratar a otros. Este fenómeno es más común en chino, los menores tratan a los mayores de *hermano/ hermana*, los jóvenes a los mayores de *tío/ tía, abuelo/ abuela etc.* aunque sin relaciones de parentesco. De esta manera, transmiten la intimidad y la solidaridad.

También hay fórmulas de tipo sustantivo y adjetivo, como los nombres y sobrenombres. Por ejemplo, en chino, la gente puede tratar a una chica que tiene la boca grande de 姚大嘴 *Yao da zui* (Yao-apellido, da zui- boca grande). Lo mismo sucede en el ámbito rural en español, en el que puede haber sobrenombres personales o incluso familiares como *Juan el chato, los chatos etc.*

Podemos ver que las características descriptivas también sirven para las fórmulas de

tratamiento. Lo interesante es que, a través de los sobrenombres puestos por la gente, podemos tener en cuenta informaciones sobre los otros.

Hemos visto que cada tipo de fórmulas de tratamiento tiene diferentes sentidos. Podemos decir que ellas funcionan como puerta de comunicación, sea cortés o no.

### Capítulo 3. Actos de habla corteses

En cuanto a la noción de actos de habla corteses, veamos lo siguiente:

*[...] Positive politeness is found pre-eminently in the commissive and expressive classes.*

(Leech, 1983, 107)

*{[...] la cortesía positiva se halla sobre todo en las clases comisiva y expresiva.}*

Como ya se puso de relieve, dentro de la categoría de actos de habla incluye dos clases, que son la comisiva y la expresiva. Sin embargo, en este capítulo sólo hablaremos de actos expresivos.

#### 3.1. Actos expresivos

Antes de entrar en el tema principal, vale la pena analizar una oración como la siguiente.

*Te doy las gracias más sinceras. (El oyente le ha ayudado a superar ciertas dificultades.)*

Puesto que *las gracias* son un concepto abstracto, no se pueden *dar*, es decir, no se puede manejar realmente, pero se revela un estado psicológico del hablante, debido a que en algunas situaciones el oyente ha realizado algún hecho en beneficio del hablante. En este caso *agradecer* es tanto ritual como cortés.

*El objeto ilocutivo de los actos de habla expresivos puede definirse como la expresión de un estado psicológico del hablante, causado por un cambio, que atañe al interlocutor o a él personalmente*

(«La cortesía verbal», Henk Haverkate, 80.)

Además de *agradecer*, dentro de este tipo de expresión, hay otros ejemplos paradigmáticos como *felicitar*, *dar el pésame*...

La realización de este tipo de habla por un lado, es una cortesía convencional, dado que en sus situaciones el oyente juega un papel positivo o pasivo, como en el ejemplo anterior. Y también es acto de habla reactivo ante un cambio en situaciones relacionadas con el interlocutor. En casos como el del ejemplo anterior, si el beneficiario no reacciona ante esta situación será considerado como un comportamiento descortés.

En suma, los actos de *agradecer*, *felicitar*, y *dar el pésame* son cortesés por su carácter ilocutivo, sirven para apoyar la imagen positiva del interlocutor.

A continuación, veremos unas clases de este tipo de acto de habla que son: *el saludo*, *el cumplido*, *el agradecimiento* y *la disculpa*.

### **3.2. El saludo**

El saludo pertenece a la categoría anterior sin duda alguna por las siguientes razones.

A) *El saludo se considera como un acto expresivo universal; esto es, no se conocen culturas en las que no esté integrado en el componente verbal de la interacción social.*

B) *Su realización formal está basada en fórmulas rutinarias, en su mayor parte fosilizados.*

C) *El acto de saludar no sirve para transmitir información proposicional<sup>3</sup>*

---

<sup>3</sup> *Greet* is to be treated as an expressive verb, even though it lacks the typical syntactic indicators of that category (Leech, 1983,209)

[*Saludar* debe calificarse como verbo expresivo aunque carece de la estructura sintáctica típica de esa categoría.]

(Henk Haverkate, 1994, 80.)

Ya hemos visto en lo anterior que los actos de habla expresivos tienen funciones interactivas, pues *el saludo* es lo mismo. Según el autor Henk Haverkate se pueden especificarse como los siguientes:

- A) El saludo sirve para abrir el canal comunicativo, es decir, funciona como señal para llamar la atención del interlocutor, incitándole a participar en un intercambio verbal;
- B) El saludo puede contribuir a evitar que se produzca una tensión social, provocada cuando dos personas se encuentran en una situación comunicativa potencial sin cruzar palabra, en ese caso, el saludo es el acto de habla que se presta, por excelencia, a introducir la comunicación fáctica;
- C) El saludo sirve para establecer o confirmar una determinada relación interaccional, tal como se define por factores como posición social, grado de intimidad y afecto.

Dentro del saludo existen tres vertientes.

- a) Significado léxico.
- b) Dimensión temporal.
- c) Distancia social.

En cuanto a la primera, *significado léxico*, comparando con las expresiones de dos o tres palabras, *qué tal*, *cómo te va*, las expresiones de solo una palabra como *hola*, *adiós*, que sólo se pueden servir para saludar.

Otra manera es usar fórmulas que preguntan literalmente sobre la vida personal del interlocutor, como su salud o bienestar, por ejemplo: *cómo estás*.

Algo muy interesante es que en chino, la gente suele saludar con fórmulas como tal: *你吃了吗?* / *¿has comido?* En el mundo occidental esto sería mal visto, el oyente podría pensar: *¿eso qué te importa?* considerando que esto es invasión de la privacidad, de esta manera resultaría ser una amenaza de la imagen positiva. Sin embargo en China la gente suele usar este tipo de fórmulas como saludo cariñoso. En la época pasada, cuando la gente sufría la pobreza, comer bien era un deseo, por eso cuando se lo pregunta el hablante muestra interés por el bienestar del interlocutor. Veamos un ejemplo.

*En España: A y B se encontraron por la calle. A saluda como lo siguiente:*

*A: ¡Hola! ¿Qué tal estás?*

*Si es en China, A puede decir: ¿has almorzado ya?*

Los saludos pueden ser léxicamente vacíos y carecer de significados, los saludos como *你吃了吗?* / *¿has comido?* en realidad no le importa nada al hablante, pero mediante esto emite la cortesía como lo anterior.

En segundo lugar, respecto a *la dimensión temporal*, se manifiesta en los ejemplos siguientes: *buenos días, buenas tardes, buenas noches* y lo mismo ocurre en chino, las fórmulas correspondientes son: *shang wu hao* 上午好, *xia wu hao* 下午好, *wan shang hao* 晚上好. Es decir, cada momento tiene su propio saludo casi fijo por su carencia de expresión.

Por último, *la distancia social*. Este criterio revela dos maneras distintas: el contacto entre personas desconocidas, y la distancia jerárquica basada en el poder o sea el cargo.

El español no cuenta con un sistema de expresiones honoríficas abundantes, por este motivo lingüístico no se nota tanto la distancia jerárquica. Sin embargo en chino, manejar bien la “*distancia social*” a través de la selección de expresiones honoríficas es algo fundamental. Aquí cabe mencionar dos ejemplos ilustrativos.

*Situación: un estudiante recién graduado ha sido admitido como empleado en una empresa. En el primer día, cuando se encuentra con su jefe le saluda de la siguiente manera:*

*¡Buenos días señor, mucho gusto! (España)*

*¡Buenos días director/gerente Zhang, mucho gusto! (China)*

En España, las fórmulas de tratamiento son bastante monótonas generalmente. En chino, no obstante, tanto por su abundancia de expresiones honoríficas como por el concepto jerárquico, en los saludos, las fórmulas son muy importantes para la cortesía. En los ejemplos, aunque en español también se puede saludar con *señor + cargo*, la gente suele omitirlo. En chino, ya nos hemos visto que con *cargo + apellido*, se nota *la distancia social*. El ejemplo nos implica que el “yo”, un nuevo empleado pertenece a la “categoría baja”; y usted, “mi” jefe posee una autoridad superior. Sobre esto, lo mismo ocurre en japonés y en coreano.

### **3.3. El cumplido.**

Antes de empezar, vamos a definir el cumplido. Según Henk Haverkate el objetivo ilocutivo del cumplido se deriva de un deseo social general de crear o mantener un ambiente de amabilidad.

El cumplido sin duda alguna, se usa con el fin de expresar solidaridad y aprecio que atribuyen a la colaboración conversacional.

*Ah, veo que te has cortado el pelo. Estás muy guapa así. A propósito, ¿tienes tiempo para cuidar del bebé esta noche?*

(Ejemplo de Henk Haverkate, 1994, 88)

Vemos que en el ejemplo distinguimos dos partes: *el cumplido* que le da una sensación de mucho aprecio al oyente por un lado; y *la petición*, por otro. Debido al efecto perlocutivo, le será difícil negarla al oyente. En esto está la llamada estrategia de balance coste-beneficio. Aquí el cumplido consiste en atenuar la fuerza de la petición por su carácter amenazador de la imagen emitida. Podemos concluir que el cumplido es una estrategia bastante eficaz para la cortesía.

Aparte de este tipo de aprecio directo, hay otro que sólo lo indica sin calificarlo, tal como:

*¡Te has cortado el pelo!, ¡Te has comprado un vestido nuevo!, ¡Mira, un collar nuevo!*

Las expresiones como tal, aunque son cumplidos, no cumplen el papel de mitigación del acto de habla por parte del hablante, ya que esas oraciones mismas no llevan ningún efecto negativo.

Lo mismo ocurre en la felicitación, según Fraser:

*I can, for example, congratulate you directly by saying «That was just great», or «I am very pleased with the result of your efforts», or «I could not have done better myself». Each of these is indirect, but none counts as mitigation, since congratulations involve no unwelcome effects.*

(Fraser, 1980, 346)

*[Puedo felicitarte indirectamente diciendo, por ejemplo, «Muy bien hecho» o «Me gusta mucho lo que has*

*conseguido》 o 《 Yo mismo no habr ́a podido hacerlo mejor》 . Cada una de estas locuciones es indirecta, pero ninguna cuenta con mitigadora, puesto que las felicitaciones no acarrear efectos desfavorables.]*

Desde este punto de vista, la felicitaci3n tambi3n expresa la cortes ́a positiva como el cumplido. Sin embargo, a trav3s de los ejemplos, seg ́n Henk Haverkate, podemos notar que el cumplido supone la participaci3n activa del interlocutor en la situaci3n descrita; mientras la felicitaci3n se refiere a situaciones, en cuya realizaci3n el interlocutor ha participado activamente o pasivamente.

Hasta aqu ́ ser ́a similar en chino, pero cabe mencionar otro tipo de cumplidos que es:

*Por tu buena figura, te queda bien cualquier vestido, no como a m ́*

*(Implicatura: Tienes buena figura, por eso te queda bien cualquier vestido, pero yo, como yo no la tengo, no me queda bien cualquier.)*

Este cumplido consiste en denigrarse a s ́ mismo elevando la “excelencia” del otro. Esto no s3lo ocurre en el cumplido tambi3n en el tratamiento. Tambi3n tiene efecto de intensificar el aprecio de su interlocutor reforzando la solidaridad y amabilidad. Pero como hemos visto, no hay funci3n mitigadora porque este tipo de expresi3n no conlleva factor negativo, claro, la parte de denigraci3n no se toma como descortes ́a sino una estrategia para apoyar el mismo efecto positivo. Comparando con *Tienes buena figura, por eso te queda bien cualquier vestido*, el efecto ilocutivo de lo anterior es m ́s fuerte.

En espa3ol, no suele usarse este tipo de cumplidos, aunque en chino es bastante com ́n.

### **3.4. El agradecimiento**

Antes de hablar de este tema, veamos lo siguiente.

A: *¡muchas gracias!*

B: *¡de nada!*

Excepto el agradecimiento, no podemos saber más informaciones según este diálogo, sin embargo, una cosa es cierta, que es: seguramente B ha ayudado a A en algo, o ha hecho algo en beneficio de A.

La realización del agradecimiento tiene su “premisa”, es decir, se hace por un acto anterior que ha dejado alguna influencia positiva sobre el interlocutor. Por eso se puede decir que es una estrategia para el balance coste-beneficio, sirve para compensar el coste del oyente en beneficio del hablante estableciendo una relación equilibrada. Es un acto cortés y ritual.

Tanto en chino como en español se dan gracias por parte del “beneficiado” debido a algún hecho en su beneficio, lo que ya ha quedado bastante claro según lo anterior.

Pero, por la diferencia social o sea cultural, las maneras de expresar el agradecimiento son distintas según las ocasiones.

*As regards apologies and thanks, it seems to be a reasonable assumption that they exist as generic speech acts in every speech community. I would even go so far as to venture the hypothesis that every language provides a stock of conventionalized means for fulfilling these functions.*

(Coulmas, 1981, 81)

*[En lo que se refiere a la disculpa y al agradecimiento, es razonable suponer que existen como actos de habla genéricos en cada comunidad lingüística. Me atrevo incluso a formular la hipótesis de que cada lengua dispone de un conjunto de medios convencionales para desempeñar esas funciones.]*

Ahora veremos un ejemplo que corresponde a esta hipótesis.

*Situación: la tía de A invitó a cenar a la familia de A, hizo una cena bastante exquisita que le costó mucho tiempo prepararla. Cuando llega la hora de salir, la familia de A dice:*

*Hemos cenado muy bien, ya sentimos que se haya molestado tanto.*

En este caso, la disculpa se convierte en agradecimiento perdiendo su sentido original, también es una manera de mostrar sinceridad porque el dueño sí que se ha “sacrificado” mucho (el trabajo, el tiempo empleado, el dinero por ejemplo.). El hablante menciona el “hecho anterior” reforzando el efecto ilocutivo del agradecimiento. Este tipo de agradecimiento también existe en japonés y en coreano.

### **3.5. La disculpa**

Al igual que el agradecimiento, la disculpa también necesita su “premisa”, que es, algún hecho del hablante ha violado cierta norma social, por lo menos así lo cree él. En este caso no existe un equilibrio entre los interlocutores, se trata del balance desequilibrado. Porque este acto consiste en reforzar o atribuir la imagen positiva del oyente, al mismo tiempo, amenaza la propia. Veamos un ejemplo.

*Situación: en un autobús, A ha pisado al B, y al darse cuenta de esto, A dice en seguida a B:*

*Lo siento mucho, no te vi.*

*Y B contestar á: no importa.*

En este caso, el efecto perlocutivo es emitir el perdón, y que sea aceptado por el oyente. Si

un interlocutor no realiza el acto de disculpa, se considerará descortés. Porque la disculpa también es algo ritual.

Según Goffman (1971, 113), la disculpa contiene varios elementos: la expresión de arrepentimiento, dolor o empatía, la expresión o implicación de que el hablante no ha realizado algún hecho según las normas sociales de la comunidad correspondiente.

## Capítulo 4. Actos de habla no corteses

Los actos de habla no corteses, son distintos del saludo, el cumplido, el agradecimiento o la disculpa, su objetivo ilocutivo no es en beneficio del interlocutor. Dentro de esta categoría se incluyen los actos asertivos y los exhortativos.

### 4.1. La aserción

Según la definición de Henk Haverkate, las frases de tipo asertivo pretenden convencer al oyente de que la proposición expresada por el hablante corresponde a un estado de cosas reales. Por eso la cortesía asertiva consiste en atenuar el contenido proposicional o la fuerza ilocutiva de la aserción por el “disentimiento” de los interlocutores que amenaza la imagen positiva. Para mitigar la fuerza ilocutiva, hay distintas estrategias.

*A lo mejor, me acuerdo, el examen será el día 7.*

*Estoy de acuerdo, pero el examen será el día 7.*

*Me dijeron que el examen será el día 7.*

*( El oyente cree que el examen será en otro día. )*

Estas tres frases corresponden a distintas estrategias de cortesía que son expresar la aserción divergente con incertidumbre, con conformidad parcial y desde el punto de vista impersonal. Todas han conseguido su efecto mitigador. Estas estrategias también se suelen utilizar en chino.

En el uso de la mitigación asertiva, hay dos maneras: *la modificación semántica* y *la modificación pragmática de la proposición*; esta última categoría incluye dos subcategorías

que son: *locuciones performativas atenuadas y manipulaciones del valor veritativo*.<sup>4</sup>

#### 4.1.1. Modificación semántica de la proposición

Se refiere a la estructura informativa de la aserción, su manifestación principal es la oración concesiva. Desde el punto de vista interactivo, la relación concesiva consiste especialmente en evitar discrepancias innecesarias y en aparentar que la contradicción es lo más moderada posible. (Klein, 1980, 161)

Las oraciones concesivas tienen dos partes que son *la información concesiva* y *la información causal*. La última sirve para motivar una aserción y la primera, para evitar posibles discrepancias entre los interlocutores.

En español, hay modo indicativo y modo subjuntivo que pueden expresar la relación concesiva. Por ejemplo (ejemplos de Henk Haverkate, 1994, 119):

a. *Aunque juegan bien, no van a ganar.*

b. *Aunque jueguen bien, no van a ganar*

Según Henk Haverkate, en los ejemplos, la oración concesiva expresa un posible contraargumento respecto a la aserción formulada. Comparando con *juegan bien pero no van a ganar*, resulta más cortés, ya que la información concesiva proporciona el efecto de romper un patrón de expectativa

En chino, no existe el segundo tipo de oración puesto que en su gramática no existe cambio morfosintáctico, la oración concesiva se expresa a través de estructuras como *虽然...但是, 即使/ 纵使...* (*sui ran...dan shi, ji shi/ zong shi*)

---

<sup>4</sup> Según la clasificación de Henk Haverkate, «La cortesía verbal», 117.  
40 / 90

虽然你读得快，但你也不能这么快读完这本书。

(*Sui ran ni du de kuai, dan ni ye bu neng zhe me kuai du wan zhe ben shu.*)

*Fast as you read, can not finish the book so soon.*

*Aunque lees rápido, no puedes acabar este libro tan pronto.*

En este caso, la estructura *sui ran...dan shi* equivale a *as* en inglés, y al *aunque* en español.

即使/ 纵使他很穷，她还是爱他。

(*ji shi ta hen qiong, ta hai shi ai ta.*)

*Even if/ even though he is poor, she loves him.*

*Aunque él es pobre, le ama.*

Aquí *ji shi/ zong shi* funciona igual que *even if/ even though* en inglés, comparando con el español, la relación concesiva se manifiesta a través de los vocabularios de funciones concesivas en chino y en inglés. En este caso el español carece de vocabularios ya que existen dos maneras sintácticas que pueden expresar bien la oración concesiva. El español usa la modificación de indicativo y subjuntivo para este tipo de oraciones. En chino, sin embargo hay vocabularios relativamente abundantes (además de los de arriba hay otros más) para la relación concesiva.

Pero una cosa es cierta, en cuanto a la estrategia, la oración concesiva sirve para la función mitigadora que evita posibles discrepancias o sea para suavizar la fuerza persuasiva.

#### 4.1.2. Modificación pragmática de la proposición

Ya hemos señalado que la modificación semántica afecta a la estructura conceptual de la proposición, sin embargo la pragmática, se da en un extraproposicional, y no añade información auténtica al contenido de la aserción. (Henk Haberkate, 1994, 120.)

La modificación pragmática se manifiesta en dos categorías: *locuciones performativas atenuadas* y *manipulaciones del valor veritativo*.

##### 4.1.2.1. Locuciones performativas atenuadas

Antes de entrar en este tema, vale la pena entender qué significa *locuciones performativas*.

Según Austin, al emitir los enunciados realizativos o performativos, el hablante no sólo intenta emitir informaciones o describir una acción, sino que la está realizando, por ejemplo: *te invito a cenar/ le pido disculpas...* tales enunciados en realidad, implican una acción, no sólo una descripción. Dicho de otra manera, los enunciados realizativos expresan la ejecución de ciertos tipos de actos convencionales o ritualizados.

Una vez clarificados los enunciados performativos, vamos a ver qué son *las locuciones performativas atenuadas*.

La locución viene del inglés *hedged performative*, fue utilizado por Fraser (1975) para oraciones como:

*Tengo que aconsejarte que no le digas nada sobre lo ocurrido, quiero invitarle a participar en el banquete y puedo darle permiso para pagar el importe en tres plazos.*

Por palabras de carácter deóntico *tengo que*, volitivo *quiero* y hipotético *puedo*, este tipo de

oraciones tiene un carácter pseudoperformativo que mitiga efectivamente la fuerza de los predicados performativos *aconsejar*, *invitar* y *dar permiso*.<sup>5</sup> Es decir, tienen un verbo ilocutivo atenuado por modificación volitiva o hipotética y de esta manera combina bien con el contenido proposicional atenuando la fuerza ilocutiva en general.

*Verbo ilocutivo atenuado (función mitigadora) + locución performativa (función proposicional) = contenido proposicional atenuado.*

Para mejor comprensión, he aquí otro ejemplo ilustrativo.

*Podríamos decirte que tu plan no funciona en este caso.*

Esta aserción sin duda alguna, amenaza evidentemente la imagen positiva del interlocutor, pero a través de la expresión *podríamos*, la emite de manera pseudoasertiva focalizando en *nosotros*, no en *yo*, así atenúa la fuerza ilocutiva y refuerza la función persuasiva.

En chino también se puede emplear esta estrategia, pero la diferencia es que se manifiesta en el empleo de los vocabularios variados de función atenuadora como *poder/可以* de tipo hipotético, ya que no existen diversos tiempos para distintas oraciones estratégicas.

#### **4.1.2.2. Manipulaciones del valor veritativo**

Esto se manifiesta de manera diferente en estrategias léxicas y de éticas.<sup>6</sup>

##### **4.1.2.2.1. Estrategias léxicas**

Según el análisis semántico, los predicados están compuestos fundamentalmente por tres

---

<sup>5</sup> Más detalles, véanse «La corteja verbal», 120.

<sup>6</sup> Clasificación de Henk Haverkate «La corteja verbal», 122.

clases: *predicados epistemológicos*, *predicados doxásticos* y *los dubitativos*.

*Los epistemológicos* expresan que el sujeto es consciente o está enterado de que lo descrito por la subordinada corresponde a la realidad factual, el ejemplo sería de tipo *saber*.

*Los doxásticos* expresan que el sujeto tiene buenos motivos para considerar que lo descrito por la subordinada corresponde a la realidad factual, el ejemplo sería de tipo *creer*.

*Los dubitativos* expresan que el sujeto tiene buenos motivos para considerar que lo descrito por la subordinada puede no corresponder a la realidad factual, el ejemplo sería de tipo *dudar*.<sup>7</sup>

Veamos unos ejemplos.

a) *Sé que su hijo no es capaz de acabar este trabajo.*

我知道您的儿子没有能力完成这份工作。

*Wo zhi dao nin de er zi mei you neng li wan cheng zhe fen gong zuo.*

b) *Creo que su hijo no es capaz de acabar este trabajo.*

我认为您的儿子没有能力完成这份工作。

*Wo ren wei nin de er zi mei you neng li wan cheng zhe fen gong zuo.*

c) *Dudo si su hijo es capaz de acabar este trabajo.*

---

<sup>7</sup> Resumen de Henk Haverkate 《La corteja verbal》, 123.

我怀疑您的儿子是否有能力完成这份工作。

*Wo huai yi nin de er zi shi fou you neng li wan cheng zhe fen gong zuo.*

Vamos a ver uno a uno: la expresión *a*, en vez de mitigar la fuerza de aserción, la refuerza con el *saber*, su información se ve más fidedigna, tiene una fuerza persuasiva bastante fuerte. En la segunda expresión, el empleo de *creer* produce efectos atenuados para la misma aserción implicando *según mi opinión su hijo no es capaz de acabar este trabajo, a lo mejor tú no lo crees pero por lo menos lo creo yo*. De esta manera no se mete en el territorio del interlocutor protegiendo su imagen positiva. En el último, en vez de decirlo como aserción, mejor dicho, es una consulta al oyente, espera que le dé una propuesta relativamente confiable.

Podemos llegar a la conclusión de que diferentes clases de predicados emiten diferentes sensaciones de fuerza.

Como hemos visto, este principio también funciona en chino, además he dicho antes, debido a su gramática se da en distintas oraciones estratégicas, por eso los distintos tipos de predicados juegan un papel muy importante en este caso. Aunque en español se puede decir *Sé que su hijo no será capaz de acabar este trabajo*, en chino no existe esta función de *ser* *ú* mitigando todavía más la fuerza.

#### **4.1.2.2.2. Estrategias de éticas. La coordenada de persona del centro de ético y la de tiempo del centro de ético**

Esta estrategia contiene dos subcategorías que son: *la coordenada de persona del centro de ético y la de tiempo del centro de ético*.

En cuanto a la primera subcategoría, se manifiesta de distintas formas, en español se

emplea la pasiva sin agente explícito y también referencian personales distintas de la segunda persona: *el pronombre se, la segunda persona del singular del verbo y la primera persona del plural del verbo*. Veamos los ejemplos siguientes.

a) *Esta teoría no ha sido bien explicada.*

*这个理论阐述的不好。 Zhe ge li lun chan shu de bu hao.*

b) *Se puede/podrá decir que su teoría no corresponde a la realidad.*

*可以说他的理论不符合实际。 Ke yi shuo ta de li lun bu fu he shi ji.*

c) *Debemos/deberíamos estudiar a tope para el próximo examen.*

*我们应该为下一次的考试尽全力学习。 Wo men ying gai wei xia yi ci de kao shi jin quan li xue xi.*

En el primer ejemplo se utiliza una construcción pasiva sin agente especificado protegiendo la imagen positiva del oyente para fines atenuadores. En el segundo, el *se* tiene un carácter pseudorreflexivo que deja de imponer su opinión al oyente por el carácter no específico. En el ejemplo de la primera persona del plural del verbo, también tiene el fin mitigador de un enfrentamiento del interlocutor fingiendo que *somos de la misma opinión*. Así diferentes empleos tienen diferentes efectos.

Ahora viene la segunda, *la de tiempo del centro de ético*. En los actos asertivos, la manipulación de esta estrategia se efectúa primariamente mediante el empleo del condicional. Castronovo hizo un resumen sobre su carácter.

*Es evidente, pues, que la forma en -rú tiene una historia muy extraña, ya que ha sido caracterizada como*

una forma de indicativo de subjuntivo, de condicional y de potencial

(Castronovo, 1989, 393)

Veamos lo siguiente:

*Debes/ deber ús estudiar a tope para el próximo examen.*

你应该为下次的考试尽全力学习。 *Ni ying gai wei xia yi ci de kao shi jin quan li xue xi.*

En el tercero, enfoca directamente el papel del oyente con la segunda persona del singular del verbo, es como *según mi experiencia ante esta situación debes estudiar mucho*, toma su experiencia personal como punto de referencia implícita para advertir que esto es un acuerdo de la mayoría.

Sin embargo, en la gramática del chino no existe esta peculiaridad. La oración *deber ús estudiar a tope para el próximo examen* atenúa más la fuerza que tiene el *debes*, en chino no existe tal función.

#### **4.2. La exhortación**

Según la definición de imagen negativa de Brown y Levinson, el acto de habla exhortativo amenaza la imagen negativa del interlocutor, porque tiene un objeto ilocutivo. Cuando el hablante emite cierta exhortación pretende influir en el oyente para que esta acción se lleve a cabo, sin embargo la imagen negativa expresa que el interlocutor no se mete en su territorio o sea, no impide su “acción libre”.

#### 4.2.1. La exhortación directa

En esta categoría, cabe mencionar la oración imperativa. Normalmente comparando con la exhortación indirecta, suele considerarse como acto de habla no cortés. Sin embargo esto varía según la situación.

Por ejemplo, la expresión *cierra la puerta*, si se transmite en situaciones como *un estudiante manda al otro en una aula* resulta no cortés. En cambio si en situaciones: *la chica A quiere compartir informaciones muy íntimas con B, cuando entra B, le manda que cierre la puerta*, en este caso, pues, es cortés.

Otro ejemplo entre camarero y cliente, el empleo de imperativo también resulta cortés como *párganos dos pizzas*.

Para los imperativos que tienen carácter no cortés, veamos unos ejemplos:

a) *Apaga la luz, ¿quieres?* / *¡Venga, apaga la luz!*

b) *Suétame, por favor.* / *¡Suétame, imbécil!*

c) *Oye, Juan, escúchame.* / *¡Escúchame! ¿ya?*

Las primeras oraciones resultan evidentemente corteses comparando con las siguientes. Las primeras emplearon palabras *¿quieres?*, *por favor* para atenuar la fuerza. Sin embargo las siguientes utilizaron palabras relativamente fuertes, los elementos añadidos salen dos tipos de expresiones bastante diferentes.

Aparte del imperativo, hay otro tipo de actos que también pertenece a la categoría, llamada *exhortación directa*; ejemplos: *¿puedes cerrar la puerta?* *¿quieres pasarme la sal?*

Según Henk Haverkate, estas exhortaciones interrogativas, se definen como directas porque contienen una especificación completa de la acción pedida, así como una referencia explícita al oyente

La diferencia entre los dos es que, este tipo de oraciones expresan no solo un objeto ilocutivo sino dos: un explícito mediante la interrogación, y otro implícito que es un ruego.

Según Henk Haverkate, las oraciones anteriores son inherentes a la realización del acto exhortativo. El ejemplo *¿puedes cerrar la puerta?*, expresa la condición previa de *habilidad*, y pregunta al oyente si es capaz de realizar el acto pedido. El ejemplo *¿quieres pasarme la sal?* manifiesta la condición previa de *disponibilidad*, atañe a la presuposición del hablante, de que está dispuesto a efectuar el acto pedido.

Su cortesía se expresa en dos factores: en primer lugar, el hablante ofrece al oyente la oportunidad de responder sólo a la pregunta, una respuesta negativa no significa rechazar el ruego, porque lo rechazado es una condición previa de la exhortación; en segundo lugar, el hablante muestra la empatía a su interlocutor. En el primer ejemplo, le pregunta sobre sus condiciones físicas, y en el segundo sobre su estado mental.

Recordamos que las expresiones imperativas tienen variantes como: *Apaga la luz, ¿quieres?* / *¿puedes?* en vez de *¡apaga la luz!*, de esta manera pregunta por *la habilidad* y *disponibilidad*.

En fin, el carácter empático de preguntar por *la habilidad*, la condición física y *la disponibilidad*, la condición mental, es una estrategia de cortesía negativa.

#### **4.2.2. La exhortación indirecta**

La exhortación indirecta contiene otros tipos de condiciones previas que no están

orientadas al oyente, sino al objeto del acto exhortado. Es la condición de *obviedad* y *razonabilidad*.

La llamada condición previa de *obviedad* viene de la traducción literal en inglés *obviousness*, se manifiesta en las oraciones interrogativas, su objeto ilocutivo explícito es verificar si la situación deseada se da o no. El ejemplo *¿está apagada la luz?*

Imaginamos que el hablante está a la puerta esperando al oyente para salir juntos, y cuando sale el oyente, le pregunta si está apagada la luz. En este caso, si la respuesta es negativa, esta oración activa un acto de habla exhortativo indirecto, si no, resultará como una pregunta de afirmación.

Su estrategia de cortesía afecta a la realidad, formula una pregunta sobre una posible situación, evitando de esta manera meterse en el territorio del oyente, pues también emite la cortesía negativa. La focalización de esta estrategia no está en el interlocutor sino en la pregunta formulada, así la fuerza ilocutiva se mitiga efectivamente.

Ahora pasamos al otro carácter que es *la razonabilidad*.

Cada hablante es capaz de averiguar por qué realizamos cierta acción. Aquí está la clave de esta estrategia. Veamos un ejemplo:

*Es raro que haga frío tan tremendo en esta habitación.*

Ya sabemos que es lícito cerrar la puerta cuando entra frío, pues, el hablante sólo indica que *hace tanto frío en esta habitación* sin mencionar la exhortación, y según el motivo transitivo por el hablante, el oyente considerará que es razonable cerrar la puerta, y realizará la acción.

El proceso de su realización es, el hablante lanza al oyente una premisa, le deja tiempo para analizarla, para resolver este problema hace falta realizar una acción, como es lógico y razonable, lo realiza.

De esto podemos deducir que la justificación explícita del acto sirve para convencer al oyente. Rescher (1966. 16-17) opina lo siguiente:

*... a command generally has some justification, i.e., the source should be in a position to provide a rational and reasonable answer to the question of why he issued a certain command. A command can thus be «questioned» by its recipient both as regards the authority of its source and his grounds for giving it.*

*[...generalmente, una exhortación tiene cierta justificación, es decir, la fuente debe estar en las condiciones apropiadas para dar una respuesta racional y razonable a la pregunta de por qué emitió una exhortación determinada. Así pues, el receptor de una exhortación puede pedir que se justifique tanto la autoridad de la fuente como sus motivos para hacerla.]*

Otro ejemplo explicativo es: *está oscura esta habitación*, emite una situación real, eso se puede utilizar como exhortación para que *encienda la luz*.

Podemos ver que esta estrategia consiste en hacer una aserción que no tiene ningún sentido exhortativo, pero contiene su carácter de exhortación indirecta. Este acto de habla aparentemente no amenaza la imagen negativa. La distancia inferencial o conceptual entre aserción explícita y exhortación implícita hace que la expresión sea cortés.

Según Henk Haverkate, el ejemplo *está oscura esta habitación*, es una aserción de *contenido específico*, es decir, menciona algo concreto, por eso podemos averiguar fácilmente que *hace falta encender la luz*. Sin embargo las expresiones como *el profesor no ha venido todavía*, son aserciones de *contenido opaco*, porque tenemos que juzgar según la situación concreta, conocimientos propios, ya que esta expresión puede tener varias implicaturas como,

*debemos ir al despacho del profesor para ver si está o sea, hemos esperado tanto, a lo mejor la clase está cancelada y nos vamos.*

La aserción de *contenido específico*, indica una situación que se debe transformar en otra (la acción pedida), sin embargo, la de *contenido opaco* indica que hay otra situación que se puede realizar.

Podemos llegar a la conclusión de que la exhortación indirecta emite la cortés a negativa mediante las condiciones previas de *obviedad* y *razonabilidad*.

#### **4.2.2.1. Estrategias de éticas. La coordenada de persona del centro de ético y la de tiempo del centro de ético**

Hemos hablado de *la coordenada de persona del centro de ético y la de tiempo del centro de ético* en la parte de aserción. En la exhortación indirecta también existe tales estrategias que son bastantes comunes. Primero analizaremos *la coordenada de persona del centro de ético*.

Nos fijamos en unas oraciones antes de mencionar las estrategias.

1) *Quisiera que se abriera la ventana.*

*我希望开窗户。 Wo xi wang kai chuang hu.*

2) *Vamos a acostarnos.*

*我们去睡觉吧。 Wo men qu shui jiao ba.*

3) *¿Hay azúcar?*

有糖吗? *You tang ma?*

El primer ejemplo indica el acto exhortado, pero sin referenciar directamente al oyente. La exhortación se emite a través del pronombre pseudorreflexivo. Es una estrategia de distanciamiento evitando indicar directamente a la persona a la que se le pide, dicho de otra manera, deja de hacer referencias específicas al interlocutor, así transmite la cortesía negativa.

En el segundo, no se centra en la focalización al oyente empleando la primera persona del plural, se da una sensación de solidaridad, y que su opinión está compartida por todos. En este caso será la estrategia pseudoinclusiva, según el centro de ético, el hablante no maneja directamente el territorio del oyente sino amalgama sus territorios emitiendo la cortesía negativa.

En el tercero, a diferencia de los dos anteriores, no menciona el acto pedido, sino que indica su objeto. Por eso esta misma expresión ya carece de menciones de éticas. Según lo que hemos dicho, esta oración manifiesta la condición previa de *obviedad*. Pregunta si la información pedida ya se da, si no, pasa a la segunda base de exhortación. Contiene un distanciamiento relativamente máximo del centro de ético.

La manipulación de *la coordenada de persona del centro de ético* conlleva la función mitigadora de la fuerza ilocutiva, la cortesía se emite según el distanciamiento del centro de ético, es decir, el del territorio del interlocutor o sea, la desfocalización de la identidad del oyente.

En *la coordenada de persona del centro de ético*, ya lo hemos analizado, hay tres maneras de mitigación de ética que son: la pseudorreflexiva, la pseudoinclusiva y la implícita.

Veamos ahora *la coordenada de tiempo del centro de ético*.

En los actos de habla exhortativos, sobre *la coordinada de tiempo del centro de ético*, el condicional es fundamental.

Vale la pena ver unos ejemplos:

A) Ser á bueno que fueras al banco ahora mismo.

最好是你马上去银行。

Zui hao shi ni ma shang jiu qu yin hang.

B) Ser á una soluci3n ideal que t ú te encargaras de eso.

你负责那事将会是一个很好的解决方式。

Ni fu ze na shi jiang hui shi yi ge hen hao de jie jue fang shi.

(ejemplos de Henk Haverkate, 1994, 189.)

Son exhortaciones indirectas, con el empleo de condicional resultan mucho más corteses. Cuando la amenaza de la imagen es bastante mayor, la gente suele utilizar este tipo de estructuras lingüísticas junto con el condicional mitigando todavía más la fuerza ilocutiva.

Las estrategias de éticas de caracteres indirectos funcionan también en chino. Pero igual que en el caso de aserción, el uso condicional no existe en chino, por eso aunque las oraciones traducidas llevan mismos caracteres indirectos como originales, no pueden indicar el empleo del condicional en chino.

## Capítulo 5. Cortes á verbal en chino clásico y actual

### 5.1. Cortes á verbal en chino clásico

Por el desarrollo de la sociedad, la cortes á verbal también se cambia, por eso podemos imaginar que la de la sociedad clásica y la actual ser á bastantes diferentes.

En muchas sociedades clásicas, la cortes á es de manera ritual y deferente. Por ejemplo, en la sociedad medieval inglesa, el principio más básico es reconocer el estatus social del otro y la auto-evaluación (traducción de *self-display*), los cuales, juegan un papel fundamental en la cortes á verbal. De eso Bax (2010, 79) mencionó lo siguiente en su tesis:

*Brown and Levinson have rightly stressed the universality of face-work/politeness. Still, from the angle of cultural and historical variation, modern Western rationality-driven, hearer-oriented politeness appears to be exceptional case. I venture to think that ritual methods exemplified by temporally, geographically, and cultural distinct varieties such as, on the one hand, early modern European epistolary politeness and, on the other, the elaborate 'oriental' polite forms, beautification strategies, and ceremonious routines found throughout the Near, Middle, and Far East are closer to the generic standard approach, i.e. ritual self-display, than are the over time rationalised interaction ritual of the West.*

Efectivamente, aunque en la sociedad actual, el principio de proteger la imagen social es algo común y a nivel universal en cierto grado, en la clásica no ser á lo mismo.

El dictamen de lo anterior fue comprobado en los datos de la cortes á clásica en chino.

La cortes á verbal en chino clásico es de manera deferente, se expresa primariamente mediante fórmulas honoríficas rituales y otras estrategias deferentes. El reconocimiento del estatus social de otros a través del uso de lenguajes deferentes es el principio “estereotipado”. Pues, la auto-evaluación y el reconocimiento social vienen en base al estatus subordinado en

la sociedad, según todo esto, el empleo de lenguaje es distinto. Para entender mejor, vale la pena mencionar algún aspecto social.

*In China the group was always paramount and the individual consequently and often mercilessly subordinated to it. Each individual had to contribute to the general welfare and do nothing to disrupt the order and stability deemed so vital to the functioning of the system on which community life depended. The individual first was subordinated to the family, the basic economic, political, and moral institution in Chinese society. It was the family, not the individual that owned property, paid taxes, and frequently took responsibility for the legal or moral transgressions of one of its members.*

(Grasso, 2004, 12)

Podemos ver que la sociedad presenta un panorama jerárquico, y esta peculiaridad también caracterizó el empleo del lenguaje, ya que reconocer el estatus social del otro y la auto-evaluación son conceptos básicos.

En la familia, incluso, el lenguaje como las fórmulas de tratamiento manifiestan un carácter jerárquico según generaciones, sexos y edades. Los mayores, los padres por ejemplo, tienen más poder que los hijos y los hombres más que las mujeres.

Debido al carácter gramático que no permite cambios morfosintácticos como el japonés y el coreano, la cortesía se manifiesta en el vocabulario amplio observando los principios mencionados anteriormente.

### **5.1.1. Fórmulas de tratamientos honoríficas**

Entre los empleos de vocabularios, los más distinguidos son de las fórmulas de tratamientos honoríficas denigrándose a sí mismo o a las personas íntimas y elevando a otros; sean íntimas o no, todo esto ya hemos visto anteriormente, que es una parte de la cortesía

verbal.

Hay expresiones bastante abundantes por el carácter asimétrico. Veamos algunos ejemplos ilustrativos:

*Xiao ren* 小人 (lit. persona pequeña, indica la despreciable persona.)/ *Gao jun* 高君 (lit. alto señor, distinguido señor.)

*Xiao nü* 小女 (lit. pequeña mujer, hija despreciable.)/ *Qian jin* 千金 (lit. mil oro, hija venerable.)

*Han she* 寒舍 (lit. alojamiento frío, hogar despreciable)/ *Gui fu* 贵府 (lit. palacio precioso, hogar noble.)

Podemos notar que las palabras pueden emparejarse para la denigración y elevación; hay miles de palabras de este tipo. Vamos a ver un ejemplo concreto.

贾珍感谢不尽，只说：待服满后，亲带小犬到府叩谢。（《红楼梦》第三十回）*Jia Zhen gan xie bu jin, zhi shuo: "qin dai xiao quan dao fu kou xie."* (《Hong Lou Meng》, di san shi hui.)

*Jia Zhen was expressing his gratitude endlessly, saying: "Please wait until the time of the mourning is over and (I will) personally bring (my) worthless son to (your) noble dwelling to respectfully say thanks to you" (Hong lou-meng, chapter 20)*

En esta oración, aparece la expresión *xiao quan* que quiere decir *hijo despreciable*, y *fu*, el *hogar noble* con esto denigra a su hijo y eleva a la casa de otro, para elevar sus estatus.

Ya podemos llegar a una conclusión breve de que en las fórmulas de tratamiento, hay

palabras “emparejadas” para la relación asimétrica que es justamente la clave de la cortesía en chino clásico.

### 5.1.2. Otras fórmulas honoríficas

Además de las fórmulas de tratamientos honoríficas, también hay fórmulas de verbos honoríficos del carácter deferente que aparecen en los actos de habla corteses como el agradecimiento y otros más.

Ejemplos:

*kou xie* 叩谢 (lit. agradecer con postración)

*feng ming* 奉命 (lit. ofrecido/a por el orden)

La primera, en realidad significa agradecer de manera muy sincera; esta expresión resulta muy exagerada en español. Sin embargo, en chino clásico tiene un matiz deferente. En la segunda, eleva a la gente quien le da órdenes. En chino, los verbos también presentan carácter deferente en la comunicación cortés.

数行奉布，希即命驾！《雪鸿轩尺牋》

*Shu xing feng bu, xi ji ming jia.* 《*xue hong xuan chi du*》

*(I write these) few lines to respectfully inform (you of this matter, and I) sincerely hope (you will) immediately prepare for travel.* (Cita de Kádár, 2009, 143-4)

Aquí el uso de *feng bu* (lit. offering a declaration respectfully with two hands, that is, respectfully inform somebody about a matter) y *ming jia* (lit. ordering chariot, that is, prepare

*for travel.*) emite la denigración de sí mismo y la elevación del otro respectivamente, si es en chino actual, podemos decir que todo esto ha protegido la imagen del interlocutor.

En cuanto al chino, cabe mencionar el *si zi shu yu* 四字熟语 (*four character expressions*). Un gran número de estas expresiones pueden emitir el sentido honorífico.

*Ding li xiang zhu* 鼎力相助 (*lit. ayudar a alguien con fuerza de Ding. El “ding” es un antiguo recipiente para cocinar.*)

Esta expresión significa ayudar a alguien a tope, para elevarlo debido a que ha ayudado al hablante.

*Duo xie da ren ding li xiang zhu.* 多谢大人鼎力相助。

En esta oración el hablante usa *da ren* (*lit. persona grande, la persona venerable*) recordamos que hemos mencionado *xiao ren*, *la persona despreciable* para denigrarse, pues, aquí con el *da* para elevar al oyente, pero el *da ren* suele referirse a las autoridades de las dinastías, tiene un matiz político, sin embargo tiene el mismo sentido de elevación. Y luego, con el *ding li xiang zhu*, eleva el hecho de la ayuda por parte del oyente. En realidad, esta expresión es muy sencilla, quiere decir *muchas gracias por lo que me ha ayudado*, pero hemos notado que en chino clásico, por la interacción deferente, se usan palabras mucho más “complicadas”, digamos.

### **5.1.3. Conclusión parcial**

Hemos resumido los caracteres de la relación deferente de manera sencilla, podemos decir que en chino clásico, la cortesía verbal consiste en la relación deferente y ritual, y se la emite a través de las fórmulas de diferentes expresivas.

Puesto que en chino no existe cambio morfosintáctico, posee léxico amplio para expresar la relación deferente. Todo eso caracteriza la comunicación asimétrica, o sea, de manera desigual, es muy difícil de decir si el estado psicológico influye o no en la cortesía tanto como la vertiente social (reconocimiento del estatus de sí mismo y de su interlocutor por ejemplo).

## **5.2. Cortesía verbal en chino actual**

Ya hemos sacado la conclusión de que la interacción verbal en chino clásico es jerárquica y desigual. Con el transcurso del tiempo, seguramente ha sufrido unos cambios en la cortesía actual.

Hemos visto que en chino clásico, había palabras honoríficas muy abundantes, sin embargo en chino actual, muchas han caído en desuso y se han añadido otros factores nuevos.

### **5.2.1. Fórmulas de tratamiento**

En el capítulo 2 hemos visto la relación entre las fórmulas de tratamiento y la cortesía, en esta parte lo veremos con más detalles.

#### **5.2.1.1. El uso de *camarada***

Para tener una idea general de la tendencia de la evolución de fórmulas de tratamiento, cabe mencionar el caso de *camarada* (*tong zhi* 同志).

Después de la república, el sistema de fórmulas honoríficas desapareció durante una época, las fórmulas honoríficas fueron sustituidas por este término para expresar la igualdad, solidaridad etc. Se puede decir que la popularidad de su uso está estrechamente relacionada con la política, ya que el antiguo sistema de la interacción es bastante desigual y deferente. Podemos decir que el nuevo régimen político influyó profundamente sobre “la reforma de las 60 / 90

fórmulas”, digamos.

Esta expresión ya había existido antes de CCP (partido comunista de China), pero su uso no era común hasta a los cincuenta del siglo XX. Lee-Weng (2000), hizo una investigación del uso de *camarada*, y vamos a ver un resumen de su resultado.

Su extensión se debió fundamentalmente a dos motivos: en primer lugar, para sustituir las fórmulas entre *propietarios* (老板 *lao ban*, por ejemplo), *empleados*, y otras como *xian sheng* (先生 *señor*), *tai tai* (太太 *dama*), *xiao jie* (小姐 *señorita*) para promover la igualdad, puesto que este tipo de fórmulas tienen un matiz deferente y desigual.

Durante la época entre 1949 y 1965, la gente la usaba para reemplazar a los títulos honoríficos, los títulos para la propiedad ya no se usaban, pero los títulos de profesiones como *lao shi* 老师 (*profesor*), *ju zhang* 局长 (*jefe de agencia*) seguían usándose.

Durante la época de la revolución cultural (1966-1976), su uso era más popular, y poseía un matiz fuerte de *la solidaridad revolucionaria*. Después de este período, desde 1976 hasta a los ochenta del siglo XX, su uso se convirtió en algo formal y en una expresión de distancia que tiene un matiz político.

Visto esto, podemos notar que la lingüística en chino actual está cambiando según la época.

Hemos dicho antes, la cortesía en chino clásico es ritual y deferente, es muy difícil decir si el estado psicológico influye o no. Pero, podemos decir que el término *camarada* se usa para reforzar la imagen positiva de los interlocutores y la solidaridad.

Aunque pretende sustituir a las fórmulas honoríficas, la antigua idea de interacción jerárquica sigue estando en vigor.

Por ejemplo, hay expresiones como *Wang tong zhi* 王同志 (*camarada Wang, es apellido*), *zhu ren tong zhi* 主任同志 (*camarada director*), con componentes añadidos que forman una nueva expresión para referirse a distintas identidades y estatus social.

Después de la reforma económica, su uso ya no era tan popular como en la época anterior.

Podemos ver que con el uso de *camarada*, la gente intenta proteger la imagen positiva y reforzar la igualdad y solidaridad, pero el carácter deferente y ritual del antiguo régimen todavía funciona.

### 5.2.1.2. Títulos profesionales

Un carácter bastante notable es el uso de los títulos de profesiones como fórmulas de tratamiento, su uso se extendió con mucha rapidez a partir de la pos-revolución cultural. Uno de los motivos de su popularidad es la decadencia del uso de *camarada*.

Son títulos como *bu zhang* 部长 (*jefe de departamento*), *zhu ren* 主任 (*jefe, chief*) y muchos más. Y también tienen sus variantes como *Li bu zhang*, se añaden el apellido para distinguir.

Al principio, solo se usaban en los lugares de trabajo, y luego se extendieron por el dominio público como fórmulas de tratamiento. Vamos a ver un ejemplo ilustrativo.

*Situación: Unos invitados una cena solemne, antes de la cena, cada uno debe dirigir unas palabras, cuando le toca a un político, el dueño dice:*

*Xian zai wo men qing Li zhu ren zhi ci* 现在我们请李主任致辞!

*Ahora, invitamos al jefe-Li a dirigir unas palabras!*

En este caso, el título de su profesión ya se convirtió en una fórmula de tratamiento. Este fenómeno no es nada raro en China.

Lo mencionado hasta ahora, acerca de los títulos de tipo político, es válido también para los títulos de tipo económico, los cargos de las empresas, por ejemplo. Los de tal tipo son: *jing li* 经理 (*gerente*), *zong jing li* 总经理 (*gerente general*) etc. Y en la práctica suele juntarse con el apellido como *Wang jing li* 王经理 (*gerente Wang*) para distinguir.

En este tipo de fórmulas de tratamiento, sin duda alguna, destaca “lo distinguido” del interlocutor, y todo esto corresponde a la teoría de Brown y Levinson, es decir, se usa para reforzar la imagen positiva que es: *deseo de ser apreciado por los demás, y de que otros compartan los mismos deseos*.

### 5.2.1.3. Títulos genéricos

Dentro de esta categoría hay *señor/señora*, *señorita/ señorita* y *caballero* etc. Pero veremos particularmente el *señor/ xian sheng* 先生 y *señorita/ xiao jie* 小姐 en esta parte.

Según la referencia de Lee-Wong (2000), antes de 1949, estos términos estaban relacionados con la alta sociedad, la riqueza y el estatus alto. Después de 1949, su uso decayó, sin embargo se utilizaban para llamar a los distinguidos intelectuales o a los de las academias y universidades. Con *la reforma y apertura* (una reforma política por Deng), su uso volvió a resurgir, Lee-Wong resumió que los dos eran equivalentes a “*mr*” y “*miss*” respectivamente.

Según el análisis de Lee, su significado también ha sufrido muchos cambios, perdiendo su función honorífica tradicional, se convirtieron en las fórmulas de tratamiento comunes en la interacción.

El término de *xiao jie*, sin embargo, tiene más cambios semánticos, tiene otro significado

negativo que es *prostituta*, por este motivo la gente lo usa con mucho cuidado.

Además del término *camarada*, todos han adquirido nuevos cambios o reformas semánticas.

#### 5.2.1.4. Términos de parentesco

Los términos como *da ge* 大哥/ hermano mayor, *da jie* 大姐/ hermano menor, *a yi* 阿姨/ *tú* son términos de parentesco para la interacción entre familias, sin embargo este tipo de términos también se utilizan para tratar a los otros según el rango de la edad. Por ejemplo.

*Situación: en un autobús una señorita cedió a un niño su asiento, y la mamá dice al niño pequeño:*

*Dale las gracias a la tú.*

En tales casos, *tú* sólo es una fórmula de tratamiento sin ningún sentido familiar. Y la edad supuesta según la apariencia de la señorita será más o menos igual que la de la madre. Otro caso es que los novios (no están casados) pueden llamar a los padres de sus parejas *tó* o *tú*.

Es decir, se pueden utilizar este tipo de términos para alguien que no sea pariente, pero con evaluación de edad (no podemos llamar a una señora de apariencia de 40 años como *abuela*, sino *tú*), de esta manera emite la familiaridad. Pero imaginemos, si evaluas mal; en el caso de arriba, si la señorita sólo tiene diecisés años, llamarla *tú* no es cortés porque ha amenazado su imagen positiva evidentemente.

Este fenómeno es bastante común, porque la apariencia no siempre corresponde a la edad.

Algo muy interesante es que últimamente, los términos *mei nü* 美女 y *shuai ge* 帅哥 que

significan *guapo* y *guapa* son muy populares como términos de tratamiento. La gente llama a los jóvenes *guapo/ guapa* en general (este fenómeno también existe en España.) Esto sí que es curioso, porque se evita hacer la “evaluación incorrecta” según la apariencia protegiendo la imagen positiva, ya que a nadie le molestará llamarle *guapo*.

### 5.2.2. Otros factores para la cortesía en chino actual

Además de las fórmulas de tratamiento, hay otros factores que también afectan a la cortesía verbal como las expresiones *xie xie* 谢谢 (*gracias*), *qing* 请 (*por favor*); en chino como no hay cambio morfosintáctico, se suelen utilizar unas expresiones para atenuar o sea, no amenazar la imagen.

Por ejemplo, en español, la expresión entre amigos, *¿podrías pasarme la sal?*, resulta cortés con el tiempo condicional, sin embargo para resultar cortés en chino puede decirse *neng ba yan di gei wo ma? xie xie!* 你能把盐递给我吗? 谢谢! o sea, *ma fan ni ba yan di gei wo hao ma?* 麻烦你把盐递给我好吗? (lit. *¿puedes pasarme la sal? ¡gracias!, ¿te es molesto pasarme la sal? respectivamente.*).

En chino, pues, la estrategia destacable es el vocabulario, la expresión como *neng ba yan di gei wo ma?* 能把盐递给我吗? (¿puedes pasarme la sal?) es menos cortés sin ninguna “expresión cortés añadida”, porque lleva un matiz de petición directiva, sin embargo con la expresión con *xie xie* será mucho más cortés, ya que la ha convertido en acto de agradecimiento, es decir sin la “expresión cortés añadida”, el ruego resulta menos cortés en chino por su estructura gramatical sin cambio morfosintáctico, por este motivo, a diferencia del español, la estrategia de la cortesía depende más del vocabulario.

Otro factor importante para la cortesía es conversación a turnos (*turn-talking*).

Por ejemplo en los actos corteses como el saludo entre los de “menos poder” y “los

poderosos”, como estudiantes y profesores, los de “menos poder”, saludan primero, es decir, los estudiantes saludan a los profesores primero y luego los profesores contestan los saludos. Sin embargo, en las situaciones formales como en la de conferencia, reunión etc., la gente dirige palabras a turnos, dicho de otra manera, los del rango más alto hablan primero siguiendo la categoría jerárquica. Este fenómeno también existe en coreano.

Por último, está la *conversación pequeña (small talk)* como estrategia de cortesía.

Ésta en chino es bastante común, e incluso se convirtió en saludos rituales como *ni chi le ma?* 你吃了吗? (¿has comido?) / *ni qu na er?* 你去哪儿? (¿a dónde vas?). Aunque este tipo de expresiones amenazan la imagen del interlocutor, en chino no es así

Vamos a ver un ejemplo.

*Situación: dos estudiantes desconocidos se encuentran en el tren, están sentados juntos, y ya empezaron a conversar durante un rato, los dos son de diferentes ciudades, uno de ellos dice:*

*Wo lai zi Hang Zhou, Hang Zhou hen mei, ni you kong yi ding yao lai wan!* 我来自杭州, 杭州很美, 你有空一定要来玩! {lit. soy de Hang Zhou, Hang Zhou es precioso, si estás libre, tienes que visitarlo. (“wan” es “jugar” literalmente, pero aquí equivale a visitar.)}

En este caso la expresión *tienes que visitarlo* no amenaza la imagen negativa, es como una invitación para mostrar su familiaridad y cortesía. Este tipo de conversación también se usa en situaciones formales.

### 5.2.3. Conclusión parcial

Ya hemos dicho que en chino como no hay cambio morfosintáctico, la cortesía se

expresa a través de palabras de tipo cortés, como el caso de las fórmulas de tratamiento y las expresiones corteses. Comparando con el chino clásico, el chino actual ya no es tan deferente, muchas expresiones han caído en desuso y han obtenido cambios semánticos, y otro tipo de expresiones se han popularizado.

Sin embargo, el fundamento de la cortesía en realidad sigue funcionando, es “el concepto jerárquico” del chino tradicional; en el caso de la conversación a turnos se ve evidentemente este carácter. Dicho de otra manera, las formas de expresar la cortesía han cambiado con el transcurso del tiempo, pero su concepto tradicional no ha cambiado tanto.

## Capítulo 6. Análisis de la novela, 《Vivir》

### 6.1. Introducción

Es una novela china del autor Yu Hua, se trata del siglo XX, cruza varias épocas diferentes, desde la guerra civil hasta la revolución cultural y obtuvo mucho éxito no sólo en China, también fue muy acogida en Europa, y se le otorgó el Premio Grinzane Cavour de Italia. Describe muy bien la peculiaridad lingüística de cada época, lo que justamente contribuye al análisis de cortes á en chino actual del capítulo 5.

Hay una versión en español traducida por Anne Héène Suárez Girard. Gracias a esta versión, en el análisis podemos poner la traducción en español, así no tendremos problema para comprender en ambos idiomas.

El protagonista se llama *Fu Gui*, nació en una familia rica, se casó con *Jia Zhen* que también es hija de una familia rica. El padre de *Fu Gui* es propietario de muchas tierras de su pueblo, tiene muchos arrendatarios. Por el juego, *Fu Gui* perdió todas las tierras de su padre. Así el ganador *Long Er* se convirtió en el nuevo propietario. El padre de *Jia Zhen* se llevó a su hija por este hecho, pero después, la esposa volvió de nuevo a su familia. Más adelante, trata de la vida de la familia de *Fu Gui* siguiendo las diferentes épocas históricas.

Al principio de la novela, trata de la época de la guerra civil. Después de la nueva república, el gobierno aplicó varias reformas económicas, la reforma de tierra por ejemplo. También cuenta la época de la revolución cultural siguiendo la historia de China. Todo esto es muy favorable para analizar las expresiones, dado que cada época tiene su peculiaridad de interacción verbal.

### 6.2. Las fórmulas de tratamiento

En el capítulo anterior, hemos echado un vistazo general a las fórmulas de tratamiento. Los

diferentes tipos, ahora los veremos más en concreto en el análisis de la novela.

En la vida cotidiana, cada cultura y sociedad tiene sus propias fórmulas de tratamiento, dominarlas bien en la comunicación es algo fundamental. Pero esto es mucho más complicado que lo que imaginamos, porque tiene mucho que ver con la cultura, sexo, edad, relación entre los interlocutores, posición social.....

Según Philipsen y Huspek, cuando hablamos con una persona se genera una gran cantidad de opciones centradas en cómo tratarla. Desde punto de vista de acto de habla, su uso varía según el contexto, sociedad, finalidad etc. Por eso las fórmulas de tratamiento son un fenómeno reglamentado, variable y social.

*Personal address is a sociolinguistic subject par excellence. In every language and society, every time one person speaks to another, there is created a host of options centring around whether and how persons will be addressed, named, ... to those who interpret them, are systematic, not random. Such systematicity in language behaviour, whether of use or interpretation, is universal, although what elements comprise the personal address system and what rules govern its deployment, vary across contexts. And such variation in structure is, according to the extant empirical literature, correlated with social ends and social contexts of language use. From this view, personal address is a systematic, variable, and social phenomenon, and these features of it make it a sociolinguistic variable, and social phenomenon, and these features of it make it a sociolinguistic variable of fundamental importance.*

(Philipsen and Huspek 1985: 94)

Cuando hablamos de nuestra finalidad, no sólo es lograr que la gente nos entienda, sino también busca establecer relaciones entre sí hablamos más que “hablamos”, ya que las fórmulas de tratamiento son la “puerta” de comunicación.

Además de la vertiente de comunicación, también hace falta prestarle atención desde el

punto de vista de cortesía verbal, desde una perspectiva más específica.

En el capítulo anterior, ya hemos visto que la cortesía en chino suele expresarse mediante las fórmulas de tratamiento ya que en él no hay cambio morfosintáctico. Podemos decir que las fórmulas de tratamiento es una estrategia de cortesía fundamental.

Después de quedar clara su importancia, veamos el panorama general de las fórmulas de tratamiento de esta novela.

### Fórmulas de tratamiento entre los familiares.

	Padre	Madre	Suegro	Esposa	Hijo/ Hija	Yerno
<b>Fu Gui</b> 福贵	Padre 爹 (die)	Madre 娘 (niang)	Suegro 岳父 (yue fu) Venerable	Jia Zhen 家珍	Nombres	Er Xi 二喜
	Fu Gui 福贵	Fu Gui 福贵	Pariente 祖宗 (zu zong)	Fu Gui 福贵	Padre 爹 (die)	Padre 爹 (die)

*Anotación: aquí (excepto el tratamiento de parentesco, son nombres.*

### Fórmulas de tratamiento entre los otros.

→ ↓	<b>Chang Gen</b> 长根	<b>Long Er</b> 龙二	<b>Arrendatarios</b>	<b>Gente del pueblo</b>
<b>Fu Gui</b>	Chang Gen 长根 Joven amo 少爷 (shao ye)	Long Er 龙二 Joven amo 少爷	Joven amo 少爷	Joven amo 少爷

*Anotación: Chang Gen es el sirviente de la familia de Fu Gui. Long Er es el amigo de juego del protagonista.*

Este es el panorama general de la fórmula de tratamiento<sup>8</sup>. En cuanto a las fórmulas entre los familiares, la gente de “baja categoría” trata a la de la alta mediante términos de parentesco como *padre, madre* etc., y la gente de “la categoría alta” trata a la de la baja mediante sus nombres.

Una cosa nos llama la atención, el suegro de *Fu Gui* le llama a *Fu Gui* “venerable pariente”, en la novela original, sin embargo, le llama *zu zong* 祖宗, significa “antepasado”. Hoy en día, el uso de *zu zong* 祖宗 no es común, es fórmula de tratamiento que pertenece al sistema antiguo. Como la autora lo tradujo según el significado correspondiente al contexto, el “venerable en español también resulta muy raro y arcaico, además casi no se usa como tratamiento.

Según el modelo del sistema deferente de la cortesía, el suegro pertenece a la “categoría alta”, quien debe ser respetado por su yerno, y debe tratarle mediante su nombre. Pero, por el mal carácter pécero de *Fu Gui*, y la propiedad de su padre que le ha otorgado un estatus social

<sup>8</sup> Antes de la ruina de la familia de *Fu Gui* por el juego.  
71 / 90

relativamente alto, el suegro tiene cierto miedo, incluso odio por él, ni quiere verlo con frecuencia. Según el tratamiento de “venerable pariente”, de manera muy exagerada podemos notar la ironía.

Vamos a ver el diálogo correspondiente de los dos.

*Fu Gui* se acerca llevado a cuestas por una prostituta, cuando llega al lado del suegro dice:

*Mi señor suegro, vuestro yerno os desea los buenos días. (Yue fu da ren, nv xu gei ni qing ge zao an. 岳父大人，女婿给你情个早安。)*

El suegro se quedó pasmado, y con los labios temblando dice:

*Venerable pariente, márchese. (zu zong ni kuai zou ba. 祖宗你快走吧。)*

Esta conversación es exagerada, y tiene un matiz de ironía, el protagonista sabe que el suegro tiene mucho miedo por él, le saluda a propósito burlándose, y el suegro, no quiere hablar más con *Fu Gui*, que manda se vaya en seguida.

Podemos ver que en este caso, el tratamiento juega un papel muy interesante, los dos exageran las fórmulas de tratamiento, el suegro le dio un significado peyorativo como el empleo de *usted* de un profesor a un alumno en chino. *Fu Gui* trató al suegro de *dar ren* (lit. *persona grande, la persona venerable*) que hemos visto antes, la autora lo tradujo a *mi señor*, que también resulta muy raro y exagerado, ya que en español no se usa entre los parientes. Podemos decir que cuando la gente de “categoría alta” utiliza el tratamiento bastante exagerado puede expresar ironía o un sentido negativo.

Veamos el tratamiento entre los otros personajes. La gente le trata a *Fu Gui* de *joven amo*, y *Fu Gui* le trata mediante sus nombres, de lo que se deduce su estatus; también tiene un

matiz deferente.

Después, debido al juego de *Fu Gui*, la familia perdió toda su propiedad, y esto causó la ruina de la familia. Sin duda alguna, este hecho cambió el estatus social de *Fu Gui*. Veamos el cambio de las fórmulas de tratamiento.

### Cambio de las fórmulas de tratamiento.

↓	Long Er 龙二	Suegro
Fu Gui 福贵	Fu Gui 福贵	Animal 畜生 (chu sheng)

*Long Er*, el amigo del juego se convirtió en el propietario de las tierras de la familia de *Fu Gui*, su estatus social se cambió, y la familia de *Fu Gui*, sin embargo, por la pérdida de las propiedades se convirtió en clase humilde.

*Long Er*, antes le llamaba *joven amo* a *Fu Gui*, después de la ruina, le trata con su nombre. Respecto al suegro, en este momento ya no le tiene miedo y respeto como joven propietario, sino odio. Le trata con el insulto, *chu sheng* 畜生/ *animal* refiriéndose a su mal carácter.

Podemos ver que, la propiedad influye sobre el tratamiento ya que ella atribuye el estatus social a la gente.

Después de ver las fórmulas de tratamiento entre las clases populares, vamos a ver las fórmulas para la gente con cargos políticos.

## Fórmulas de tratamiento a la gente de cargo político.

→	Comandante 同志 (tong zhi)	Jefe de equipo 队长 (dui zhang)	Jefe de distrito 县长 (xian zhang)	Los guardias rojos 红卫兵 (hong wei bing)
<b>Los pueblos</b>	Comandante {El comandante del partido nacionalista (guo min dang), en contra del partido comunista, durante el periodo de la guerra civil. 1945-1949}	Jefe de equipo	Jefe de distrito Liu (apellido)	Camarada general (El tratamiento de jefe de equipo a una guardia roja. Durante de la época de la revolución cultural. 1966-1976)

Ya hemos visto que las clases humildes tratan a las autoridades directamente mediante los títulos de cargos. Para distinguir añaden el apellido como en el caso del jefe de distrito. Esto coincide con el análisis de la cortesía en chino actual.

En cuanto al caso último, la autora lo tradujo según el significado del contenido, el tratamiento original es *hong wei bing xiao jiang tong zhi* 红卫兵小将同志, la traducción literal sería *guardia roja- joven-camarada (joven camarada guardia roja)*, en aquella época los guardias rojos tenían bastantes derechos. La gente les tiene mucho miedo. El jefe de equipo también tiene miedo, le trata de esta manera exagerada expresando el respeto que supone cierto grado de soborno.

Una cosa que debemos mencionar es la traducción de *tú* y *usted*. En la novela original no hay ninguna aparición del equivalente a *usted*, la gente se trata de *tú* siempre. En el caso

anterior, la expresión: *venerable pariente, márchese*. (zu zong ni kuai zou ba. 祖宗你快走吧。); en realidad la original es *márchate*, la autora pasó el *tú* al *usted*, esto es por la diferencia entre el chino y el español, en chino aunque el suegro ha tratado al yerno de *venerable pariente* que expresa el mayor respeto, se puede utilizar luego el *tú* refiriendo al mismo yerno; sin embargo, en español, cuando el pronombre no coincide con la fórmula de tratamiento anterior, resulta raro e incluso incorrecto gramaticalmente, imaginemos las expresiones como: *señor presidente, el ministro te está esperando*.

### 6.2.1. Conclusión parcial

Hasta aquí hemos visto el panorama general de las fórmulas de tratamiento.

En la parte anterior, hemos visto que después de la república, algunos términos desiguales fueron eliminados para reforzar la igualdad y solidaridad.

Pues en la novela también podemos notar este fenómeno, antes de la ruina, la gente le llamaba a *Fu Gui* como *joven amo*, este término aparece con bastante frecuencia, después de la república, este tratamiento cae en desuso en la novela (después de la república, hubo unas reformas, se confiscaron las propiedades de los propietarios por ejemplo, en este sentido ya no existe el llamado propietario o joven amo prácticamente.).

La gente llana trata a los autoridades mediante sus títulos de cargos, eso se puede interpretar como para proteger la imagen positiva según el análisis anterior.

Aparecen unos ejemplos interesantes como la exageración de las fórmulas de tratamiento con sentido peyorativo y utiliza el insulto como tratamiento, el caso entre *Fu Gui* y su yerno por ejemplo, y otro es el del tratamiento de la joven guardia roja. La utilización de diferentes fórmulas de tratamiento expresa diferentes sentidos y movimientos psicológicos, lo cual puede ser una estrategia conversacional.

### 6.3. Análisis de actos de habla de la novela

En esta parte analizaremos unos ejemplos del acto de habla exhortativo y el acto de habla asertivo de la expresión original de la novela consultando la versión traducida.

#### 6.3.1. Exhortación

La mayoría de las exhortaciones que aparecen en la novela son de forma directa. Vamos a analizar unos ejemplos que no son tan simples.

##### *Caso 1. Exhortación de tipo de acto de habla comisivo.*

Entre *Fu Gui* y *Chang Gen*, el sirviente.

***Fu Gui:***

*Chang Gen, ni yi hui lai jiu hao le, wo zheng que yi ge bang shou, wang hou ni jiu zhu zai zhe li ba.* 长根, 你一回来就好了, 我正缺一个帮手, 往后你就住在这里吧。

*(Chang Gen, es una suerte que hayas vuelto. Precisamente necesitaba ayuda. Quédate a vivir con nosotros.)*

***Chang Gen:***

*Shao ye, wo mei you bang ni de li qi le, you ni zhe fen xin yi wo jiu gou le.* 少爷, 我没有帮你的力气了, 有你这份心意就够了。

*(Joven amo, no tengo fuerzas para serle de ayuda. Su buena intención me basta.)*

*Chang Gen* se dispuso a marcharse, la madre de *Fu Gui* y *Fu Gui* querían detenerlo.

***Chang Gen:***

*Ni men bie lan wo le, wang hou hai yao lai kan ni men.* 你们别拦我了, 往后我还要来看你们。

*(Dǎnme ir, ya volver é por aqu ía hacerles una visita.)*

Aquí el sirviente se encontró con la familia de *Fu Gui*, él ya estaba viejo y no era capaz de trabajar, así nadie quería emplearle. Ante esta situación, a *Chang Gen* le era muy difícil ganarse la vida. *Fu Gui* después de su ruina, alquiló unas tierras, él y su madre querían que se quedara con ellos.

La expresión de *Fu Gui*, aunque es exhortación, según el coste-beneficio, es un acto que requiere bastante coste al hablante dando el beneficio al oyente, por eso, es un acto cortés, ya que esta exhortación es igual que una ayuda, pero de forma indirecta, diciendo que es el mismo que necesita ayuda protegiendo la imagen del oyente.

La expresión de *Chang Gen*, es un rechazo de la exhortación pero es también de manera indirecta, *wo mei you bang ni de li qi le/ no tengo fuerzas para serle de ayuda* implica que ya estoy viejo, no soy capaz de trabajar más.

Recordamos *la racionalidad* de la humanidad que hemos mencionado en la parte anterior. Ante esta situación, *Chang Gen* es capaz de juzgar que la exhortación es por la piedad, es para su bien, normalmente, sabemos que no podemos rechazar de manera muy directa la buena voluntad del interlocutor. La expresión de *Chang Gen* protege la imagen de *Fu Gui*. Este caso es muy similar a la invitación, veamos un ejemplo.

a. *Te invitamos a la fiesta del cumpleaños de mi hermano esta tarde.*

b. *Muchas gracias, es que quedé con mi tutor para la tutoría esta tarde.*

Aunque la expresión de *Fu Gui* resulta como una exhortación de ayuda a *Chang Gen*, su carácter es muy similar al acto de habla comisivo, la invitación por ejemplo. La gente normalmente la rechaza de manera indirecta protegiendo la imagen del interlocutor.

## **Caso 2. Expresiones de función persuasiva.**

El ruego de la madre de *Fu Gui* al suegro, el padre de la esposa *Jia Zhen*.

### **La madre:**

*Xing xing hao, rang Jia Zhen liu xia ba. 行行好，让家珍留下吧。*

*(Tenga piedad de nosotros, deje que se quede Jia Zhen.)*

### **El suegro:**

*Chu sheng, cong jin yi hou Jia Zhen gen ni yi dao liang duan, wo men Chen jia he ni men Xu jia yong bu wang lai. 畜生，从今以后家珍和你一刀两断，我们陈家和你们徐家永不往来。*

*(Animal, a partir de ahora, Jia Zhen y tú no tenéis nada que ver, los Chen y los Xu<sup>9</sup> hemos roto la relación.)*

### **La madre:**

---

<sup>9</sup> Es el apellido del suegro y el de *Fu Gui*, se refiere a las dos familias.

*Qiu ni kan zai Fu Gui ta die de fen shang, rang Jia Zhen liu xia ba.* 求你看在富贵他爹的份上，让家珍留下吧。

*(Por favor, hágalo por el padre de Fu Gui, deje que se quede Jia Zhen.)*

Después de la ruina por culpa de *Fu Gui*, el suegro vino a llevarse a su hija. La madre se expresa como tal para rogarle que se quede la hija, la esposa.

Anteriormente, hemos visto cómo se calcula la acción de amenaza de la imagen pública. Recordamos los tres factores: *el poder relativo (P)*, *la distancia social (D)* y *el grado de imposición (G)*. Ahora vamos a analizar la exhortación de la madre: *dejar quedarse a Jia Zhen*. Antes de la ruina, por la propiedad, la familia de *Fu Gui* tenía mucha fama, y mucho poder sobre la gente llana, en este sentido, el poder de la madre sería mayor. Sin embargo, por la ruina, la madre ya ha perdido el poder sobre el suegro, y el suegro ya no tiene que respetar o tener miedo por la familia; en cuanto a la distancia, por el mal hecho de *Fu Gui*, la relación entre las dos familias ha roto; por último, el grado de imposición es bastante alto por el cambio de estatus. Por eso podemos deducir que esta exhortación amenaza mucho la imagen del suegro. Sin embargo según el contenido de la novela, el acto del suegro al contrario, resulta razonable y no lleva amenaza.

Por eso, según lo anterior, y el principio de balance coste-beneficio, a este acto sin duda, le falta equilibrio por la amenaza de imagen, y por el *coste* muy alto por parte del suegro. Para recompensar la amenaza de la imagen, la madre tiene que aplicar unas estrategias. Con la expresión *xing xing hao/ Tenga piedad de nosotros*, ha recompensado el desequilibrio en cierto grado.

Después del rechazo del suegro, la madre cambia de estrategia de ruego rogándole en nombre de su esposo, el padre de *Fu Gui* que antes tenía buena relación con el suegro. El suegro también respetaba mucho al padre, por eso el grado de imposición no es tan alto

comparando con lo anterior. Aparentemente, la amenaza de la imagen no es mayor por el acto en nombre del padre. Por otro lado, *Qiu ni kan zai Fu Gui ta die de fen shang/ Por favor, hágalo por el padre de Fu Gui*, puede ser la llamada estrategia de ética, *la coordenada de persona del centro de ético*. Pero en este caso es distinto al español usando el pronombre pseudorreflexivo *se*, la segunda persona del singular del verbo y la primera persona del plural del verbo para fines atenuadores. Aquí la mención del padre de *Fu Gui*, contiene un matiz pseudopersuasivo, ya que la culpa está en *Fu Gui* y este acto no tiene que ver con el padre.

La expresión *kan zai ... de fen shang/ mian zi shang ... 看在...的份上/ 面子上* es bastante común en el acto de habla exhortativo en chino. Quiere decir *hacer el acto pedido por alguien*, como lo siguiente.

*Kan zai shang di de fen shang rang wo tong guo kao shi ba. 看在上帝的份上让我通过考试吧。 / Que me aprueben por dios.*

Otra expresión que vale la pena mencionar en la segunda exhortación es el *qiu* como *suplicar, rogar*; tiene una fuerza de recompensar relativamente fuerte. Se añade la energía verbal para lograr el asentimiento del interlocutor. He aquí otro ejemplo.

### ***Fu Gui:***

*Qiu ni men bie da le. 求你们别打了。*

*(No le pegués más, os lo suplico.)*

Ambas exhortaciones tienen expresiones de función persuasiva como *xing xing hao/ Tenga piedad de nosotros* y *kan za Fu Gui ta die de fen shang/ Por favor, hágalo por el padre de Fu Gui*. Además en este caso la metalingüística juega un papel muy importante en los ruegos. La madre está llorando cuando ruega al suegro, este hecho añade más función persuasiva

expresando el estado psicológico muy ganoso, y la necesidad muy urgente del ruego, esto refuerza la imagen positiva del hablante, que su deseo sea compartido por el interlocutor.

### ***Caso 3: Expresiones de cortesía en la exhortación.***

***Fu Gui:***

*Dui zhang, ni qing zuo. 队长你请坐。*

*(Jefe de equipo, siéntense por favor.)*

La expresión como tal aunque es imperativa, es cortés, cuando se añade el *qing/ por favor* se añade más cortesía verbal. La utilización de *qing* en chino es una expresión para emitir la cortesía.

#### **6.3.1.1. Conclusión parcial**

Ya hemos visto que aunque la exhortación pertenece al tipo no cortés, su carácter cambia según el contenido. En el primer caso, el ruego es ofrecer ayuda, el beneficio se inclina al oyente; en el último, que es una expresión bastante convencional tanto en chino como en español, resulta cortés.

En el análisis del acto de habla no cortés, hemos visto que la cortesía exhortativa consiste en atenuar la fuerza ilocutiva. En el segundo caso, sin embargo, las expresiones de función persuasiva no están en mitigar la fuerza sino en recompensar el coste del interlocutor.

#### **6.3.2. Aserción**

##### ***Caso 1: Justificación.***

Después de la ruina, el suegro se llevó a su hija a la ciudad, la esposa ha dado a luz, y aparece el siguiente diálogo.

**Fu Gui:**

*You Qing xing le Xu, Jia Zhen ye jiu ma shang yao hui lai le.* 有庆姓了徐，家珍也就马上就要回来了。

*(Si You Qing se apellida Xu, es que Jia Zhen va a volver muy pronto.)*

**La madre:**

*Jia Zhen xian zai shen ti xu, hai shi dai zai cheng li hao. Jia Zhen yao hao hao bu yi bu.* 家珍现在身体虚，还是待在城里好。家珍要好好补一补。

*(Jia Zhen debe de estar muy débil todavía, mejor que se quede un poco más en la ciudad. Tiene que recuperarse bien.)*

Veamos la primera aserción, la expresión *You Qing xing le Xu/ Si You Qing se apellida Xu* sirve de premisa para sacar la aserción *Jia Zhen ye jiu ma shang yao hui lai le/ es que Jia Zhen va a volver muy pronto*. Entre las dos partes existe una relación lógica, la premisa sirve para la justificación de acto de habla de lo siguiente, además el interlocutor se ve dotado de razón. La expresión *ye jiu ma shang/ va a...* de la segunda parte, atenúa la fuerza asertiva, ya que expresa una posible suposición del futuro.

La segunda aserción de la madre, es un desacuerdo de la anterior, las dos no coinciden. Pero en vez de expresarlo directamente, utiliza otra premisa *Jia Zhen xian zai shen ti xu/ Jia Zhen debe de estar muy débil todavía*, de eso saca otra conclusión de que *hai shi dai zai cheng li hao/ mejor que se quede un poco más en la ciudad*. Esto desfocaliza la misma

aserción si *Jia Zhen* va a volver o no, da razón por otro lado al disentimiento evitando la discrepancia directa.

Ambas utilizan la justificación para expresar la aserción, de esta manera el interlocutor se ve más cortés y la aserción resulta más persuasiva.

### **Caso 2: Desfocalización.**

A. Por algún motivo político, *Chun Sheng*, el amigo de *Fu Gui* quiere suicidarse, *Fu Gui* le dice lo siguiente.

#### ***Fu Gui:***

*Ni de ming shi die niang gei de, ni bu yao ming le ye dei xian qu wen wen ta men. 你的命是爹娘给的，你不要命了也得先去问问他们。*

*(Tu vida te la dieron tus padres, si no la quieres, antes deberías pedirles permiso a ellos.)*

Esta aserción es en beneficio del interlocutor, por eso ella misma es cortés. La desfocalización aquí tiene dos funciones fundamentales: expresar la aserción pseudoexclusivo del hablante y añadir la fuerza persuasiva en nombre de los otros.

B. *Fu Gui* y su nieto, *Ku Gen* están trabajando en la tierra, como todavía es muy pequeño, se cansa pronto, y expresa lo siguiente.

#### ***Ku Gen:***

*Fu Gui, lian dao bu kuai la. 富贵，镰刀不快啦。*

*(Fu Gui, la hoz ya no está afilada.)*

Es una aserción indirecta, implica que *estoy cansado, no tengo fuerza para seguir*. Focaliza la clave en la hoz desfocalizando su propia aserción. Es un recurso bastante común en la interacción verbal.

Un fenómeno muy interesante en la clase es que cuando la clase sigue durante mucho tiempo sin hacer un descanso, los estudiantes se cansan y dicen: *perdón, queremos fumar un cigarrillo/ queremos tomar un café* en vez de pedir directamente un descanso al profesor. Es lo mismo que el caso anterior, desfocaliza su aserción real indicando otra, crea una pseudoaserción atenuando la fuerza ilocutiva.

C. Un monólogo con el buey viejo de *Fu Gui*.

***Fu Gui:***

*Jin tian You Qing, Er Xi geng le yi mu, Jia Zhen, Feng Xia geng le ye you qi ba fen mu, Ku Gen hai xiao dou geng le ban mu. Ni ma, geng le duo shao wo jiu bu shuo le... 今天有庆, 二喜耕了一亩, 家珍, 凤霞耕了也有七八分亩, 苦根还小都耕了半亩。你嘛, 耕了多少我就不说了。。。*

*(Hoy, You Qing y Er Xi han arado un mu, Jia Zhen y Feng Xia han arado casi un bancal entero. Ku Gen, como es pequeño, sólo ha arado medio mu. En cuanto a ti, no pienso decirte cuánto has arado...)*

Aquí *Fu Gui* quiere decir *tú has trabajado poco hoy* con la mención de la cantidad de trabajo de cada uno crea una comparación evitando directamente focalizar en la aserción, de esta manera evita amenazar la imagen del interlocutor.

En la vida cotidiana, los padres suelen usar esta estrategia como: *El hijo/ la hija de una amiga m ú estudia mucho, siempre saca muy buenas notas*, fijándose en sus hijos. Su implicatura puede ser: *t ú tambi én debes estudiar mucho y sacar buenas notas como el hijo/ la hija de mi amiga*. Esta estrategia ha protegido evidentemente la imagen del interlocutor sin meterse en el territorio del interlocutor, pero emitiendo su idea de manera indirecta. A diferencia de los chinos, los españoles suelen mandar directamente a sus hijos usando la autoridad sobre ellos.

### **Caso 3. Imposici ón**

Hemos dicho que en la época de la revoluci ón cultural, los guardias rojos tienen bastantes derechos. Veamos un ejemplo.

#### ***Una guardia roja:***

*Ta dui ni men jin xing bai se tong zhi, ta qi ya ni men, ni men yao qi lai fan kang, yao za duan ta de gou tui.* 他对你们进行白色统治，他欺压你们，你们要起来反抗，要砸断他的狗腿。

*(Os está imponiendo un régimen reaccionario, os atropella y oprime. Deb áis alzaros y rebelaros, deb áis aplastar a este lacayo.)*

En la novela, lo que está diciendo esta guardia roja no es verdad, esa chica lo dice a la gente inculta, dicho de otra manera, está imponiendo la orden. En realidad, la expresi ón original tiene la fuerza ilocutiva mucho más fuerte que la traducida. Comparando con el *deb áis* que ha atenuado la fuerza, lo más adecuado es *tiene que*, porque marca el mandato en este caso.

Esta expresi ón contiene un grado muy alto de la imposici ón, resulta muy descortés. Sin embargo, por el poder que posee, esta expresi ón en cierto grado resulta razonable, ya que esta

guardia s ítiene poder para imponerle.

Siguiendo el balance coste-beneficio, si el peso de la imposición es muy reducido, como el hablante tiene poder sobre el oyente, la exhortación o la aserción de este tipo resulta rutinaria.

#### **6.3.2.1. Conclusión parcial**

En la novela hay tres tipos de aserciones principales. La aserción de tipo justificación resulta que la aserción se ve más razonable, de esta manera emite la fuerza persuasiva al interlocutor sin expresar directamente el disenso. La segunda, de tipo de desfocalización, atenúa evidentemente la fuerza asertiva, protege la imagen del interlocutor sin entrar directamente en su territorio. La última, de tipo impositivo, es un tipo de aserción entre el “poderoso” y menos “poderoso”, la clave está en la posesión del poder, en este caso la aserción resulta rutinaria, no hace falta aplicar una estrategia especial para la cortesía.

## Capítulo 7. Conclusión

La cortesía verbal en chino ha cambiado del sistema exclusivamente deferente y ritual a expresiones contextualizadas y usos de recursos lingüísticos. Sin embargo la idea tradicional sigue funcionando como principio fundamental en la cortesía verbal, que es el *denigrare* al emisor y el *elevare al destinatario*. Por lo cual, la cortesía en chino actual sigue presentando un sistema asimétrico.

Dicho de otra manera, las expresiones se han cambiado, el concepto de cortesía no, aunque una gran parte de los vocabularios deferentes del chino clásico ya ha caído en desuso apareciendo nuevas expresiones y nuevas definiciones.

Partiendo de las teorías expuestas en la primera parte del trabajo, la primera cosa que debemos tener en cuenta es la diferencia de la definición y de la interpretación de la imagen en chino.

El modelo de Brown y Levinson, se puede aplicar en chino. Pero podemos presentar la imagen de dos maneras: *mian zi* y *lian*. La primera corresponde a la reputación o prestigio, es decir la dimensión personal, el deseo de lograr el reconocimiento público, liberarse de las imposiciones ajenas. La segunda tiene más que ver con la dimensión social que es un factor muy importante. Todo esto sirve para la cortesía verbal.

En segundo lugar, en cuanto a los actos de habla, concluimos como lo siguiente.

Los actos corteses como *el saludo, el agradecimiento, la disculpa*, en ambos idiomas se consideran rituales, cuando no se realizan, se considera como falta de cortesía. *La aserción y la exhortación* que en el segundo capítulo, las hemos analizado desde su aspecto no cortés, pero, en el análisis de la novela, hemos visto que su carácter de cortesía o no depende del contexto tanto en español como en chino.

Cuando se trata de los actos de habla descorteses, su cortesía verbal se interpreta mediante diferentes estrategias, su clave está en atenuar la fuerza ilocutiva. En chino, como no hay cambio morfosintáctico, las estrategias mediante el empleo de tiempo, el caso de emplear el subjuntivo por ejemplo, no existe. El chino se inclina más al uso de vocabularios, a añadir vocabularios de diferentes matices.

Hemos visto que en el análisis de la novela, una aserción también sirve para exhortar a alguien. La racionalidad humana nos conduce a aplicar diferentes estrategias según el contexto. Por eso tanto en español como en chino, la frontera entre la aserción y la exhortación, muchas veces no está clara.

Además, en chino, el uso de las fórmulas de tratamiento es una de las estrategias principales en la cortesía verbal.

Los interlocutores de “categoría baja” suelen utilizar fórmulas de tratamiento honoríficas para tratar a los de “categoría alta” por la regla de cortesía: la deferencia. Por eso, como también hemos visto en el análisis de la novela, cuando un hablante de “categoría alta” trata a un interlocutor de “la baja” mediante fórmulas honoríficas, el acto suele expresar odio, ironía etc., es decir este tipo de actos tienen caracteres negativos. Sin embargo, en español, la importancia de las fórmulas de tratamiento no es tan notable, ya que en esta lengua existen otras estructuras lingüísticas: usos de tiempo y persona, que sirven también para la cortesía.

Por otra parte, la traductora introduce algunos cambios en las estructuras lingüísticas.

En algunos casos, la traducción literal del español será rara o incluso incorrecta gramaticalmente. En tales situaciones, la traductora cambia las expresiones originales pero respetando el contenido. La traductora intenta mantener la función pragmática y utiliza para ello cambios de concordancia, usos de los tiempos, etc.

Todo ello muestra que la vertiente pragmática no se puede separar de la gramática.

## **Bibliografía.**

1. Bravo, Diana; Briz, Antonio (2004). *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*. 1ª ed. Barcelona: Ariel.
2. Brown, P.; Levinson, S. (1987). *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Repr ed. Cambridge: Cambridge University Press.
3. Brown R.; Gilman A. (1960). "The pronouns of power and solidarity", *Style in Language*. Cambridge, Mass: MIT Press, 253-277.
4. Díaz Pérez, Francisco Javier (2003). *La cortesía verbal en inglés y en español. Actos de habla y pragmática intercultural*. Jaén: Universidad de Jaén.
5. Escandell Vidal, M. Victoria (1993). *Introducción a la pragmática*. Madrid: Anthropos.
6. Goffman, E. (1967). *Interactional ritual: Essays on face-to-face behavior* New York: Doubleday.
7. Grice, H. P. (1975). "Logic and conversation", *Syntax and semantics 3: Speech acts*, ed. P. Cole y J. L. Morgan. New York: Academic Press, 41-49.
8. Haverkate, Henk (1994). *La cortesía verbal*. Madrid: Gredos.
9. Hernández Sacristán, Carlos (1999). *Culturas y Acción Comunicativa: Introducción a La Pragmática Intercultural*. Barcelona: Octaedro.
10. Lakoff, R. T. (1975). *Language and Women's place*. New York: Harper and Row.
11. Renkema, Jan (1999). *Introducción a Los Estudios Sobre El Discurso*. Barcelona: Gedisa.
12. van Dijk, Teun A.; Mayoral, José A. (1986). *Pragmática De La Comunicación Literaria*. Madrid: Arco/Libros.
13. Yuling Pan and Daniel Z. Kádár (2011). *Politeness in Historical and Contemporary Chinese*. London: Continuum International Publishing Group.
14. Yu Hua (2010). Traducción del chino por Anne Hélène Suarez Girard. *¡Vivir!* Barcelona: Seix Barral, S.A. 余华 (2010)。活着。北京：作家出版社。