



---

**Universidad de Valladolid**

FACULTAD DE FILOSOFÍA Y LETRAS

Departamento de Lengua Española

TESIS DOCTORAL

**ESTUDIO PRAGMALINGÜÍSTICO ESPAÑOL Y CHINO DE  
ACTOS DE HABLA EXPRESIVOS: DISCULPAS Y  
AGRADECIMIENTOS**

Presentada por Tzu Yu Liu para optar al grado de  
doctor por la Universidad de Valladolid

Dirigida por:  
Dra. Nieves Mendizábal de la Cruz

Septiembre de 2015



## ÍNDICE

RESUMEN	7
ABSTRACT	9
AGRADECIMIENTOS	11
SIGLAS Y ABREVIATURAS	13
ÍNDICE DE TABLAS, GRÁFICOS Y FIGURAS	14
1. INTRODUCCIÓN	25
1.1. Estado de la cuestión	27
1.2. Objetivos	36
1.3. Organización del contenido	38
2. MARCO TEÓRICO	41
2.1. Definición de pragmática	43
2.2. Competencia pragmática	45
2.2.1. Competencia comunicativa	45
2.2.2. Competencia pragmática: definición y componentes	60
2.3. La teoría de los actos de habla	63
2.4. El acto de pedir disculpas	76
2.4.1. Definición y función del acto de pedir disculpas	76
2.4.2. Estrategias de la petición de disculpas	83
2.4.3. La disculpa en español peninsular	96
2.4.4. La disculpa en chino	111
2.4.5. La comparación de las fórmulas de disculpa entre el español y el chino: resumen	130
2.5. El acto de expresar agradecimiento	133
2.5.1. Definición y función del acto de expresar agradecimiento	134
2.5.2. Estrategias del acto de expresar agradecimiento	142
2.5.3. El agradecimiento en español peninsular	152

2.5.4.	El agradecimiento en chino	171
2.5.5.	La comparación de las fórmulas de agradecimiento entre el español y el chino: resumen	189
2.6.	Semejanzas entre el español y el chino en el acto de pedir disculpas y expresar agradecimiento	193
2.6.1.	Aspectos preliminares	194
2.6.2.	Perspectivas pragmáticas	194
2.6.3.	Funciones pragmáticas	195
2.6.4.	Distribución discursiva	198
2.7.	Pragmática de la interlengua	200
2.7.1.	Definición y concepto de la pragmática de la interlengua	201
2.7.2.	Estudios de la pragmática de la interlengua	204
2.8.	Estudios del desarrollo pragmático en interlengua	208
2.8.1.	Estudios transversales	208
2.8.2.	Estudios longitudinales	219
2.9.	Transferencia pragmática	227
2.10.	La cortesía verbal y el concepto de imagen	234
2.10.1.	La teoría de cortesía de Brown y Levinson	235
2.10.2.	El concepto de imagen y la cortesía china	237
3.	METODOLOGÍA	241
3.1.	Sujetos	243
3.2.	Instrumento de investigación	246
3.3.	Estudio piloto	250
3.4.	Procedimiento	252
3.5.	Análisis de los datos	252
3.5.1.	Pedir disculpas	253
3.5.2.	Expresar agradecimiento	260
3.5.3.	Codificación de los datos	267
3.6.	Análisis cuantitativo y cualitativo	269

4. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE PEDIR DISCULPAS	271
4.1. Promedio de las estrategias en cada situación	273
4.2. Distribución y frecuencia de las estrategias principales	275
4.3. Estrategias y categorías de disculpa	279
4.3.1. Estrategia 0 - No realización	281
4.3.2. Categoría 1 - Estrategias evasivas	282
4.3.3. Categoría 2 - Expresiones de disculpa (MIFI)	285
4.3.4. Categoría 3 - Reconocimiento de responsabilidad	293
4.3.5. Estrategia 4 - Explicación	298
4.3.6. Estrategia 5 - Ofrecimiento de reparación	301
4.3.7. Estrategia 6 - Promesa de no repetir	302
4.4. Modificación en las expresiones de disculpa	304
4.4.1. Intensificación interna	304
4.4.1.1. Uso léxico de intensificación interna	309
4.4.1.2. Repetición de la estrategia	317
4.4.2. Intensificación externa	324
4.5. Alertadores	327
4.6. Influencia de factores contextuales	334
4.6.1. Gravedad de la ofensa	335
4.6.2. Poder relativo	348
4.6.3. Distancia social	364
4.7. Combinación y secuencia de las estrategias de disculpa	376
4.8. Resumen y conclusiones del análisis del acto de habla de pedir disculpas	383
5. Análisis de los resultados de expresar agradecimiento	387
5.1. Promedio de las estrategias en cada situación	389
5.2. Distribución y frecuencia de las estrategias principales	391
5.3. Estrategias de agradecimiento	394
5.3.1. Categoría 1 - Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	397
5.3.2. Categoría 2 - Expresión de sentimiento	407

5.3.3. Categoría 3 - Reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente	413
5.3.4. Categoría 4 - Intención de mostrar reciprocidad	419
5.3.5. Categoría 5 - Expresión de sorpresa o incredulidad	423
5.3.6. Categoría 6 - Pedir disculpas	426
5.4. Modificación en las expresiones de agradecimiento	432
5.4.1. Uso léxico de modificación interna	437
5.4.2. Repetición de la estrategia	444
5.5. Alertadores	450
5.6. Influencia de factores contextuales	456
5.6.1. Grado de gratitud	456
5.6.2. Poder relativo	470
5.6.3. Distancia social	485
5.7. Combinación y secuencia de las estrategias de agradecimiento	497
5.8. Resumen y conclusiones del análisis del acto de habla de expresar agradecimiento	505
6. RESUMEN Y CONCLUSIONES	511
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS CONSULTADAS	529
APÉNDICES	559
Apéndice 1. Cuestionario. Versión en español	561
Apéndice 2. Cuestionario. Versión en chino	566

## RESUMEN

El presente trabajo es un estudio transversal sobre el desarrollo pragmático de la interlengua en la realización de dos actos de habla expresivos: petición de disculpas y expresión de agradecimiento. Ambos son actos universales y se utilizan constantemente en la vida cotidiana en casi todos los idiomas. No obstante, en la comunicación intercultural, como señalan los estudios previos, el uso apropiado de dichos actos de habla es complejo para los aprendices, incluso los que tienen un nivel elevado en la segunda lengua. Su realización no solo atiende a varios factores como el gramatical, el pragmático o el sociocultural, sino que las fórmulas y estrategias de tales actos pueden variar de una cultura a otra.

Los objetivos principales de esta investigación son: 1) analizar y comparar el uso de las estrategias de los actos de habla de disculpa y agradecimiento por parte de aprendices chinos de español, de distintos niveles [intermedio (A2-B1) y avanzado (B2-C1)]; 2) examinar el proceso de desarrollo de dichos actos, así como detectar errores en la producción en español; 3) comprobar si el nivel de la competencia gramatical afecta a la producción de los dos actos y a la relación entre la competencia gramatical y pragmática; es decir, se centra en la presencia de la competencia gramatical y cómo esta influye en la competencia pragmática.

El método que utilizamos para el estudio es el cuestionario para completar el discurso (*Discourse completion Tests (DCT)*). Este cuestionario es abierto, cuenta con doce situaciones distintas que precisan la respuesta con los dos actos de habla que se estudian en el trabajo. Asimismo, realizamos un análisis descriptivo desde el aspecto cuantitativo y cualitativo. A través de este estudio transversal (*cross-sectional*) recogemos datos a partir de hablantes no nativos de español, que tienen el chino de

Taiwán como lengua materna. Mediante la comparación con hablantes nativos de español peninsular, se pretende determinar la adquisición de la competencia pragmática, tanto del aspecto pragmalingüístico como del sociopragmático. De igual forma, analizamos comparativamente y contrastamos con los datos que producen los hablantes nativos de español peninsular y de chino de Taiwán.

Los resultados del análisis realizado indican que el grupo de nivel avanzado se acerca más a los datos de nativos de español, tanto en el uso de las estrategias como en el estado de lengua (niveles léxico y sintáctico). Sin embargo, en el caso de los aprendices del nivel intermedio, es posible que aún tengan un grado limitado de la competencia gramatical, pues estos optan por estrategias y mecanismos que les resultan más sencillos y más fáciles de aprender. Su distribución no solo se centra en ciertas categorías, sino que la frecuencia de uso también es la más baja entre todos. Además, en comparación con el nivel avanzado, su contestación es más breve, menos elaborada y con más errores gramaticales. En este sentido, cuanto más elevado es el nivel de la lengua objeto, más competentes son los aprendices tanto en la perspectiva pragmalingüística como en la sociopragmática. Esto es, la competencia gramatical es un elemento fundamental para el desarrollo de la competencia pragmática.



## ABSTRACT

This research is a cross-sectional study of interlanguage pragmatic development in the realization of two expressive speech acts: apologies and expressions of gratitude. Both of them are universal and are frequently performed in daily life by native speakers of most languages. However, in cross-cultural communication, previous studies show that the appropriate use of such speech acts is complex for learners, even those with a high proficiency in the target language. Since its realization not only relates to various factors such as grammatical, pragmatic or sociocultural, but the formulas and strategies of these acts also vary from one culture to another.

The main objectives of this study are: 1) to analyze and compare the use of strategies which make an apology and expression of gratitude by Chinese learners of Spanish at different language levels [intermediate (A2-B1) and advanced (B2 C1)]; 2) to examine the developmental process of such acts, and to detect errors in L2 production; 3) to analyze whether the proficiency level of grammatical competence affects the realization of these two acts and the relationship between grammatical and pragmatic competence; in other words, it focuses on the presence of grammatical competence and how it influences the pragmatic competence.

The data of the present study were collected through a discourse completion task (DCT), which consisted of open-ended items with twelve different situations, requiring the response to apologies and thanks, the two speech acts that are studied in this work. Descriptive analysis was also conducted from quantitative and qualitative factors. Through this cross-sectional study, we collected data from non-native speakers of Spanish, with Mandarin Chinese of Taiwan as their first language. By

comparing with native speakers of Peninsular Spanish, it attempts to determine the acquisition of pragmatic competence, from both pragmalinguistic and sociopragmatic aspects. Likewise, we comparatively analyzed and contrasted with the data produced by native speakers of Spanish and Taiwanese Mandarin.

The results of the analysis reveal that the advanced group approximates more to the data of Spanish native speakers in the realization of strategies as well as in the language state (lexical and syntactic). Nevertheless, in the case of intermediate learners, probably because of a limited degree of grammatical competence, they prefer to choose strategies and patterns that are simpler and easier to learn. Their distribution not only concentrates on certain categories, but the frequency of use is also the lowest among all the groups. Moreover, compared with the advanced level, the production of the intermediate group is shorter, less elaborate and has more grammatical errors. In this regard, the higher the target language level, the more competent learners are in both pragmalinguistic and sociopragmatic perspectives. That is, the grammatical competence is a fundamental element for the development of pragmatic competence.

## AGRADECIMIENTOS

Quisiera expresar mi más profundo agradecimiento a todos los que me han ayudado para la realización de este trabajo, especialmente a un buen número de personas:

En primer lugar, a la Dra. Nieves Mendizábal de la Cruz, no solo por su incesante ánimo, apoyo y ayuda, sino también por su valiosa y minuciosa labor de dirección, que me ha servido mucho para el desarrollo de este estudio, así como para la formación académica en todos los sentidos. Aparte de eso, le agradezco la paciencia y el cariño que me ha demostrado desde el principio.

En segundo lugar, gracias a todos los profesores, la secretaria y los compañeros del Departamento de Lengua Española de la Universidad de Valladolid. Gracias también a los alumnos de distintas universidades, tanto en España como en Taiwán, quien han aportado su tiempo en contestar el cuestionario para formar parte de nuestro corpus. Este trabajo no habría sido posible sin su colaboración como informantes de este estudio.

Quiero expresar mi gratitud, sobre todo, a Miguel Ángel, Juana, Rosa, Baldo y Carmen, por su inestimable ayuda en la corrección de la tesis y en las dudas del español. Asimismo, quería dar las gracias a los amigos por toda la ayuda y ánimo: Chiao-in Chen, Yi-chun Chu, Tsun-wei An, Chi-chin Chen, Chen-shu Wei, Chia-min Huang, Xing-hua Li, María Orgaz, Martina Chacón, Ángela Hernández y Patricia Loma.

Gracias de todo corazón a Dña. Pilar Martín, por su cariño y por ser una familia más para mí. Agradezco mucho su apoyo espiritual y todo lo que he aprendido con ella. Su amistad ha sido y es el mejor tesoro que he tenido durante mi estancia en España.

Por último, gracias muy especialmente a mis padres y a mi hermano, por su apoyo incondicional desde Taiwán.

## SIGLAS Y ABREVIATURAS

A	aprendices del nivel avanzado
Alert.	alertadores
C	hablantes nativos de chino
Cat.	categoría
DCT	discourse completion task
E	hablantes nativos de español
Est.	estrategia
HN español	hablantes nativos de español
HN chino	hablantes nativos de chino
I	aprendices del nivel intermedio
Inten. Int	intensificación interna
Inten. Ext	intensificación externa
L2	lengua segunda
MIFI	mecanismo indicador de la fuerza ilocutiva
Modi. int.	Modificación interna

## ÍNDICE DE TABLAS, GRÁFICOS Y FIGURAS

### TABLAS

1. Distintos modelos de la competencia comunicativa y sus componentes	60
2. Características de cuatro actos de habla expresivos	77
3. Las condiciones de felicidad en el acto ilocutivo de pedir disculpas que propone Owen (1983)	80
4. Significado de las expresiones de disculpa del diccionario RAE	101
5. Distintas funciones de las expresiones de disculpa en el español peninsular en el contexto de disculpa y de cortesía	111
6. Distintas funciones de las expresiones de disculpa en el chino de Taiwán, según el contexto de disculpa y de cortesía	130
7. Distintas funciones de las expresiones de disculpa en español peninsular y en chino de Taiwán, según el contexto de disculpa y el de cortesía	131
8. Las condiciones de felicidad en el acto ilocutivo de dar las gracias propuestas por Searle (1969)	136
9. Significado de las expresiones de agradecimiento del diccionario RAE	154
10. Distintas categorías de las expresiones de agradecimiento en español peninsular y en chino de Taiwán (con ejemplos)	190
11. Estudios transversales sobre el desarrollo pragmático de la interlengua	219
12. La comparación entre estudios transversales y longitudinales	221
13. Estudios longitudinales sobre el desarrollo pragmático de la interlengua	227
14. Descripción de los cuatro grupos de informantes	244
15. Relaciones de los interlocutores y factores sociales de todas las situaciones del cuestionario	249
16. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de uso de las siete estrategias principales de disculpa entre hablantes nativos y no nativos	276
17. Orden de frecuencia de las siete estrategias principales de disculpa empleadas por hablantes nativos y no nativos	278
18. El análisis de la varianza (ANOVA) sobre la frecuencia de uso de las estrategias de disculpa entre los cuatro grupos de informantes	280

19. La distribución de las estrategias evasivas	284
20. La distribución de las expresiones de disculpa	288
21. El uso léxico de las expresiones de disculpa (MIFI) en los hablantes nativos de español y los dos grupos de aprendices (Avanzado, Intermedio)	290
22. Las fórmulas de disculpas explícitas en chino	291
23. La distribución de las estrategias de reconocimiento de responsabilidad	298
24. La distribución de las estrategias de intensificación interna	306
25. El uso léxico de intensificación interna en la categoría adverbial y de cuantificador en los hablantes nativos de español y los dos grupos de aprendices (Avanzado, Intermedio)	311
26. El uso léxico de exclamaciones emocionales en los hablantes nativos de español y los dos grupos de aprendices (Avanzado, Intermedio)	314
27. Número de repetición de las expresiones de disculpa e intensificaciones internas empleadas por los cuatro grupos de informantes	319
28. La distribución y frecuencia de alertadores entre los cuatro grupos de informantes	329
29. La distribución de la subcategoría título/rol en las seis situaciones de la encuesta	330
30. Frecuencia y porcentaje de empleo de las estrategias de disculpa y su modificación en relación con la gravedad de la ofensa por los hablantes nativos (español y chino) y no nativos	336
31. Media de frecuencia de empleo de las estrategias de disculpa en relación con la gravedad de la ofensa por los hablantes nativos de español y chino	337
32. Media de frecuencia de empleo de las estrategias de disculpa en relación con la gravedad de la ofensa por los aprendices del nivel avanzado e intermedio	338
33. Orden de empleo de las siete estrategias principales de disculpa en relación con la gravedad de la ofensa entre los cuatro grupos de informantes	347
34. Frecuencia y porcentaje de empleo de las estrategias de disculpa en relación con el poder relativo entre los hablantes nativos (español y chino) y no nativos	349

35. Frecuencia y porcentaje de empleo de los modificadores y alertadores en relación con el poder relativo entre los hablantes nativos (español y chino) y no nativos	350
36. Media de frecuencia de empleo de las estrategias de disculpa en relación con el poder relativo por los hablantes nativos	351
37. Media de frecuencia de empleo de las estrategias de disculpa en relación con el poder relativo por los aprendices	352
38. Media de frecuencia de empleo de los modificadores y alertadores en relación con el poder relativo por los hablantes nativos y no nativos	353
39. Orden de empleo de las siete estrategias principales de disculpa en relación con el poder relativo entre grupos de hablantes nativos (español y chino)	362
40. Orden de empleo de las siete estrategias principales de disculpa en relación con el poder relativo entre grupos de aprendices (avanzado e intermedio)	363
41. Frecuencia y porcentaje de empleo de las estrategias de disculpa y su modificación en relación con la distancia social por los hablantes nativos (español y chino) y no nativos	365
42. Media de frecuencia de empleo de las estrategias de disculpa en relación con la distancia social por los hablantes nativos de español y chino	366
43. Media de frecuencia de empleo de las estrategias de disculpa en relación con la distancia social por los aprendices del nivel avanzado e intermedio	367
44. Orden de empleo de las siete estrategias principales de disculpa en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes	375
45. Porcentaje de empleo de las estrategias de disculpa por los cuatro grupos de informantes en las seis situaciones	382
46. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de uso de las seis estrategias principales de agradecimiento entre hablantes nativos y no nativos	391
47. Orden de frecuencia de las seis estrategias principales empleadas por hablantes nativos y no nativos	394
48. El análisis de la varianza (ANOVA) sobre la frecuencia de uso de las estrategias de agradecimiento entre los cuatro grupos de informantes	396



49. La distribución de las cinco estrategias de fórmulas de agradecimiento (MIFI)	401
50. El uso léxico de las fórmulas de agradecimiento (MIFI) en los hablantes nativos de español y los dos grupos de aprendices (Avanzado, Intermedio)	402
51. La distribución de las estrategias de expresión de sentimiento	410
52. La distribución de las estrategias de reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente	415
53. La distribución de las estrategias de intención de mostrar reciprocidad	420
54. La distribución de las estrategias de expresión de sorpresa o incredulidad	425
55. La distribución de las estrategias de pedir disculpas	428
56. La distribución de las estrategias de modificación interna	435
57. El uso léxico de modificación interna en la categoría adverbial y de cuantificador en los hablantes nativos de español y los dos grupos de aprendices (Avanzado, Intermedio)	438
58. El uso léxico de exclamaciones emocionales en los hablantes nativos de español y los dos grupos de aprendices (Avanzado, Intermedio)	442
59. Número de repetición de las fórmulas de agradecimiento y modificaciones internas empleadas por los cuatro grupos de informantes	444
60. La distribución y frecuencia de alertadores entre los cuatro grupos de informantes	451
61. La distribución de la categoría título/rol en las seis situaciones de la encuesta	452
62. La distribución de la categoría apelativo cariñoso/amistoso en las seis situaciones de la encuesta	454
63. Frecuencia y porcentaje de empleo de las estrategias de agradecimiento y su modificación respecto al grado de gratitud por los hablantes nativos (español y chino) y no nativos	458
64. Media de frecuencia de empleo de las estrategias de agradecimiento en relación con el grado de gratitud por los hablantes nativos de español y chino	459
65. Media de frecuencia de empleo de las estrategias de agradecimiento en relación con el grado de gratitud por los aprendices del nivel avanzado e intermedio	460

66. Orden de empleo de las seis estrategias principales de agradecimiento en relación con el grado de gratitud entre los cuatro grupos de informantes	469
67. Frecuencia y porcentaje de empleo de las estrategias de agradecimiento y su modificación en relación con el poder relativo entre hablantes nativos y no nativos	471
68. Media de frecuencia de empleo de las estrategias de agradecimiento y su modificación en relación con el poder relativo por los hablantes nativos	472
69. Media de frecuencia de empleo de las estrategias de agradecimiento y su modificación en relación con el poder relativo por los aprendices	473
70. Orden de empleo de las seis estrategias principales de agradecimiento en relación con el poder relativo entre grupos de hablantes nativos (español y chino)	483
71. Orden de empleo de las seis estrategias principales de agradecimiento en relación con el poder relativo entre grupos de aprendices (avanzado e intermedio)	484
72. Frecuencia y porcentaje de empleo de las estrategias de agradecimiento y su modificación en relación con la distancia social por los hablantes nativos (español y chino) y no nativos	486
73. Media de frecuencia de empleo de las estrategias de agradecimiento en relación con la distancia social por los hablantes nativos (español y chino)	487
74. Media de frecuencia de empleo de las estrategias de agradecimiento en relación con la distancia social por los aprendices (avanzado e intermedio)	488
75. Orden de empleo de las seis estrategias principales de agradecimiento en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes	496
76. Porcentaje del empleo de las estrategias de agradecimiento por los cuatro grupos de informantes en las seis situaciones	504

## GRÁFICOS

1. Promedio de las estrategias de disculpa empleadas por grupos de hablantes nativos y aprendices	273
---	-----

2. Distribución y frecuencia de las siete estrategias principales de disculpa empleadas por hablantes nativos y no nativos	277
3. Media de frecuencia de empleo de la estrategia no realización entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos	281
4. Media de frecuencia de empleo de estrategias evasivas entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos	283
5. Media de frecuencia de empleo de expresiones de disculpa (MIFI) entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos	286
6. Porcentaje de empleo de las subestrategias de disculpa (MIFI) entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos	287
7. Media de frecuencia de empleo de la estrategia reconocimiento de responsabilidad entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos	293
8. Porcentaje de empleo de las estrategias de reconocimiento de responsabilidad entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos	294
9. Media de frecuencia de empleo de la estrategia explicación entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos	299
10. Media de frecuencia de empleo de la estrategia ofrecimiento de reparación entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos	301
11. Media de frecuencia de empleo de la estrategia promesa de no repetir entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos	302
12. Media de frecuencia de empleo de la intensificación interna entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos	305
13. Porcentaje de empleo de las siete estrategias de la categoría intensificación interna entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos	306
14. Media de frecuencia de empleo de la intensificación externa entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos	324
15. Media de frecuencia de empleo de alertadores entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos	327
16. Media de frecuencia de empleo de la estrategia ofrecimiento de reparación en relación con la gravedad de la ofensa entre los cuatro grupos de informantes	339
17. Media de frecuencia de empleo de la estrategia expresiones de disculpa (MIFI) en relación con la gravedad de la ofensa entre los cuatro grupos de informantes	340

18. Media de frecuencia de empleo de la estrategia promesa de no repetir en relación con la gravedad de la ofensa entre los cuatro grupos de informantes	340
19. Media de frecuencia de empleo de la intensificación interna en relación con la gravedad de la ofensa entre los cuatro grupos de informantes	341
20. Media de frecuencia de empleo de la estrategia reconocimiento de responsabilidad en relación con la gravedad de la ofensa entre los cuatro grupos de informantes	342
21. Media de frecuencia de empleo de la intensificación externa en relación con la gravedad de la ofensa entre los cuatro grupos de informantes	343
22. Media de frecuencia de empleo de estrategias evasivas en relación con la gravedad de la ofensa entre los cuatro grupos de informantes	344
23. Media de frecuencia de empleo de la estrategia explicación en relación con la gravedad de la ofensa entre los cuatro grupos de informantes	344
24. Media de frecuencia de empleo de alertadores en relación con la gravedad de la ofensa entre los cuatro grupos de informantes	345
25. Media de frecuencia de empleo de la estrategia promesa de no repetir en relación con el poder relativo entre los cuatro grupos de informantes	354
26. Media de frecuencia de empleo de la estrategia reconocimiento de responsabilidad en relación con el poder relativo entre los cuatro grupos de informantes	355
27. Media de frecuencia de empleo de la intensificación externa en relación con el poder relativo entre los cuatro grupos de informantes	356
28. Media de frecuencia de empleo de la estrategia explicación en relación con el poder relativo entre los cuatro grupos de informantes	356
29. Media de frecuencia de empleo de estrategias evasivas en relación con el poder relativo entre los cuatro grupos de informantes	357
30. Media de frecuencia de empleo de la estrategia ofrecimiento de reparación en relación con el poder relativo entre los cuatro grupos de informantes	358
31. Media de frecuencia de empleo de la intensificación interna en relación con el poder relativo entre los cuatro grupos de informantes	358

32. Media de frecuencia de empleo de la estrategia expresiones de disculpa (MIFI) en relación con el poder relativo entre los cuatro grupos de informantes	359
33. Media de frecuencia de empleo de alertadores en relación con el poder relativo entre los cuatro grupos de informantes	359
34. Media de frecuencia de empleo de la estrategia reconocimiento de responsabilidad en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes	368
35. Media de frecuencia de empleo de la estrategia explicación en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes	368
36. Media de frecuencia de empleo de la intensificación interna en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes	369
37. Media de frecuencia de empleo de la estrategia expresiones de disculpa (MIFI) en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes	369
38. Media de frecuencia de empleo de estrategias evasivas en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes	370
39. Media de frecuencia de empleo de la estrategia promesa de no repetir en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes	371
40. Media de frecuencia de empleo de la estrategia ofrecimiento de reparación en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes	372
41. Media de frecuencia de empleo de la intensificación externa en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes	372
42. Media de frecuencia de empleo de alertadores en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes	373
43. Promedio de las estrategias de agradecimiento empleadas por grupos de hablantes nativos y aprendices	389
44. Distribución y frecuencia de las seis estrategias principales empleadas por hablantes nativos y no nativos	392
45. Media de frecuencia de empleo de fórmulas de agradecimiento (MIFI) entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos	397

46. Porcentaje de empleo de las cinco estrategias de fórmulas de agradecimiento (MIFI) entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos	401
47. Media de frecuencia de empleo de la categoría expresión de sentimiento entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos	407
48. Porcentaje de empleo de la categoría expresión de sentimiento entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos	408
49. Media de frecuencia de empleo de la categoría reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos	413
50. Porcentaje de empleo de las dos estrategias de reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos	414
51. Media de frecuencia de empleo de la categoría intención de mostrar reciprocidad entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos	419
52. Porcentaje de empleo de las estrategias de intención de mostrar reciprocidad entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos	420
53. Media de frecuencia de empleo de la categoría expresión de sorpresa o incredulidad entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos	424
54. Media de frecuencia de empleo de la categoría pedir disculpas entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos	427
55. Media de frecuencia de empleo de la modificación interna entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos	432
56. Porcentaje de empleo de las seis estrategias de la categoría modificación interna entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos	435
57. Media de frecuencia de empleo de alertadores entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos	450
58. Media de frecuencia de empleo de la estrategia intención de mostrar reciprocidad en relación con el grado de gratitud entre los cuatro grupos de informantes	461
59. Media de frecuencia de empleo de la modificación interna en relación con el grado de gratitud entre los cuatro grupos de informantes	462
60. Media de frecuencia de empleo de la estrategia fórmulas de agradecimiento (MIFI) en relación con el grado de gratitud entre los cuatro grupos de informantes	462

61. Media de frecuencia de empleo de la estrategia pedir disculpas en relación con el grado de gratitud entre los cuatro grupos de informantes	463
62. Media de frecuencia de empleo de la estrategia expresión de sorpresa o incredulidad en relación con el grado de gratitud entre los cuatro grupos de informantes	464
63. Media de frecuencia de empleo de la estrategia reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente en relación con el grado de gratitud entre los cuatro grupos de informantes	465
64. Media de frecuencia de empleo de la estrategia expresión de sentimiento en relación con el grado de gratitud entre los cuatro grupos de informantes	465
65. Media de frecuencia de empleo de alertadores en relación con el grado de gratitud entre los cuatro grupos de informantes	466
66. Media de frecuencia de empleo de la modificación interna en relación con el poder relativo entre los cuatro grupos de informantes	474
67. Media de frecuencia de empleo de la estrategia fórmulas de agradecimiento (MIFI) en relación con el poder relativo entre los cuatro grupos de informantes	475
68. Media de frecuencia de empleo de la estrategia intención de mostrar reciprocidad en relación con el poder relativo entre los cuatro grupos de informantes	476
69. Media de frecuencia de empleo de la estrategia reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente en relación con el poder relativo entre los cuatro grupos de informantes	477
70. Media de frecuencia de empleo de la estrategia expresión de sorpresa o incredulidad en relación con el poder relativo entre los cuatro grupos de informantes	478
71. Media de frecuencia de empleo de la estrategia expresión de sentimiento en relación con el poder relativo entre los cuatro grupos de informantes	479
72. Media de frecuencia de empleo de la estrategia pedir disculpas en relación con el poder relativo entre los cuatro grupos de informantes	480
73. Media de frecuencia de empleo de la estrategia alertadores en relación con el poder relativo entre los cuatro grupos de informantes	481
74. Media de frecuencia de empleo de la estrategia fórmulas de agradecimiento (MIFI) en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes	489

75. Media de frecuencia de empleo de la estrategia alertadores en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes	489
76. Media de frecuencia de empleo de la estrategia pedir disculpas en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes	490
77. Media de frecuencia de empleo de la estrategia modificación interna en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes	490
78. Media de frecuencia de empleo de la estrategia intención de mostrar reciprocidad en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes	491
79. Media de frecuencia de empleo de la estrategia expresión de sorpresa o incredulidad en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes	492
80. Media de frecuencia de empleo de la estrategia expresión de sentimiento en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes	493
81. Media de frecuencia de empleo de la estrategia reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes	494

## FIGURAS

1. Posición y la relación de los componentes de la competencia comunicativa	59
2. Posibilidades de selección de las estrategias de disculpa	94
3. Características del acto de disculpa en relación con el acontecimiento	98
4. La relación del uso de contextos del acto de pedir disculpas y expresar agradecimiento	196
5. La relación de secuencia interactiva del acto de pedir disculpas y de expresar agradecimiento	198



## **1. INTRODUCCIÓN**



## 1.1. Estado de la cuestión

El presente trabajo trata sobre el estudio de la adquisición pragmática de la interlengua. Desde los años setenta del siglo XX, los estudios que versan en la adquisición de segundas lenguas o lenguas extranjeras, ya no solamente ponen atención en la competencia gramatical, sino también en la competencia comunicativa (Hymes, 1972), y sobre todo, en la pragmática. Para llevar nuestra interacción comunicativa con éxito, factores imprescindibles como el conocimiento lingüístico y la competencia pragmática, deberán tenerse en cuenta. En este sentido, a los investigadores en este campo, no solo les interesa la competencia lingüística de los aprendices, como uno de los objetivos principales de sus estudios, sino la competencia pragmática. El estudio de la pragmática y la adquisición de segundas lenguas fue denominado por Kasper (1992), como la *pragmática de la interlengua*. Según Kasper y Blum-Kulka (1993b: 3), esta correspondía al estudio del uso y la adquisición de acciones lingüísticas de hablantes no nativos de segundas lenguas en relación con su lengua materna. Asimismo, el modo de adquirir los aprendices la competencia pragmática y el proceso de adquisición en la lengua meta, representará uno de los objetivos principales de nuestro trabajo.

Es bien sabido que, para desarrollar una interacción de carácter eficaz y apropiado en una situación comunicativa, los aprendices necesitan saber las formas lingüísticas, la función de estas formas y las normas sociales que les permitan interpretar y producir mensajes en una lengua determinada, constituyendo, todo ello, la denominada *competencia pragmática*. Sin embargo, muchos estudios sobre la comprensión y la producción de segundas lenguas o lenguas extranjeras, han señalado que los hablantes suelen apelar a sus normas y convenciones nativas al utilizar una lengua extranjera en una situación social concreta. Como consecuencia de esto, en

ocasiones puede haber malentendidos, fracasos en la comunicación o errores pragmáticos. Conforme a Thomas (1983: 91), el error pragmático es el resultado de la incapacidad de entender la significación de lo que dice el interlocutor, ocurriendo tal experiencia, especialmente, en muchos encuentros interculturales. Los aprendices de lenguas extranjeras pueden ser competentes en formas lingüísticas de su lengua meta, pero es posible que no sean conscientes de las funciones y significados diferentes de esas formas. Es por ello por lo que los errores gramaticales, léxicos y fonéticos son más fáciles de percibir y corregir por los interlocutores nativos, mientras que los errores pragmáticos, en muchas ocasiones, no solo son el resultado de una comunicación deficiente, o incluso de un colapso total de la comunicación, sino que, en su mayoría, suelen ser considerados como manifestación de mala educación o descortesía. De esta manera, es posible que los hablantes nativos interpreten la acción verbal incorrectamente, dando como resultado la conceptualización basada en una mala percepción de la actitud, personalidad o forma de pensar de los aprendices de lenguas extranjeras. A pesar de ello, cuanto mayor es la competencia lingüística, los aprendices corren mayor riesgo de que su interlocutor malinterprete cualquier conducta verbal que viole la norma social, creando, como consecuencia, una imagen negativa al interpretar que los errores gramaticales no pueden llegar a concebirse como una excusa del comportamiento descortés. Eso es por lo que el error pragmático desempeña un papel importante en la adquisición de lenguas extranjeras.

Por muy elevado que los aprendices tengan el nivel de segundas lenguas, los errores en la comunicación intercultural siguen existiendo. Muchos de estos errores provienen de aspectos socioculturales, no derivados de cuestiones meramente lingüísticas, sino de la falta de conciencia de la norma social y reglas de uso de las lenguas extranjeras. Ya sabemos que los interlocutores de distintas comunidades no solo hablan diferentes idiomas, sino que también desarrollan estilos de interacción

diferentes. Estas diferencias reflejan valores socioculturales específicos de cada comunidad. En este contexto cabe mencionar la figura de Leech (1983), el cual subdivide el estudio de la pragmática en pragmalingüística y sociopragmática. En cuanto a la pragmalingüística, corresponde a la fase más lingüística de la pragmática (1983: 11), y hace hincapié en el uso de recursos lingüísticos (gramaticales, sintácticos o léxicos) destinados a los actos comunicativos, así como en indicar los significados de tipo pragmático. Por otro lado, la sociopragmática se focaliza en la perspectiva sociológica de la pragmática (ibid.: 10), ocupándose del conocimiento social que poseen los hablantes al producir e interpretar la lengua en una comunidad específica, como podrían ser la percepción del grado de imposición, la distancia social y el poder relativo entre hablante y oyente.

Debido a las semejanzas y diferencias entre idiomas, cabría la posibilidad, en el momento en que los aprendices interaccionan con interlocutores de segundas lenguas, que el uso o transferencia de las reglas de la lengua materna provocasen un fallo comunicativo. En este caso, tiene lugar la transferencia pragmática, cuyo efecto, como definen Kasper y Blum-Kulka (1993b: 10), es resultado de la influencia (positiva o negativa) de la lengua y cultura nativa en el conocimiento y la producción de pragmática de la interlengua. Asimismo, la transferencia pragmática, a su vez, puede ser de tipo pragmalingüístico o sociopragmático.

La mayoría de estudios sobre pragmática de la interlengua, hasta ahora, se concentran en la producción de los distintos actos de habla que realizan los hablantes no nativos en lengua materna y meta, en contraposición con los llevados a cabo por los nativos (Blum-Kulka, House y Kasper, 1989a; Cohen y Olshtain, 1993; Færch y Kasper, 1989; House, 1989; Olshtain y Cohen, 1989; Yu, 1999, 2004). Sin embargo, este tipo de estudios no se focalizan en el aprendizaje de segundas lenguas, sino en una comparación de las semejanzas y diferencias interculturales, así como en ciertos

aspectos pragmáticos. Además de eso, las investigaciones concentradas en el desarrollo de la competencia pragmática, no ponen de relieve la competencia gramatical como uno de los elementos primordiales para la construcción de la competencia pragmática. Con el fin de analizar cómo adquieren los aprendices la pragmática de la interlengua, y su proceso de adquisición, por una parte, y completar el trabajo en el campo del desarrollo sobre la pragmática de la interlengua, por otra, el presente trabajo se centrará en aportar una contribución al estudio del desarrollo de la competencia pragmática en el sistema interlingüístico. Para ello, examinaremos la producción de determinados actos de habla desarrollados por aprendices de distinto nivel de la lengua meta.

De acuerdo con lo expresado anteriormente, los actos de habla que se analizarán en el presente trabajo serán: el acto de pedir disculpas y el de expresar agradecimiento. Ambos son actos esenciales expresivos y universales, así como existentes en todos los idiomas, siendo utilizados constantemente en la cotidianidad del día a día. No obstante, el uso de estos actos de habla se torna complejo, ya que su realización atiende a varios factores como el gramatical, el pragmático, el sociocultural o el psicolingüístico, - por enumerar algunos de los más significativos-. Es por ello por lo que los estudios han señalado la existencia de fórmulas y estrategias que pueden variar de una cultura a otra, según sus propias características autóctonas.

En cuanto al acto de pedir disculpas, su función sirve para restablecer el equilibrio y mantener buenas relaciones entre interlocutores después de que ciertas normas sociales hayan sido infringidas. Para realizar una disculpa, existen muchas formas lingüísticas y estrategias comunicativas, siendo las estrategias para desarrollarlas únicas o complementarias. Sin embargo, es conveniente remarcar que el uso apropiado de esas estrategias y maneras de expresión, en una situación determinada, dependen directamente de los diversos contextos situacionales y

socioculturales; eso es lo que Maeshiba et al. (1996: 158) interpreta como, “their use is highly sensitive to contextual conditions, and subject to cross-cultural variation” (Olshtain, 1989; Garcia, 1989; Bergman y Kasper, 1993). En este caso, el empleo de las estrategias está vinculado a las diversas variaciones culturales, influyendo, de esta manera, la conceptualización sobre qué constituye una ofensa, así como la gravedad de esta, por ejemplo. Del mismo modo, los factores sociales también son determinantes, ya que sujetos a las variaciones culturales, influyen en el poder relativo y en el grado de familiaridad entre interlocutores. Por otro lado, es importante tomar en consideración las perspectivas mencionadas previamente para los casos en que los hablantes no nativos realizan el adecuado acto de pedir disculpas en la comunidad de lengua meta. En este sentido, cabe referenciar que, en tal contexto, no solo se requiere la competencia gramatical, sino también el conocimiento pragmalingüístico y sociopragmático.

La disculpa es el segundo acto de habla más estudiado tras las peticiones, existiendo numerosos trabajos sobre la pragmática intercultural (contrastiva) e interlingüística al respecto (Borkin y Reinhart, 1978; Zimin, 1981; Olshtain, 1983; 1989; Wolfson, Marmor y Jones, 1989; Vollmer y Olshtain, 1989; Olshtain y Cohen, 1983; Cohen y Olshtain, 1981; 1993; Trosborg, 1987; 1995; House, 1988; Bergman y Kasper, 1993; Maeshiba, Yoshinaga, Kasper y Rose, 1996; Suszczynska, 1999; Rose, 2000; Díaz Pérez, 2003; Wouk, 2006; Bataineh y Bataineh, 2006; Sabaté i Dalmau y Curell i Gotor, 2007; Flores, 2011). Entre ellos, existe una escasez de estudios que tratan sobre el desarrollo de la competencia pragmática, en contraposición con el mayor número de trabajos enfocados al uso (Trosborg, 1987; 1995; Maeshiba, Yoshinaga, Kasper y Rose, 1996; Rose, 2000; Flores, 2011). A pesar de eso, la

mayoría de ellos toma el inglés como segunda lengua<sup>1</sup>, siendo, casi inexistentes, las investigaciones centradas en el chino como lengua materna o las de estudiantes chinos de español que focalizan el acto de pedir disculpas en su lengua objeto como fuente de su análisis e interpretación.

De igual forma, acerca del acto de expresar agradecimiento, nos ceñiremos especialmente al concepto de agradecimiento después de realizarse un favor a determinar. Este acto de habla cuenta con un valor social importante, ya que se adquiere en los primeros años de vida de una persona, y en especial cuando el individuo aprende cómo y cuándo debe mostrar agradecimiento a los demás. Las expresiones de agradecimiento tienen la función de mantener y aumentar la armonía entre hablante y oyente, aunque si llegado el caso, estas no se expresasen adecuadamente, existiría la posibilidad de provocar una impresión negativa a los receptores, incluso se podría llegar a contextos no deseados en la relación de los interlocutores. Como es un acto tan común y universal, tanto hablantes nativos como no nativos, suelen relacionar la expresión de agradecimiento con la palabra “gracias”, sin darse cuenta de las normas complejas detrás de tales expresiones (Eisenstein Bodman, 1993: 64) y transferir las reglas pragmáticas de la lengua materna al emplearla en la lengua extranjera, sin darse cuenta, con ello, de las diferencias interculturales que intervienen. Además, según varios estudios (Eisenstein y Bodman, 1986; 1993; Hinkel, 1994), incluso los aprendices de nivel avanzado pueden ser incapaces, o no presentar habilidad, para expresar agradecimiento de manera apropiada. En este caso, aunque los aprendices puedan saber perfectamente las fórmulas empleadas en el acto de agradecimiento, no implica directamente que, estos,

---

<sup>1</sup> Los estudios de pragmática de la interlengua relacionados con el acto de la disculpa, comprenden distintos idiomas a saber: (Trosborg, 1987; 1995) danés lengua materna – inglés como segunda lengua; (Maeshiba, Yoshinaga, Kasper y Rose, 1996) japonés lengua materna – inglés como segunda lengua; (Rose, 2000) cantonés lengua materna – inglés como segunda lengua; (Flores, 2011) español de México lengua materna – inglés como segunda lengua.



presenten la capacidad necesaria para reconocer en qué situaciones deben utilizar la acción de agradecimiento en un contexto perteneciente a una comunidad de segundas lenguas. Por consiguiente, al igual que muchas convenciones de cortesía, el uso y la realización del acto expresivo correspondiente al agradecimiento está necesariamente ligado a variaciones interculturales a tener en consideración, tal como lo indica Coulmas (1981: 75):

The social relation of the participants and the inherent properties of the object of gratitude work together to determine the degree of gratefulness that should be expressed in a given situation. Differences in this respect are obviously subject to cultural variation.

En consecuencia, el problema reside siempre en cuándo y cómo expresarlo apropiadamente en una situación social determinada, dado que la falta de conocimiento podría resultar, a su vez, derivada de errores pragmáticos.

Comparado con el acto de pedir disculpas, cabe subrayar que la expresión de agradecimiento es un acto de habla bastante poco estudiado hasta la fecha (Kasper y Blum-Kulka, 1993: 59), tanto en los trabajos sobre pragmática intercultural como en los de interlengua (Apte, 1974; Coulmas, 1981; Eisenstein y Bodman, 1986; 1993; Bodman y Eisenstein, 1988; Hinkel, 1994; Aston, 1995; Held, 1996; Ragone, 1998; Díaz Pérez, 2002; Hickey, 2004; Cheng, 2005; Dumitrescu, 2005). De cualquier modo, es poco común encontrar algún tipo de estudio que analice el desarrollo de la competencia pragmática, e inexistente la de un trabajo enfocado en la comparación entre español y chino<sup>2</sup>. De ahí que, el presente trabajo tenga el objetivo de completar

---

<sup>2</sup> Los estudios relacionados con el acto de expresar agradecimiento, a los que nos hemos referido, incluyen el análisis de diferentes idiomas; por ejemplo: (Apte, 1974) lenguas habladas el sudeste de Asia; (Coulmas, 1981) lenguas europeas – japonés; (Eisenstein y Bodman, 1986; 1993) (Bodman y

este hueco existente en la adquisición sobre la pragmática de la interlengua.

La selección de los dos actos de habla en nuestro análisis, pedir disculpas y expresar agradecimiento, se debe a la existencia de similitudes tipológicas (Coulmas, 1981: 70) que comparten dichos actos. Como venimos desarrollando, son actos que realizamos con mayor frecuencia en los encuentros derivados de la vida cotidiana, y sirven, a su vez, para mantener una buena relación interpersonal. Cabe referenciar que, para los europeos, debido al significado y el uso de las fórmulas de ambos actos, es difícil concebir las actividades relacionadas entre la disculpa y el agradecimiento, aunque esto no implica que no existan estudios de origen europeo que analicen estos actos. Para tal caso, podemos encontrar el estudio de la pragmática contrastiva de Coulmas (1981), en el que el autor hizo un análisis comparando los dos actos citados entre algunas lenguas europeas y el caso japonés. Profundizando más en este tema, es destacable enfatizar que, generalmente, no nos cuesta distinguir en qué situación se debe emplear la expresión de disculpa o la de agradecimiento, pero a veces dudamos entre las dos en ciertos contextos. En el caso del japonés, para expresar agradecimiento, los japoneses suelen utilizar fórmulas que equivalen a expresiones de disculpa en varias ocasiones. Por ejemplo, en un contexto europeo, cuando se recibe un regalo o se acepta un favor, apenas se dice “lo siento” o “perdón”, es más, parecería extraño e incongruente decirlo, además, en el caso japonés, tendría otra interpretación. Aunque la expresión *sumimasen* en japonés sería la más apropiada para tales contextos, siendo su traducción “gracias” o “lo siento”, lo más destacable es cómo los japoneses enfocan la molestia en pro del beneficiado. De ahí que el japonés se caracterice por ser una lengua que cuente en su haber con expresiones de carácter

---

Eisenstein, 1988) (Hinkel, 1994) (Dumitrescu, 2005) inglés como segunda lengua; (Aston, 1995) inglés – italiano; (Held, 1996) italiano – francés; (Ragone, 1998) francés de Francia – español de México y Centroamérica; (Díaz Pérez, 2002) (Hickey, 2004) español – inglés; (Cheng, 2005) chino – inglés.

multifuncional. Según Hernández Sacristán (1999: 79) las periferias de estas dos categorías constituyen espacios heterogéneos que se aproximan y en ciertas situaciones se intersectan, es decir, las distinciones categoriales se neutralizan. Por ello, las fórmulas de disculpa en japonés no solo sirven en los actos de agradecimiento, sino también para llamar la atención al comenzar una conversación, para saludar o para expresiones de condolencia, etc.

Respecto a una neutralización entre el acto de habla de agradecimiento y el de disculpa, agrega Hernández Sacristán que también podría llegar a suceder en el ámbito lingüístico-cultural occidental. El uso de actos de disculpa, como saludos en japonés, representaría una manifestación muy común, como indica Coulmas (1981). No obstante, esta neutralización también corresponde al ámbito de la cultura occidental; por ejemplo, el empleo de la disculpa como función de un saludo en contextos marcados por la acción de preguntar a un desconocido la dirección, o cualquier otra información, vendría necesariamente marcado por la obligatoria utilización en un contexto de cortesía. Tomemos el ejemplo de Hernández Sacristán (1999: 80) como explicación:

“Perdón, podría usted indicarme cómo llego a X”

Por lo expuesto anteriormente, el mismo autor extrae la conclusión de que las diferencias interlingüísticas no tienen tanto que ver con la existencia de posibles neutralizaciones entre diferentes tipos de actos de habla, sino con la mayor o menor extensión de las intersecciones entre los mismos. Así es que podemos considerar que, la extensión de las expresiones de disculpas en japonés, parecen más amplias que las encontradas o desarrolladas en la cultura occidental. Del mismo modo, tanto para el caso japonés como el chino, el acto de disculpa mantiene un dominio extensional tan

amplio como el del japonés. Sin embargo, aún no hemos encontrado ningún estudio que se refiera al análisis de los dos actos de habla en español y chino, respectivamente, así como en qué situaciones se neutralizan y qué factores sociales constituyen esta neutralización.

Asimismo, desde el punto de vista de la adquisición de la competencia pragmática para hablantes no nativos de lengua materna como japonés o chino, podría resultar complicado emplear fórmulas de disculpa en la lengua meta. Según el trabajo realizado por Coulmas (1981: 89), los alumnos japoneses suelen usar expresiones de disculpa con demasiada frecuencia en idiomas occidentales, explicándose, de esa manera, la interferencia pragmática de la lengua nativa. Ese fenómeno muestra la importancia del conocimiento de las situaciones en las que tienen lugar los distintos actos de habla, y en las que los aprendices no pueden concebir y usar apropiadamente las fórmulas de disculpa por la ausencia de ese conocimiento.

## **1.2. Objetivos**

El objetivo principal del presente trabajo es analizar varios aspectos sobre la pragmática de la interlengua de aprendices chinos de español, de distintos niveles (intermedio (A2-B1) y avanzado (B2-C1)), en la realización de los actos de habla de disculpa y agradecimiento. Para examinar el proceso del desarrollo de dichos actos y detectar problemas en la producción en lenguas extranjeras, en este caso el español, comprobaremos si el nivel de la competencia gramatical afecta a la producción de los dos actos y a la relación entre la competencia gramatical y pragmática; es decir, nos focalizaremos en la presencia de la competencia gramatical en la construcción de la competencia pragmática.

Para ello, recogeremos datos de interacción desarrollados por hablantes no nativos de español, que tienen el chino de Taiwán como lengua materna, contrastándolo con hablantes nativos de español peninsular. En este sentido, primero analizaremos la realización del acto de pedir disculpas y de expresar agradecimiento en español y en chino -ambas codificadas como lenguas nativas-, con el fin de llegar a establecer la norma de los actos mencionados, intentando obtener a la par, las semejanzas y diferencias interculturales resultantes del proceso. Además, para completar el análisis, también intentaremos esclarecer qué tipo de funciones comparten ambos actos en determinados contextos. Seguidamente, se realizará una comparación entre los datos obtenidos a partir de los dos grupos nativos y la producción en el sistema interlingüístico desarrollado por hablantes no nativos de español de nivel intermedio y avanzado. Esa comparación, no solo nos permitirá constatar en qué aspectos se asemejan y se diferencian los datos en lengua materna y lengua meta, sino que, paralelamente, nos demostrará las diferencias en la realización de ambos actos por aprendices de diferentes niveles. Asimismo, como consecuencia de esa constatación, podremos obtener como resultado una transferencia positiva o negativa por la influencia de la lengua materna en la producción interlingüística de hablantes no nativos, la cual nos proporcionará unos datos sobre los que poder estructurar unas posibles cuestiones adjuntas al trabajo.

Las preguntas que guían el presente trabajo son las siguientes:

1. ¿Cuáles son las estrategias y formas lingüísticas (léxica y sintáctica) que emplean los dos grupos (intermedio y avanzado) de chinos aprendices de español en la realización del acto de pedir disculpas y de expresar agradecimiento? ¿Se aprecia el desarrollo pragmalingüístico entre estos grupos?

2. ¿Los aprendices chinos de español, de distintos niveles, toman en consideración factores contextuales (la distancia social, el poder relativo y, el grado de ofensa -disculpa- y gratitud -agradecimiento-) al realizar sendos actos de disculpa y agradecimiento? ¿Se percibe el desarrollo sociopragmático entre estos grupos?
3. A medida que avanza el nivel de la competencia lingüística, ¿el desarrollo de los dos actos (disculpa y agradecimiento) realizados por el grupo de nivel avanzado, es posible que se acerque a la realización ejecutada por parte de los nativos españoles, tanto desde la perspectiva pragmlingüística como desde la sociopragmática? o por el contrario ¿solamente sería una ampliación de léxico y estructuras sintácticas?
4. Para los aprendices chinos de español, ¿la lengua nativa influye en la selección de estrategias y formas lingüísticas al realizar actos de disculpa y agradecimiento en español?

### **1.3. Organización del contenido**

En el primer capítulo, exponemos, a modo de estado de la cuestión, los estudios que enfatizan en la problemática sobre la pragmática de la interlengua, a la par que presentamos los términos íntimamente relacionados con este campo, tal como la competencia pragmática, el error pragmático y la transferencia pragmática. Seguidamente, realizamos un esbozo, a modo de resumen, sobre los estudios existentes de los dos actos de habla que pretendemos analizar. Finalmente, acabaremos este primer capítulo, indicando los objetivos y estructura general del trabajo.

En el capítulo dos, centramos nuestra atención en la revisión de estudios anteriores vinculados a la pragmática de la interlengua. En este sentido, todo ello está acompañado con la inclusión de un marco teórico del concepto del acto de habla, de la competencia comunicativa y pragmática, de la pragmática intercultural y de la interlengua, así como de la transferencia pragmática. Aparte de eso, señalamos también las características de los actos basados en las peticiones de disculpas y las expresiones de agradecimiento en español y en chino, en la medida que, paralelamente, lo completamos con la revisión de los estudios antecedentes. A continuación, repasamos la teoría de la cortesía verbal de Brown y Levinson (1987) y el concepto de la “imagen social” (*face*), relacionándolas, a su vez, con la interpretación valorativa en la cultura occidental y oriental, respectivamente.

El capítulo tres está dedicado a los aspectos metodológicos que utilizamos en el presente trabajo; eso incluye: selección de informantes, los instrumentos de la investigación, un estudio piloto, el procedimiento y una descripción del sistema de codificación de los datos recogidos para los dos actos de habla, así como un análisis cuantitativo y cualitativo.

El capítulo cuatro y cinco, se focalizan en la exposición y el análisis de los resultados obtenidos a partir de los datos existentes basados en aspectos interculturales e interlingüísticos de los actos de disculpa y agradecimiento en ambas lenguas, respectivamente. Principalmente, examinamos el uso de estrategias y su modificación (interna y externa), junto a las variaciones contextuales (la distancia social, el poder relativo y, el grado de ofensa -disculpa- y gratitud -agradecimiento-) en la realización de dichos actos. Para, seguidamente, resumir los datos recopilados con el fin de contrastar si existe un desarrollo pragmalingüístico y sociopragmático, además de una transferencia pragmática entre los grupos de aprendices.

En el capítulo seis, nos ocupamos del resumen y conclusiones extraídas de los resultados que hemos conseguido a partir de análisis en el presente trabajo. Finalmente, como complemento obligatorio y necesario, presentamos las referencias bibliográficas mencionadas en este estudio y dos apéndices que incluyen los cuestionarios utilizados para esta investigación.



## **2. MARCO TEÓRICO**



En este capítulo vamos a tratar una serie de teorías y estudios precedentes que están estrechamente relacionados con la pragmática intercultural, la pragmática de la interlengua y el desarrollo de ciertos actos de habla, en este caso, el acto de pedir disculpas y el de expresar agradecimiento. Primero, empezaremos por la definición de pragmática (2.1), la competencia pragmática (2.2.), actos de habla (2.3.) y los actos que vamos a analizar: pedir disculpas (2.4.) y expresar agradecimiento (2.5.) tanto en español como en chino. Asimismo, expondremos también las similitudes entre los dos actos examinados (2.6.). Posteriormente, nos centraremos en la pragmática de la interlengua (2.7.), en los estudios del desarrollo de la pragmática de la interlengua (2.8.) y en la transferencia pragmática (2.9.). Al final, presentaremos la cortesía verbal y el concepto de imagen (2.10).

## **2.1. Definición de pragmática**

Antes de centrarnos en el tema de la pragmática intercultural y de la interlengua, vamos a hacer una presentación sobre la definición de pragmática. El objeto de estudio de la pragmática es el uso del lenguaje en función de la relación establecida entre enunciado-contexto-interlocutores. Recogemos algunas de las definiciones más citadas en el campo pragmático y su desarrollo desde distintas perspectivas para esclarecer tal concepto. A partir del contexto de uso del lenguaje, Mey (1993: 315) considera pragmática “the societally necessary and consciously interactive dimension of the study of language”, el propio autor llega a esta definición al final de la primera edición de su libro sobre el mismo tema, en vez de proponerla al principio. Además, en la segunda edición, Mey (2001: 6) postula que “pragmatics studies the use of language in human communication as determined by the conditions of society”. Por lo

tanto, la pragmática no solo es una disciplina que examina el uso del lenguaje por los interlocutores, sino también analiza el significado en relación con ciertos contextos de la interacción lingüística, en los que el hablante intenta realizar su intención comunicativa y cooperar con sus interlocutores para llevar a cabo la comunicación. Igual que Mey, Leech (1983: 6) también define la pragmática desde el punto de vista de los contextos sociales, “the study of meaning in relation to speech situations”, ya que dependiendo de la situación en la que tiene lugar la interacción verbal, varía también el significado de cada enunciado que producen los actos de habla de los interlocutores.

Desde la perspectiva de los interlocutores, Katz (1977: 19) señala que “pragmatic theories [...] explicate the reasoning of speakers and hearers”, de esta manera, podemos considerar a los interlocutores como el núcleo de los componentes imprescindibles para la investigación pragmática. Crystal (1997: 301) define la pragmática como “the study of language from the point of view of users, especially of the choices they make, the constraints they encounter in using language in social interaction and the effects their use of language has on other participants in the act of communication”. A pesar de los factores sociales, los interlocutores también desempeñan un papel muy importante, puesto que ellos son miembros de una sociedad determinada, su forma de comportamiento y acción social reflejan las normas y leyes de esa comunidad a la que pertenecen. Como indica Verschueren (2002: 41) “la dimensión que la perspectiva pragmática pretende iluminar es *el enlace entre el lenguaje y la vida humana en general*” (cursiva es del autor), es decir, la pragmática es el estudio que conecta la lingüística, el resto de las humanidades y las ciencias sociales.

Después de repasar sucintamente el concepto de pragmática postulado por algunos lingüistas, basándonos en tal noción, podemos construir la definición de

pragmática como sigue: la pragmática es una disciplina enfocada hacia el estudio del uso del lenguaje de los interlocutores en distintos contextos sociales, del significado del enunciado que depende de la intención que emite el hablante, de las situaciones en las que ocurre la comunicación y de la interpretación del oyente teniendo en cuenta los factores sociales.

## **2.2. Competencia pragmática**

Puesto que el objetivo del presente trabajo es analizar la adquisición y el proceso que lleva a la competencia pragmática en el sistema interlingüístico, es necesario tomar en consideración la definición del término de competencia pragmática. Para ello, primero debemos ocuparnos de un concepto más amplio, como es el de la competencia comunicativa, de donde proviene la competencia pragmática.

### **2.2.1. Competencia comunicativa**

El concepto de competencia fue acuñado por Chomsky (1965) y se refiere al conocimiento intuitivo de la estructura gramatical y sintáctica de una lengua, el cual permite que el hablante/ oyente produzca y comprenda su idioma. Además, el propio autor también hace una distinción entre el concepto de competencia y actuación, siendo la actuación el uso real de la lengua en situaciones concretas. Para Chomsky, la actuación que puede reflejar directamente la competencia de cada individuo solo existe en una comunidad lingüística de hablantes completamente homogénea, que sabe perfectamente su lengua y que no está afectada por condiciones ajenas al factor

gramatical, como errores, limitaciones de memoria, distracciones o cambios del centro de atención al aplicar su conocimiento de lengua al uso o actuación real, esto es la competencia lingüística de Chomsky.

El término *competencia* propuesto por Chomsky tuvo una gran influencia en el estudio de la lingüística teórica tradicional, la cual se sitúa en el contexto del paradigma generativo y está relacionada exclusivamente con el conocimiento de las reglas de la gramática, excluyendo el uso de la lengua y el contexto. Este concepto de competencia es estático, tiene que ver con la lengua de hablantes monolingües nativos, que denota una calidad absoluta y no se puede comparar entre una y otra, por lo que podemos considerarlo como una capacidad mental innata, igual que el color de nuestro pelo u ojos, es algo que nos dieron al principio desde que nacemos.

Sin embargo, por su área limitada, el concepto chomskyano de la competencia lingüística ha recibido críticas desde distintos aspectos. Para el autor, la competencia es un término lingüístico y la teoría lingüística es sobre la gramática, por lo tanto la competencia también está vinculada a la gramática, concretamente, al conocimiento gramatical, es por este motivo por lo que se centra la mayor atención en la gramática y no en el uso del lenguaje. En este sentido, el lingüista Lyons (1970: 287) considera la competencia desde un aspecto social: “the ability to use one’s language correctly in a variety of socially determined situations is as much and as central a part of linguistic “competence” as the ability to produce grammatically correct well-formed sentences.” Otros autores como Campbell y Wales (1970: 247) opinan que la competencia de Chomsky suprimió la capacidad más importante de producir y comprender enunciados que sean apropiados en el contexto en el que se realizan:

from which by far the most important linguistic ability has been omitted- the ability to produce or understand utterances which are not so much grammatical but, more important,

appropriate to the context to which they are made.

A pesar del uso del lenguaje, la noción de competencia aún tiene problemas en cuanto que el conocimiento gramatical no puede presentar en su totalidad la competencia lingüística de cada individuo. Según Widdowson (1989: 132): “*the native speaker knows of his language which takes the form less of analysed grammatical than adaptable lexical chunks.*” El conocimiento lingüístico es sistemático y está gobernado por reglas gramaticales, pero dichas reglas no pueden explicar claramente la competencia lingüística, ya que las expresiones lexicalizadas también son un elemento importante de la competencia lingüística y unidades principales en el desarrollo de la primera lengua.

Acerca de las críticas sobre la noción de competencia de Chomsky, muchas de ellas no son válidas por la mala interpretación de su término original, confundiendo la competencia con la capacidad. La competencia se refiere al conocimiento lingüístico y la capacidad se relaciona con la habilidad de usar dicho conocimiento. Además, Taylor (1988: 153) indica que el concepto original de la competencia de Chomsky solamente trata del conocimiento, sobre todo, el conocimiento lingüístico que equivale al conocimiento gramatical, por lo tanto ese concepto no tiene nada que ver con el uso del lenguaje ni con el modo en que los hablantes utilizan este conocimiento, ni con cómo adquieren la competencia.

El concepto teórico de la competencia lingüística de Chomsky presenta ciertas limitaciones en aspectos como una comunidad homogénea, los hablantes nativos ideales y competentes, la actuación ajena a factores sociales, Hymes (1972) estaba en contra de esta noción y propuso una mucho más amplia y completa, la de competencia comunicativa, que no solo incluye el conocimiento de las reglas gramaticales, sino también la capacidad de usar ese conocimiento en un contexto apropiado y aceptable

durante el proceso de la comunicación. Para Hymes, la dimensión sociocultural es un factor imprescindible, ya que poseer la competencia gramatical y no implica que podamos llevar a cabo la comunicación situacionalmente y socialmente apropiada. Sin embargo, Chomsky omitió casi todos los aspectos socioculturales, centrándose exclusivamente en las reglas de la gramática. De este modo, Hymes (1972: 278) señala:

There are rules of use without which the rules of grammar would be useless. Just as rules of syntax can control aspects of phonology, and just as semantic rules perhaps control aspects of syntax, so rules of speech acts enter as a controlling factor for linguistic form as a whole.

Aparte de esto, Hymes tomó el caso de los niños como ejemplo para explicar la adquisición de la competencia del uso de la lengua. Un niño normal adquiere el conocimiento de los enunciados no solo gramaticales sino también apropiados, así como la competencia de “when to speak, when not, and as to what to talk about with whom, when, where, in what manner” (1972: 277) La adquisición de dicha competencia está íntimamente relacionada con la experiencia social o el factor sociocultural de cada comunidad, por lo tanto, mientras adquirimos las reglas de la gramática, adquirimos también las del uso de la lengua, ambas son inseparables.

El concepto de la competencia comunicativa parece una extensión de la competencia lingüística, al que se le han añadido otros elementos de la habilidad de uso de las reglas gramaticales. Sin embargo, el término de la competencia en las dos nociones no se puede considerar como una sola adición cuantitativa, sino que implica un cambio cualitativo (Cenoz, 1996a: 99-101). Además, Hymes toma en consideración la dimensión sociocultural, cambia el significado del concepto y para él



la competencia es diferente de lo que entendía Chomsky por competencia lingüística. Para Chomsky, la competencia lingüística es un estado mental, se centra en las estructuras gramaticales y el producto, es un concepto estático, relacionado con el individuo y con un carácter absoluto, no implica comparación. Mientras que la competencia comunicativa, en cambio, está basada en el contexto social, se centra normalmente en el habla y en el proceso, es un concepto dinámico, relacionado con más personas y con un carácter relativo, puede negociarse el significado hasta cierto punto y cada individuo tiene distintos grados de competencia comunicativa. La noción de competencia comunicativa ha cambiado el estudio de la lengua, presenta una visión mucho más amplia que la competencia lingüística, no se limita al conocimiento gramatical o a la estructura cognitiva, sino que incorpora perspectivas contextuales e interdisciplinarias con el uso de la lengua.

En la teoría de la competencia lingüística, Chomsky no trata del uso de la lengua en la “actuación”, pero Hymes cree que ciertos aspectos bajo este concepto aún son sistemáticos y pueden describirse en forma de reglas o normas, por eso podemos considerarlos como un tipo de competencia. Más tarde, también lo reconoce el propio Chomsky (1980: 59) al proponer la competencia pragmática, además de la competencia gramatical, esta subyace en la capacidad de usar el conocimiento caracterizado como las reglas gramaticales en la mente, lo señala en el siguiente texto:

For purposes of enquiry and exposition, we may proceed to distinguish “grammatical competence” from “pragmatic competence”, restricting the first to the knowledge of form and meaning and the second the knowledge of conditions and manner of appropriate use, in conformity with various purposes. Thus we may think of language as an instrument that can be put to use. The grammar of the language characterizes the instrument, determining intrinsic physical and semantic properties of every sentence. The grammar

thus expresses grammatical competence. A system of rules and principles constituting pragmatic competence determines how the tool can effectively be put to use. (Chomsky, 1980: 224)

El término *competencia* de Hymes cuenta con un amplio espectro, varía de la competencia gramatical por una parte a la competencia sociocultural por otra. Según Taylor (1988: 156), este término puede ser aplicado a lo que Chomsky considera biológicamente como la competencia gramatical y socialmente como la competencia sociocultural, así que el campo de la competencia sociocultural de Hymes es mucho más amplio que la competencia pragmática de Chomsky.

Con respecto a la gramática generativa transformacional, en la teoría lingüística se distinguen dos tipos: la gramaticalidad, que se vincula con la competencia; y la aceptabilidad, que concierne a la actuación, esta última equivale al uso de la lengua. No obstante, aún no se ha desarrollado ampliamente la competencia del uso de la lengua en la presente teoría, para integrarla en una forma comunicativa tanto el conocimiento como la capacidad, requiere una perspectiva sociocultural, por eso Hymes (1972: 281) propone cuatro parámetros para su competencia comunicativa:

1. Si (y hasta qué punto) algo es formalmente posible
2. Si (y hasta qué punto) algo es viable en virtud de los medios de implementación disponibles
3. Si (y hasta qué punto) algo es apropiado con relación al contexto en que se usa
4. Si (y hasta qué punto) algo se lleva a cabo de hecho, y qué supone el llevarlo a cabo<sup>3</sup> (Hymes, 1972: 281)

---

<sup>3</sup> La traducción en español de los cuatro parámetros son de Díaz Pérez (2003: 54).

Estos cuatro sistemas de competencia están vinculados a diferentes perspectivas: gramatical (lo que es formalmente posible), psicolingüística (lo que es viable, relacionado con factores que no están limitados al uso lingüístico, como memoria o estrategias perceptivas), sociocultural (lo que es aceptable en un determinado contexto) y probabilística (lo que ocurre en realidad), cada una de estas competencias interactúa en una situación comunicativa. Conforme a Hymes (1972: 282), la competencia comunicativa es la capacidad de una persona y la competencia depende tanto del conocimiento como de la capacidad para el uso.

El concepto de competencia comunicativa de Hymes ha tenido un gran impacto en los estudios de la adquisición y enseñanza de segundas lenguas. Canale y Swain (1980) revisan de nuevo la competencia comunicativa y definen el marco teórico con el propósito de diseñar programas para la enseñanza y evaluación de segundas lenguas.

Acerca de la noción y de los componentes de la competencia comunicativa, Canale y Swain (1980) difieren de la de Hymes en ciertos aspectos. Como Chomsky, ellos distinguen la competencia comunicativa de la actuación comunicativa, porque la comunicación real no refleja directamente la competencia comunicativa del hablante por factores como la limitación de memoria, fatiga, nervios y distracciones (Canale y Swain, 1980: 6; Canale, 1983: 5). Para Hymes, la competencia no solo se refiere al conocimiento de las reglas gramaticales, sino también a la capacidad de usarlos en un contexto determinado. Sin embargo, Canale y Swain (1980: 8) discrepan de este concepto, ya que las limitaciones psicológicas generales son observables solo en una producción o comprensión actual de frases, no es necesario incluir la competencia psicolingüística en un modelo de competencia comunicativa. Por otra parte, ellos están de acuerdo con Hymes en que la inclusión de las reglas de probabilidad de aparición en el modelo es un aspecto importante para el uso de la lengua, porque casi

es ignorado en la mayoría de los modelos de competencia comunicativa.

Para Canale y Swain (1980), los componentes de la competencia comunicativa cuentan con tres competencias principales: la competencia gramatical, la competencia sociolingüística y la competencia estratégica.

La competencia gramatical no solo incluye el conocimiento de unidades léxicas, sino también reglas de morfología, sintaxis, semántica a nivel de gramática de la oración y fonología. Esta competencia desempeña un papel fundamental para cualquier modelo comunicativo, cuyos objetivos son proporcionar a los estudiantes el conocimiento necesario para comprender y expresar de manera adecuada el significado literal de los enunciados.

El segundo componente, la competencia sociolingüística abarca dos series de normas: las normas socioculturales de uso y las normas del discurso. El conocimiento de estas normas es importante para interpretar el significado social de los enunciados, sobre todo, cuando la relación entre el significado literal y la intención del hablante no se corresponde o no es transparente. Las normas socioculturales de uso se centran en que los enunciados, tanto ciertas proposiciones como funciones comunicativas, se producen y se comprenden apropiadamente en un contexto sociocultural determinado, dependiendo de factores contextuales como el tema de la conversación, el papel de los interlocutores, escenarios y normas de interacción. Estas normas también están relacionadas con la forma de la gramática específica en un contexto sociocultural transmitida por una actitud y registro adecuados. Según Canale y Swain (1980), las normas del discurso se limitan a los términos de cohesión y coherencia hasta que no haya una teoría más desarrollada sobre ellas. El modelo de estas normas está enfocado en una combinación de enunciados y funciones comunicativas, la cohesión se relaciona con las formas gramaticales de los enunciados, mientras que la coherencia se vincula con el significado de las funciones comunicativas.

El último componente, la competencia estratégica, está formado por estrategias de comunicación verbales y no verbales que se necesitan para compensar un posible colapso o para subsanar las dificultades en la comunicación por variables de actuación o por una competencia insuficiente. Conforme a la naturaleza, se pueden distinguir dos tipos principales de estas estrategias: las que están relacionadas con la competencia gramatical, como el parafrasear formas gramaticales que un hablante aún no domina bien o no recuerda la palabra en un momento dado; y las que están unidas a la competencia sociolingüística, como la forma de tratamiento a un desconocido cuando uno no está seguro de su estatus social. El empleo de estas estrategias no se limita solo a estudiantes de segundas lenguas, sino también a los hablantes nativos, aunque los no nativos las utilizan con más frecuencia, sobre todo, los de nivel básico o en una etapa inicial. Ambos grupos utilizan las estrategias comunicativas para contrarrestar fallos o limitaciones del conocimiento lingüístico y restricciones de uso del lenguaje en situaciones determinadas.

El modelo de competencia comunicativa de Canale y Swain ha influido en otros modelos posteriores, sin embargo aún no está muy claro a la hora de establecer las fronteras y relaciones entre los tres componentes de la competencia propuesta. La primera revisión del modelo la realizó el mismo Canale (1983) tres años más tarde y propuso dos cambios importantes. En primer lugar, separa la competencia del discurso de la competencia sociolingüística, ahora solo quedando únicamente las normas socioculturales en dicha competencia. Para Canale (1983: 7), la competencia sociolingüística se refiere a lo siguiente:

the extent to which utterances are produced and understood *appropriately* in different sociolinguistic contexts depending on contextual factors such as status of participants, purposes of the interaction, and norms or conventions of interaction (el énfasis es del

propio autor).

Por otro lado, la competencia del discurso trata del dominio de combinar formas gramaticales y significados para conseguir un texto hablado o escrito unificado. La unidad del texto se obtiene por medio de la cohesión en la forma y la coherencia en el significado. La cohesión concierne a cómo vincular estructuralmente los enunciados y facilitar la interpretación del texto; la coherencia, por su parte, hace referencia a la relación entre significados diferentes en el contexto, esos significados pueden ser literales, funciones comunicativas y actitudes.

El segundo cambio del modelo se produce en la competencia estratégica, las estrategias de la comunicación verbal y no verbal no solo sirven para compensar ciertos fallos en la comunicación o la competencia insuficiente, sino también para aumentar la efectividad de los enunciados en esta. Además, estas estrategias no solo se limitan a solucionar problemas gramaticales, sino también problemas sociolingüísticos y discursivos.

Conforme a los modelos anteriores de la competencia comunicativa (Hymes, 1972; Munby, 1978; Canale y Swain 1980; Canale 1983; Savignon 1983), Bachman (1990) los tomó como punto de partida para desarrollar uno más amplio que él denominó capacidad comunicativa de la lengua (*communicative language ability* o *CLA*). Este proviene del campo de la evaluación de las lenguas y su uso. Como señala Bachman (1990: 84), la capacidad comunicativa de la lengua cuenta con “both knowledge, or competence, and the capacity for implementing, or executing that competence in appropriate, contextualized communicative language use”. Este modelo tiene tres componentes principales: la competencia lingüística, la competencia estratégica y los mecanismos psicofisiológicos. A diferencia del modelo de Canale y Swain (1980), aquí la competencia estratégica es un elemento independiente de la

competencia lingüística.

En cuanto a la competencia lingüística, incluye esencialmente una serie de componentes de conocimiento específico que se utilizan en la comunicación lingüística. A su vez, esta competencia está dividida en competencia organizativa y la competencia pragmática. La competencia organizativa consta del siguiente aspecto:

those abilities involved in controlling the formal structure of language for producing or recognizing grammatically correct sentences, comprehending their propositional content, and ordering them to form texts (Bachman, 1990: 87).

Estas habilidades son de dos tipos: la competencia gramatical, que está constituida por aquellas competencias relacionadas con el uso de la lengua, como el conocimiento del vocabulario, de la morfología, de la sintaxis y de la fonología/grafología; el contenido de esta competencia es parecida a la competencia gramatical de Canale y Swain (1980); y la segunda, la competencia contextual, que comprende el conocimiento de las convenciones para unir enunciados que forman un texto según las reglas de la cohesión y la organización retórica; ambos elementos están incluidos en la competencia contextual. La cohesión se refiere a las maneras de marcar explícitamente la relación semántica como la referencia, la elipsis, y la cohesión léxica; por su parte, la organización retórica trata de la estructura conceptual general del texto y está vinculada al efecto del texto en el usuario de la lengua. Esta competencia contextual es similar a la competencia del discurso de Canale y Swain, pero se presenta de manera más elaborada.

Por otra parte la competencia pragmática, el segundo elemento de la competencia lingüística también desempeña un papel importante en el uso comunicativo de la lengua. En el modelo de Bachman, la competencia pragmática

conciene a las relaciones entre signos y sus referentes por un lado, y entre usuarios de la lengua y el contexto de comunicación por otro. La competencia pragmática que presentamos aquí está formada por la competencia ilocutiva o el conocimiento de convenciones pragmáticas para realizar funciones lingüísticas que sean aceptables y la competencia sociolingüística, o el conocimiento de convenciones sociolingüísticas para llevar a cabo funciones lingüísticas que sean apropiadas en un contexto dado. La competencia ilocutiva se refiere al conocimiento de actos de habla y funciones lingüísticas, la capacidad de interpretar y realizar las funciones a través de los enunciados; la competencia sociolingüística tiene que ver con la sensibilidad de convenciones del uso de la lengua que determina cada contexto específico, es decir, qué enunciados son apropiados en determinadas situaciones. Esta competencia también es similar a la noción de competencia sociolingüística de Canale y Swain.

Con respecto al segundo componente del modelo de Bachman, la competencia estratégica, su contenido es diferente al de Canale y Swain (1980) y Canale (1983). Las definiciones de estos autores implican que la competencia estratégica sirve para compensar problemas comunicativos y aumentar el efecto retórico de los enunciados; sin embargo, no describen los mecanismos por los que opera la competencia estratégica. Con el fin de ofrecer una descripción más general de las estrategias comunicativas en el uso lingüístico, Bachman sigue el modelo psicolingüístico de producción de habla de Færch y Kasper (1983) para incluirlo en la competencia estratégica y distingue tres componentes en esta: valoración, planificación y ejecución, todos ellos sirven para determinar el significado más efectivo de realizar el propósito comunicativo.

El último componente, los mecanismos psicofisiológicos, trata del proceso neurológico y psicológico; a su vez, podemos distinguir el canal (visual y auditorio) y el modo (receptivo y productivo) de las habilidades neuromusculares, son elementos



esenciales para llevar a cabo los enunciados en el uso de la lengua.

Basándose en el concepto de Canale y Swain, la competencia comunicativa que proponen Celece-Murcia, Dörnyei y Thurrell (1995) es una remodelación de los trabajos previos (Canale y Swain, 1980; Canale, 1983; Bachman, 1990; Bachman y Palmer, 1996). Este modelo fue desarrollado desde una perspectiva de adquisición de segundas lenguas, no obstante, la mayor parte del contenido también es válida para describir el uso de la primera lengua. El modelo cuenta con componentes de una orientación totalmente pedagógica, que son los siguientes: competencia lingüística, competencia sociocultural, competencia accional, competencia discursiva y competencia estratégica.

Respecto a la competencia lingüística y la competencia sociocultural, son dos componentes que difieren del modelo de Canale y Swain en la terminología, pero se corresponden con la concepción general. En vez de usar la competencia gramatical, la competencia lingüística puede indicar claramente la inclusión del léxico y la fonología en el componente, además de solamente morfología y sintaxis. Por otro lado, la competencia sociocultural sustituye a la competencia sociolingüística, debido en primer lugar a la distinción entre la competencia sociocultural y la accional y, en segundo lugar, para resaltar los recursos lingüísticos que existen en las competencias lingüística, accional y discursiva, mientras que el conocimiento sociocultural es imprescindible para el empleo apropiado de recursos en otros componentes.

La competencia accional es un elemento adicional al modelo de Canale y Swain, se define como la capacidad de transmitir y entender la intención comunicativa por medio de la realización e interpretación de actos de habla y funciones lingüísticas. Esta competencia es parecida a la competencia ilocutiva de Bachman, pero se enfoca desde una perspectiva más pedagógica. La propuesta de la competencia accional se debe a una tendencia en la evolución de los modelos de competencia comunicativa,

cuyo proceso existe en una elaboración progresiva en la competencia sociolingüística. Canale (1983) fue el primero que separó la competencia del discurso de ella y en el presente modelo, los autores siguen la misma línea mediante la separación de la competencia accional. Desde una perspectiva histórica, nos facilita la comprensión de esta tendencia el término *competencia comunicativa* de Hymes (1967, 1972) el cual fue un elemento complementario para la noción de la competencia lingüística de Chomsky (1965) desde un punto de vista sociocultural. Por lo tanto, la dimensión sociolingüística de competencia se relacionó con todo lo que faltaba de la competencia lingüística. De hecho, Canale y Swain (1980) ya habían empezado el proceso evolutivo al separar la competencia estratégica de la sociolingüística.

Igual que otros componentes, la competencia discursiva es una elaboración de los modelos anteriores, como la competencia del discurso de Canale (1983) y la contextual de Bachman (1990). Se trata de la selección, secuenciación y organización de las palabras, estructuras, enunciados y frases para conseguir un texto oral o escrito unificado. De esta manera, la competencia discursiva abarca varias sub-áreas, a saber: cohesión, deixis, coherencia, estructura genérica y estructura conversacional.

La posición de los componentes en este modelo se presenta como una pirámide, que está rodeada por un círculo dentro del triángulo y el otro rodeado por ella; los tres puntos del triángulo son la competencia sociocultural, lingüística y accional (figura 1). El círculo de dentro es la competencia discursiva, situada en una posición en la que las tres competencias se unen y dan forma al discurso, a su vez también se relacionan dichos componentes entre uno y otro de manera intrínseca. El círculo que rodea a la pirámide representa la competencia estratégica, un conjunto de conocimientos de estrategias comunicativas que permiten a hablantes negociar mensajes y solucionar problemas o compensar deficiencias en cualquier otra competencia.

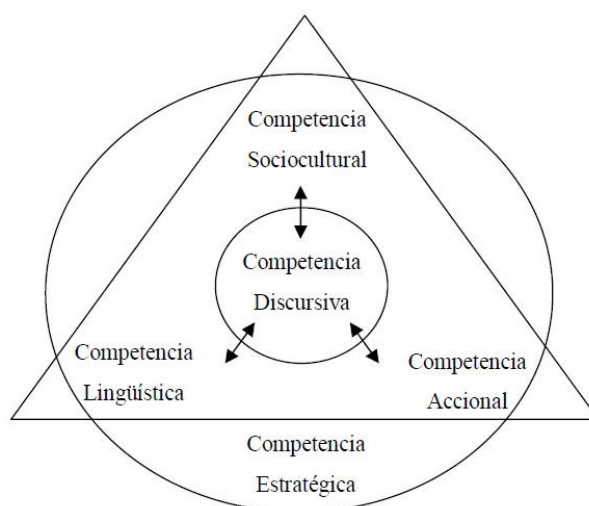


Figura 1. Posición y la relación de los componentes de la competencia comunicativa

(Celece-Murcia, Dörnyei y Thurrell 1995: 10)

Resumimos los modelos de la competencia comunicativa que hemos presentado anteriormente en la siguiente tabla:

autor(es) y año de la publicación	término del trabajo	punto de partida de la teoría referente	objetivo de la propuesta	componentes de la propuesta
Hymes (1972)	competencia comunicativa	Chomsky (1965)	la dimensión sociocultural, la capacidad de usar el conocimiento lingüístico en un contexto apropiado	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. gramatical - si (y hasta qué punto) algo es formalmente posible</li> <li>2. psicolingüística - si (y hasta qué punto) algo es viable en virtud de los medios de implementación disponibles</li> <li>3. sociocultural - si (y hasta qué punto) algo es apropiado con relación al contexto en que se usa</li> <li>4. probabilística - si (y hasta qué punto) algo se lleva a cabo de hecho, y qué supone el llevarlo a cabo</li> </ol>

Canale y Swain (1980) y, Canale (1983)	competencia comunicativa	Hymes (1972)	el diseño de programas para la enseñanza y evaluación de segundas lenguas	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. competencia gramatical</li> <li>2. competencia sociolingüística</li> <li>3. competencia estratégica</li> <li>4. competencia del discurso (Canale (1983))</li> </ol>
Bachman (1990)	capacidad comunicativa de la lengua	Hymes, 1972; Munby, 1978; Canale y Swain 1980; Savignon 1983; Canale 1983	la evaluación de lenguas y su uso	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. competencia lingüística <ol style="list-style-type: none"> <li>a) competencia organizativa <ol style="list-style-type: none"> <li>i) competencia gramatical</li> <li>ii) competencia contextual</li> </ol> </li> <li>b) competencia pragmática <ol style="list-style-type: none"> <li>i) competencia ilocutiva</li> <li>ii) competencia sociolingüística</li> </ol> </li> </ol> </li> <li>2. competencia estratégica</li> <li>3. mecanismos psicofisiológicos</li> </ol>
Celece-Murcia, Dörnyei y Thurrell (1995)	competencia comunicativa	Canale y Swain, 1980; Swain, 1983; Bachman, 1990; Bachman y Palmer, 1996	la adquisición de segundas lenguas, uso de la primera lengua	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. competencia lingüística</li> <li>2. competencia sociocultural</li> <li>3. competencia accional</li> <li>4. competencia discursiva</li> <li>5. competencia estratégica</li> </ol>

Tabla 1. Distintos modelos de la competencia comunicativa y sus componentes.

### 2.2.2. Competencia pragmática: definición y componentes

Según los modelos de la competencia comunicativa presentados en el apartado anterior, la competencia pragmática es un componente esencial en la competencia comunicativa que está vinculado a teorías cognitivas y socio-psicológicas (Kasper y Schmidt, 1996). El concepto de la competencia pragmática estaba integrado en la

competencia sociolingüística (Canale y Swain, 1980; Canale, 1983) hasta que Bachman (1990) propuso su modelo, capacidad comunicativa de la lengua. Allí es donde lo separó de la sociolingüística y formó su propio término y contenido junto con la competencia organizativa, las dos son elementos primordiales de la competencia lingüística.

La competencia pragmática trata de las relaciones entre enunciados y funciones que los hablantes intentan realizar por medio de los enunciados (fuerza ilocutiva) y las características del contexto de uso de la lengua que determinan si los enunciados son apropiados (Bachman, 1990: 89-90); por eso la competencia pragmática se subdivide en dos componentes: la competencia ilocutiva (conocimiento de actos de habla y funciones lingüísticas) y la competencia sociolingüística (sensibilidad a la lengua y al contexto). La distinción de las dos nociones se parece a la idea de la división de pragmática en pragmalingüística y sociopragmática que proponen Leech (1983: 10-11) y Thomas (1983: 99); aquella se refiere al conocimiento de las estructuras lingüísticas para emitir determinados actos ilocutivos y esta última a la percepción de qué constituye un contexto apropiado con el uso de las formas lingüísticas, de ahí que podamos considerar que la competencia pragmática cuenta con componentes de conocimiento.

En el modelo de Bachman (1990) se distingue claramente el conocimiento de la capacidad, la competencia pragmática solo concierne al conocimiento no a la capacidad. Por otro lado, la capacidad se relaciona con la competencia estratégica y los mecanismos psicofisiológicos. Igual que Bachman, unos años antes Færch y Kasper (1984) también hicieron una distinción entre declarativo y procedimental sobre la competencia pragmática. El conocimiento pragmático declarativo se ocupa del conocimiento que requiere para realizar la función comunicativa en un contexto apropiado. Este conocimiento es muy parecido al contenido de la competencia

pragmática de Bachman (1990). Mientras el conocimiento procedimental trata del proceso en el uso de la lengua verbal para conseguir objetivos comunicativos, procedimientos tales como formulación del propósito, análisis del contexto, planificación verbal y también ejecución monitorizada. En ocasiones, el estrés, la presión, fatiga o el contenido cognitivo complejo, pueden producirse en la interacción y causar problemas de acceso durante la comunicación. Comparando la capacidad (la competencia estratégica) en el modelo de Bachman (1990) y el conocimiento procedimental de Færch y Kasper (1984), ambos componentes incluyen análisis del contexto y planificación verbal que interaccionan entre ellos. Aparte de eso, Cohen (1996a) propuso dos aspectos fundamentales para la adquisición de la competencia pragmática: la capacidad sociocultural, que determina la adecuación de los actos de habla en una situación determinada, la elección de fórmulas semánticas según el contexto, como la cultura, el sexo y la edad de hablantes y la relación entre los interlocutores; el segundo es la capacidad sociolingüística, que se refiere al uso actual de las formas lingüísticas para realizar actos de habla.

Conforme a las propuestas anteriores y como objetivo del presente estudio, podemos postular que la competencia pragmática consta del conocimiento de elementos lingüísticos disponibles en una lengua para llevar a cabo los actos de habla, y la capacidad de usar ese conocimiento apropiadamente en un contexto dado. Los aprendices de una segunda lengua o de lenguas extranjeras necesitan adquirir tanto el conocimiento como la capacidad pragmáticos para comprender y producir actos lingüísticos con éxito en la lengua meta. Este estudio está enfocado en el desarrollo de la adquisición de la pragmática en la segunda lengua por hablantes no nativos y se encuadra dentro del campo de la pragmática de la interlengua, mediante el uso apropiado de los actos de habla, tanto en el aspecto lingüístico (pragmalingüístico) como en el social (sociopragmático), pudiendo detectar la competencia pragmática de

los aprendices. De ahí que el acto de habla desempeñe un papel muy importante en los estudios del mencionado campo. Este tipo de estudios nos ayudan a definir los actos ilocutivos y a conocer contextos adecuados para emplear formas lingüísticas.

Debido a las diferencias culturales y lingüísticas, cada idioma cuenta con distintas maneras convencionales para emitir enunciados y realizar la intención comunicativa. Coulmas (1981) considera las formas convencionales como fórmulas rutinarias, son convenciones que están íntimamente relacionadas con situaciones comunicativas. Además, las convenciones no solo constituyen una parte del conocimiento pragmalingüístico, como formas y funciones, sino sociopragmático, como factores contextuales; por este motivo el estudio de formas y estructuras de uso de la lengua es inseparable del estudio de la competencia pragmática. No obstante, los hablantes no nativos pueden tener problemas en la adquisición de fórmulas rutinarias. En el presente trabajo, con el fin de observar el desarrollo de la competencia pragmática de los aprendices, tomamos en consideración el uso y la función de las fórmulas rutinarias de los actos de pedir disculpas y expresar agradecimiento en contextos de aprendizaje de lengua comunicativa. Nos centraremos en la teoría de los actos de habla en el siguiente epígrafe.

### **2.3. La teoría de los actos de habla**

La realización de los actos de habla está ligada a la competencia pragmática, ya que uno de los aspectos principales es la producción y la comprensión de los actos de habla (vertiente lingüística) y su uso apropiado en una situación determinada (vertiente sociocultural). De este modo, los actos de habla también constituyen el marco teórico del presente estudio.

La teoría de los actos de habla, que tiene sus orígenes en el campo de la filosofía del lenguaje, fue propuesta por el filósofo británico Austin (1962) y desarrollada más tarde por su discípulo el filósofo estadounidense Searle (1969). Para Austin, a la vez que emitimos un enunciado, también realizamos una acción (1962: 5), los interlocutores llevan a cabo la acción comunicativa por medio del enunciado y este es un acto de habla. Según Searle (1969: 16), el acto de habla es “the basic or minimal unit of linguistic communication”. Schmidt y Richards (1980: 129) afirman que “speech acts are all the acts we perform through speaking, all the things we *do* when we speak” (cursiva es de los autores). Desde el punto de vista comunicativo, los actos de habla son acciones que realizamos a través de palabras u oraciones y transmiten el significado de enunciados, por eso los actos de habla no son solo expresiones lingüísticas, sino también acciones lingüísticas, podríamos considerar que su función es el lenguaje en acción. Tomemos el acto de pedir disculpas como ejemplo, al enunciar una expresión de disculpas, el hablante no solo produce una oración, sino que también realiza el acto de pedir disculpas a la vez.

Austin (1962) divide la realización del acto de habla en tres actos distintos: un acto locutivo, un acto ilocutivo y un acto perlocutivo. El acto locutivo consiste en emitir un enunciado (una oración o fragmento de oración) en una lengua que sea gramaticalmente aceptable desde el punto de vista sintáctico, fonológico y semántico. Por su parte, el acto ilocutivo es el acto más significativo de la teoría de los actos de habla, es un enunciado que pone en práctica el objeto comunicativo de los hablantes, es decir, mediante el acto no solo se expresa algo sino que también se hace algo con palabras, por eso es un acto del lenguaje. Además, cada acto ilocutivo cuenta con una determinada fuerza ilocutiva, dependiendo de esta, el hablante puede realizar varios actos ilocutivos con un mismo enunciado. El acto ilocutivo es un acto tan estudiado que el término “acto de habla”, en ocasiones, se refiere exclusivamente a este tipo de



actos. Por último, el acto perlocutivo está relacionado con el efecto que produce el acto ilocutivo sobre el oyente, cuya interpretación del acto de habla puede ser una acción, una idea o un sentimiento, por ejemplo, ordenar a alguien que haga algo, hacer feliz a alguien, etc. Podemos comprobar la existencia del acto perlocutivo por medio de la producción de efectos perlocutivos, es decir, según las acciones del oyente (si hace el acto que ha ordenado el hablante o se queda feliz). Sin embargo, el efecto perlocutivo no solo se realiza de manera verbal, sino también mediante aspectos paralingüísticos o kinésicos, como gestos o elevando el tono de la voz. Al emitir un enunciado, tienen lugar los tres actos simultáneamente (locutivo, ilocutivo y perlocutivo), ya que cuando decimos algo, lo hacemos de manera significativa, con una determinada intención y conseguimos ciertos efectos sobre el oyente. Podemos distinguir estos actos según su naturaleza, conforme a Escandell Vidal (1996: 58) “el acto *locutivo* posee *significado*; el acto *ilocutivo* posee *fuera*; y el acto *perlocutivo* logra *efectos*” (la cursiva es de la autora). No obstante, la distinción entre el acto ilocutivo y el perlocutivo no siempre resulta fácil. El acto ilocutivo es algo concreto y claro de un enunciado, que se corresponde con las convenciones y las normas. El acto perlocutivo, en cambio, viene de las circunstancias de la enunciación, no determina solo la emisión del enunciado, sino también el contexto, por eso su efecto resulta poco evidente e impreciso.

En cuanto a la interpretación de un determinado enunciado, a pesar del contenido semántico de cada proposición, aún quedan otros mecanismos que indican al oyente con qué intención quiere expresar el hablante el acto locutivo y qué acto ilocutivo quiere realizar. Por ejemplo, “Abre la ventana” y “¿Puedes abrir la ventana?” tienen el mismo contenido proposicional (abrir la ventana), pero cuando varía la ilocución, los dos representan diferentes actos ilocutivos, una orden y una petición, respectivamente. Este tipo de mecanismo que ayuda al oyente para identificar la

fuerza ilocutiva de un enunciado es el indicador ilocutivo o el *mecanismo indicador de la fuerza ilocutiva (MIFI)*<sup>4</sup>, a su vez, según Siebold (2008: 50), puede ser de elemento semántico (verbos modales, partículas y adverbios), de elemento morfológico (prefijos y sufijos), de elemento sintáctico (orden de palabras y tipos de oraciones), de elemento prosódico (entonación, acento y pausas) o de elemento ortográfico (puntuación). Además de estos indicadores ilocutivos, los verbos performativos también señalan la ilocución de los actos de habla de manera directa.

A fin de que un acto de habla se realice con éxito, hay que cumplir lo que denomina Austin (1962: 14-15) condiciones de felicidad, estas condiciones funcionan como los indicadores ilocutivos, que señalan un acto de habla específico. El mismo autor distingue las condiciones de felicidad en tres aspectos:

- a) es necesario seguir un procedimiento convencional que produce ciertos efectos convencionales también y que las personas y las circunstancias particulares deben ser apropiadas para el procedimiento convencional
- b) el procedimiento debe ser ejecutado plenamente y correctamente por todos los participantes
- c) las personas deben pensar, sentir y realizar lo que esté establecido el procedimiento previo

Cuando no se cumple las dos primeras condiciones, se produce lo que Austin llama actos fallidos (*misfires*) y el incumplimiento de la última condición produce un acto insincero; es decir, en los dos primeros casos el acto no va a suceder y en el otro, aunque se lleva a cabo, carece de sinceridad. Por su parte, Searle (1969: 54-71) opina

---

<sup>4</sup> El término *illocutionary force indicating devices* o *IFIDs*, originalmente proviene de Searle (1969), fue traducido por Díaz Pérez (2003).

que estas condiciones son imprescindibles para la realización de un acto ilocutivo con éxito y las clasifica en cuatro tipos: las condiciones de contenido proposicional, las condiciones preparatorias, las condiciones de sinceridad y las condiciones esenciales. Tomamos el ejemplo que propuso el mismo Searle (ibíd. 67) sobre el acto de expresar agradecimiento<sup>5</sup> para explicar los distintos tipos de condiciones de felicidad. Las condiciones de contenido proposicional se refieren a las características de la proposición que se aplican para realizar el acto de habla. En el caso de expresar agradecimiento, en el contenido proposicional hay que mencionar un hecho pasado llevado a cabo por el oyente. Las condiciones preparatorias son las que se requieren para que la realización de cada acto ilocutivo tenga sentido en una situación determinada. Respecto a las expresiones de agradecimiento, la condición preparatoria sería que el acto realizado por el oyente ha beneficiado al hablante y este cree que el acto le beneficia. Las condiciones de sinceridad están relacionadas con creencias, sentimientos e intenciones del hablante, todo esto ha de ser adecuado y necesario para cada acto ilocutivo. Por lo tanto, este tipo de condiciones se centra en el estado psicológico del hablante. Con el fin de que un acto como el de expresar agradecimiento se corresponda con las condiciones de sinceridad, el hablante tiene que sentirse reconocido o agradecido por el acto realizado por el oyente. Las condiciones esenciales determinan la calidad del acto de habla, estas califican si se cumplen el resto de condiciones de felicidad. De este modo, podemos considerar que las condiciones esenciales tienen la función de clasificar el acto de habla realizado según su tipo de fuerza ilocutiva. En cuanto al acto de expresar agradecimiento, la condición esencial que caracteriza el acto es que su acto ilocutivo que se considera como una expresión de gratitud o reconocimiento.

---

<sup>5</sup> Véase también las tablas 3 (pp. 80) y 8 (pp.136) en los apartados 2.4.1. y 2.5.1. respectivamente sobre las condiciones de felicidad en los actos ilocutivos de pedir disculpas y expresar agradecimiento.

Con respecto a la clasificación de los diferentes tipos de actos de habla, Austin (1962) fue el primero que lo hizo conforme a la fuerza ilocutiva y distinguió cinco categorías de verbos performativos, que son cinco grupos de actos de habla (1962: 151-163):

1. Los actos veredictivos, se caracterizan por expresar un veredicto sobre cualquier hecho determinado y se relacionan con las nociones de verdadero o falso, sensato o insensato, justo o injusto. Los verbos performativos de este grupo son, entre otros, “analizar”, “estimar” u “opinar”.
2. Los actos ejercitivos son los que se ejercen poder, derechos o influencia, es decir, el hablante emite una obligación, permiso o prohibición a su oyente para que realice la acción. Ejemplos de verbos performativos típicos de esta categoría son “ordenar”, “mandar”, “aconsejar” o “advertir”.
3. Los actos comisivos son aquellos en los que el hablante se compromete a llevar a cabo una determinada acción, también incluyen declaraciones o anuncios de intenciones que no son promesas. “Prometer”, “pretender”, “proponerse” son verbos performativos que pertenecen a este grupo.
4. Los actos comportativos forman un grupo misceláneo y tienen que ver con las actitudes y con la conducta social. Entre los verbos performativos que corresponden al tipo de los comportativos encontramos “disculparse”, “felicitar” o “desafiar”.
5. Los actos expositivos tratan sobre cómo encajan nuestras expresiones en el discurso de un argumento o una conversación, por ejemplo: la exposición de opiniones y el uso de palabras. Los verbos performativos de este grupo son “afirmar”, “describir”, “ilustrar” o “negar”.

Como indican Placencia y Bravo (2002: 3), la clasificación de Austin se considera un punto de partida para muchos estudios de actos de habla específicos y para varios intentos de clasificaciones posteriores.

A partir de la clasificación de Austin, Searle (1976) propone otro sistema según el acto ilocutivo y distingue cinco grupos de actos de habla. Aunque la clasificación de Searle ha sido criticada, sigue siendo la más aplicada y aceptada en general (Schmidt y Richards, 1980). Los cinco grupos que postula Searle son: representativos, directivos, comisivos, expresivos y declarativos. El hablante puede realizar más de un grupo en el mismo enunciado:

1. Los actos representativos (o asertivos) son los que emplea el hablante para exponer que el contenido proposicional del enunciado es verdadero. De esta manera, todos los actos representativos pueden ser juzgados en la dimensión de verdad o falsedad. Conforme a Searle (1976: 11), muchos de los actos veredictivos y expositivos de la clasificación de Austin (1962) se corresponden con este grupo, puesto que cuentan con el mismo propósito ilocutivo. Ejemplos de verbos que pertenecen a esta categoría son “creer”, “constatar”, “concluir”, “admitir” o “asegurar”.
2. Los actos directivos están relacionados con la intención del hablante de que el oyente lleve a cabo un determinado acto. La mayor parte de los actos ejercitivos de Austin pertenecen a este grupo. “Mandar”, “pedir”, “ordenar”, “aconsejar” son verbos típicos de esta clase.
3. Los actos comisivos son aquellos en los que el hablante promete realizar algo en el futuro. Los actos comisivos de la clasificación de Austin coinciden con este grupo, porque son actos que expresan compromiso. Los verbos pertenecientes a este grupo son “prometer”, “ofrecer”, “garantizar” y

“pretender”, entre otros.

4. Los actos expresivos se refieren a expresar un estado psicológico sobre un estado o un asunto específico de lo que siente u opina el hablante, de acuerdo con el contenido proposicional. Muchos de los actos de comportamiento de Austin poseen la misma característica que los expresivos. “Felicitar”, “agradecer”, “perdonar” son verbos que constituyen parte de este grupo.
5. Los actos declarativos son actos que producen una correspondencia entre el contenido proposicional y la realidad. Como señala Alcaez (1996b: 79), estos actos “se emplean en *fórmulas* civiles y religiosas por medio de las cuales se adquiere una nueva condición o estado” (cursiva es del autor). Los verbos de este grupo que pueden cambiar la realidad son “bautizar”, “declarar” o “dimitir”.

Aunque Searle realizó su clasificación de los actos de habla basándose en la de Austin, Searle le critica en que su clasificación no distinga entre actos de habla y actos ilocutivos. Asimismo, no existe un principio claro para la taxonomía de los actos. Como consecuencia de los aspectos mencionados, se produce un solapamiento entre unos grupos y otros y existe cierto nivel de heterogeneidad en algunas de estas clases. De esta manera, no todos los verbos que se recogen en un determinado grupo poseen las características propias de dicho grupo.

Según la clasificación de Searle, los actos de habla que vamos a analizar en este trabajo, el acto de pedir disculpas y el acto de expresar agradecimiento, son actos expresivos.

Además de las distintas clasificaciones de Austin y de Searle, los actos de habla también se pueden dividir en actos de habla directos y actos de habla indirectos, dependiendo de la relación que existe entre la forma lingüística y la función

comunicativa. Los actos de habla directos se definen como actos en los que “the speaker says what he means”, el hablante puede usar directamente formas literales para realizar actos ilocutivos, es decir, existe una relación directa entre la estructura y la función. Por su parte, los actos de habla indirectos, son actos en que el hablante “means something more than what he says” (Searle et al., 1980: iii), su forma lingüística no se corresponde con su función comunicativa, en este caso, los actos ilocutivos no se llevan a cabo de manera directa, sino por medio de otro acto ilocutivo. El oyente necesita apelar al contexto que comparte con el hablante para interpretar la intención del enunciado. Tomamos el ejemplo clásico de Searle, *¿Puedes pasarme la sal?*, en este enunciado se producen dos actos de habla a la vez, el primero es un acto directo, su forma lingüística es una pregunta sobre la capacidad del oyente para hacerle el favor, mientras el segundo, el acto indirecto se trata de una petición de ayuda.

Según Koike (1989: 279) “the pragmatics of speech acts in the second language context involves issues of usage such as the appropriateness of the learner’s utterance for the situation and the degree of politeness as perceived according to the target culture”. De esta manera, la capacidad del uso apropiado de actos de habla en un contexto social refleja la competencia comunicativa del hablante. Los alumnos de segundas lenguas o lenguas extranjeras es posible que cuenten con un amplio vocabulario y un buen conocimiento gramatical, pero no conocen la función ni el uso de la lengua que están aprendiendo. Por ejemplo, puede que hayan aprendido muchas fórmulas semánticas<sup>6</sup> de pedir disculpas (*lo siento, perdón, discúlpeme, ha sido sin*

---

<sup>6</sup> El término *fórmula semántica* (*semantic formula*) se refiere a “a word, phrase, or sentence that meets a particular semantic criterion, any one or more of which can be used to perform the act in question” (Cohen, 1996b: 254). Véase también: Olshtain, E. y Cohen, A. (1983): “Apology: A speech-act set”, pp. 18-35.

*querer, esto no se volverá a pasar*) o expresar agradecimiento (*muchas/muchísimas gracias, muy agradecido, ha sido muy amable, ¡Que Dios se lo pague!*), pero no saben cuándo ni cómo utilizarlas.

Desde una perspectiva intercultural, la realización apropiada de diferentes tipos de actos de habla en una determinada lengua y cultura es importante para los alumnos de lenguas extranjeras, ya que no todos los actos de habla se presentan de la misma manera en las diferentes lenguas y culturas, ni se usan con la misma frecuencia, ni en los mismos contextos. Como explica Hernández Sacristán (1999: 70):

Los actos de habla se insertan, como otras categorías semióticas, en un sistema, sea este básicamente lingüístico o básicamente cultural. En este sentido, la naturaleza de un tipo concreto de actos de habla debe hacerse dependiente del puesto estructural o función sistémica que asume o desempeña. Desde este punto de vista, se podría afirmar que difícilmente caben realizaciones equivalentes de diferentes tipos de actos de habla en diferentes ámbitos lingüístico-culturales, si por equivalencia entendemos una relación de identidad absoluta semántico-funcional.

Tomamos el acto de habla de agradecimiento como ejemplo, en ciertos ámbitos culturales está excluido o tiene un valor negativo en las relaciones familiares. Puesto que en esas culturas se considera que expresar agradecimiento forma un acto de habla con el que se focaliza el sentido de deuda social contraída y en las relaciones familiares no debe existir tal deuda. Sin embargo, en otras culturas el uso del acto de habla de agradecimiento está tan extendido y generalizado que se puede encontrar en cualquier tipo de dominios sociolingüísticos. Además, el agradecer cuenta con funciones fáticas en ocasiones, con las que se favorece un ambiente cordial o cortés en todo tipo de interacciones sociales. En este caso, Hernández Sacristán (1999: 72)



denomina convencionalmente la primera de las situaciones mencionadas como la propia del agradecer 1 (fuerte) y la segunda como la propia del agradecer 2 (débil). Respecto a los dos tipos de actos de habla de agradecimiento, el mismo autor señala que ambos casos son realizaciones de un tipo genérico de actividad, es decir, el agradecimiento. No obstante, desde el punto de vista de la función sociocultural, los dos tipos de acción lingüística son cualitativamente diferentes, ocupan una posición equivalente. La realización de una u otra del acto de habla de agradecimiento depende del tipo de estructura sociocultural que insertan los dos modelos de acto, una particular concepción de las relaciones sociales y familiares.

Aun así, Hernández Sacristán (1999: 78) considera que tanto el acto de habla de agradecimiento como cualquier otro tipo de categoría lingüística constituyen espacios heterogéneos que se articulan internamente mediante determinados ejes o variables, que son los siguientes:

- el tipo de objeto representado o aludido por la categoría pragmática
- la posición relativa de la categoría en la estructura conversacional
- el tipo de situación interactiva en el que la categoría aparece
- el tipo de relación social de los interlocutores (Hernández Sacristán, 1999: 79)

Estos ejes o variables sirven como parámetros de variabilidad interlingüística para las categorías pragmáticas que denominan actos de habla. Esto depende de los diferentes aspectos lingüísticos y culturales, varían por ejemplo en el tipo de objeto que se considera digno de agradecimiento, disculpa, alabanza, en el tipo de función conversacional cuando se asigna a un determinado acto de habla y, por último, en el tipo de situación interactiva en que puede usarse el acto de habla.

Como consecuencia, las categorías crean espacios heterogéneos puesto que sus

periferias se aproximan y en ciertas situaciones se interrelacionan hasta que resultan un límite poco claro o una neutralización entre las distintas categorías. En este caso, ponemos el acto de pedir disculpas como ejemplo para explicar este fenómeno, en determinados ámbitos, las disculpas pueden servir como actos de agradecimiento, expresiones de condolencia o un saludo. Según Coulmas (1981: 83), este tipo de neutralización de disculpas con función de agradecimiento es general en japonés; por otro lado, como ya hemos mencionado antes, propone Hernández Sacristán (1999: 79-80) que en el ámbito lingüístico-cultural occidental también existe esta neutralización en el acto de habla de disculpas que tiene la función de agradecimiento o saludos. Debido a las intersecciones de las periferias del acto de habla de pedir disculpas y de expresar agradecimiento, esta neutralización se encuentra también en español y chino, profundizaremos con más detalle sobre este fenómeno de los dos actos referidos en el siguiente apartado.

De lo que venimos comentando, los alumnos de segundas lenguas o lenguas extranjeras, la confusión de agradecer 1 (fuerte) con el 2 (débil) por el distinto tipo de estructura sociocultural y la falta de conocimiento sobre los actos de habla en el contexto interlingüístico e intercultural como los ejemplos mencionados anteriores, pueden producir errores pragmáticos. En comparación con los errores pragmáticos, los errores gramaticales y los de pronunciación son más perceptibles para los hablantes nativos. Sin embargo, los errores pragmáticos no solo causan una mala impresión, mala educación o descortesía a los nativos, sobre todo cuando uno tiene el nivel avanzado, sino que también producen una comunicación deficiente. De ahí que Thomas (1983: 97) afirme, “while grammatical error may reveal a speaker to be a less than proficient language-user, pragmatic failure reflects badly on him/her as a *person*” (cursiva es de la autora). Por lo tanto, los errores pragmáticos pueden ser considerados como una cuestión de personalidad o una mala intención del hablante (Thomas, 1983;

Blum-Kulka y Olshtain, 1986), esto se deriva de la transferencia negativa de la lengua y cultura nativas, que son diferentes de la lengua meta.

La aplicación de la teoría de actos de habla ha servido de base teórica para muchos estudios pragmáticos en el ámbito intercultural e interlingüístico del uso del lenguaje. Los estudios de la interlengua, originalmente, centraban su atención en aspectos fonológicos, morfológicos y sintácticos de los aprendices, después de integrar la noción de la competencia comunicativa (Hymes, 1972) a la adquisición y enseñanza de segundas lenguas (Canale y Swain, 1980; Canale, 1983; Celece-Murcia, Dörnyei y Thurrell, 1995), el ámbito del estudio ha extendido e incluido el conocimiento pragmático y discursivo de los aprendices, esto es lo que denominamos la *pragmática de la interlengua*. Desde los años ochenta, existen varios estudios que tratan del uso y la realización de diferentes tipos de actos de habla de los aprendices de segundas lenguas, por ejemplo: las peticiones (Fraser y Nolen, 1981; Blum-Kulka, 1982; Tanaka, 1988; Koike, 1989; Fukushima, 1990), pedir disculpas (Borkin y Reinhart, 1978; Cohen y Olshtain, 1981; Olshtain y Cohen, 1983; House, 1988; Bergman y Kasper, 1993; Bataineh y Bataineh, 2006), expresar agradecimiento (Eisenstein y Bodman, 1986, 1993; Bodman y Eisenstein, 1988; Hinkel, 1994), las quejas (Olshtain y Weinbach, 1987, 1993; Murphy y Neu, 1996), las correcciones (Takahashi y Beebe, 1993). Sin embargo, la mayoría de los estudios mencionados se concentran en la comunicación en vez de en la adquisición, de ahí que para analizar cómo adquieren la competencia comunicativa los aprendices de segundas lenguas, los estudios en el desarrollo de ciertos actos de habla son imprescindibles.

## **2.4. El acto de pedir disculpas**

En esta sección, hacemos una presentación sobre el acto de habla de pedir disculpas desde diferentes perspectivas: la definición y la función (2.4.1.), las estrategias y sus modificaciones que emiten los hablantes (2.4.2.). A su vez, nos ocupamos también de las expresiones de disculpa en español (2.4.3.) y en chino (2.4.4.), respectivamente. Al final, exponemos un breve resumen acerca de la comparación de las fórmulas de pedir disculpas entre estas lenguas (2.4.5.).

### **2.4.1. Definición y función del acto de pedir disculpas**

Dentro del marco lingüístico de la teoría de los actos de habla, el concepto del acto de pedir disculpas se describe a través de dos aspectos dependiendo de la clasificación que se utilice. Por una parte, conforme a la clasificación léxica de los verbos performativos de Austin (1962), las peticiones de disculpas se incluyen en los actos comportativos, que tratan de actitudes y de la conducta social del emisor. Por otra parte, las disculpas, al igual que los actos que expresan agradecimientos, quejas y cumplidos, están incluidas en los actos ilocutivos expresivos según la taxonomía establecida por Searle (1976: 12-13, 1979: 15-16). Tanto el acto de pedir disculpas como los actos mencionados, pertenecen al acto retrospectivo o post-suceso, ya que hacen referencia a una acción pasada o en curso. La diferencia entre estos actos de habla consiste en que, dependiendo de su naturaleza, el acto de expresar agradecimiento y de hacer cumplido cuentan con un carácter marcadamente positivo; mientras que las peticiones de disculpas y las quejas están relacionadas con infracciones de cierta norma social. En este sentido, siguiendo la terminología de “tact

maxim” de Leech (1983: 104-105), el acto de pedir disculpas y de expresar agradecimiento son actos de naturaleza sociable o *convivial*, cuyo objetivo corresponde con la sociedad de mantener la armonía entre hablante y oyente; sin embargo, a diferencia de los demás, las quejas son de naturaleza conflictiva. Como indican Bergman y Kasper (1993: 82), en cuanto a la atribución del valor, la relación entre asunto y acto de habla es reflexiva en vez de unilateral, ya que en el acto de expresar agradecimiento, quejas y cumplidos es el oyente el que está involucrado activamente en el previo asunto, contrariamente del caso respecto al acto de pedir disculpas, donde el que se encarga de la responsabilidad es el hablante. A continuación, resumimos la distinción entre los cuatro actos expresivos referidos en la siguiente tabla:

<b>acto de habla</b>	<b>asunto</b>	<b>evaluación de asunto</b>	<b>naturaleza de acto</b>	<b>emisor de acto</b>	<b>receptor de acto</b>
<b>cumplidos</b>	retrospectivo	positiva	sociable <sup>7</sup>	oyente	oyente
<b>agradecimiento</b>	retrospectivo	positiva	sociable	oyente	hablante
<b>quejas</b>	retrospectivo	negativa	conflictiva	oyente	hablante
<b>disculpas</b>	retrospectivo	negativa	sociable	hablante	oyente

Tabla 2. Características de cuatro actos de habla expresivos<sup>8</sup>

Por otro lado, la petición de disculpas tiene lugar, unas veces, como reacción automática del hablante, no solicitada, cuando cierta norma social ha sido transgredida por una ofensa verdadera o potencial (Olshtain y Cohen, 1983: 20); otras veces, es una respuesta exigida por una queja o un reproche explícito de nuestro interlocutor, que se considera agraviado. Como señala Holmes (1990: 155-156), el

<sup>7</sup> Aunque en el libro de Leech (1983) no se indique claramente que el acto de hacer cumplidos pertenece a la naturaleza sociable, cabe remarcar que su objetivo ilocutivo corresponde al objetivo social general, que consiste en crear o mantener una relación solidaria entre los interlocutores.

<sup>8</sup> La tabla 2. ha sido adaptada y modificada de Bergman y Kasper (1993: 83).

acto de pedir disculpas es un acto social que se dirige a la necesidad de mantener la imagen del oyente, intentando compensar la ofensa emitida por el hablante a fin de restaurar el equilibrio y mantener buenas relaciones entre los interlocutores. De esta manera, el objetivo principal de dicho acto es transformar lo que se considera ofensivo en aceptable (Goffman, 1971: 109), siendo la reparación una acción o un enunciado<sup>9</sup> (Olshtain, 1983: 235). Esta función reparadora es lo que distingue el acto de pedir disculpas de otros actos sociables como el de expresar agradecimiento o felicitaciones. Siguiendo a Owen (1983: 22), la función reparadora de las peticiones de disculpas está relacionada, sobre todo, con la reparación del daño ocasionado a la imagen del oyente; por eso la conservación de la imagen se convierte en el motivo primordial de la conversación en un período de tiempo, aunque sea corto.

Además de la función reparadora (Meier, 2004), mientras uno realiza el acto de pedir disculpas, también expresa su pesar por la ofensa resultante del acto cometido. En este sentido, según el término de Leech (1983: 125), la petición de disculpas ofrece beneficio y apoyo para el oyente e implica, hasta cierto punto, un coste para el hablante. Asimismo, como indican Brown y Levinson (1987: 187), las disculpas son actos que tienen la función de salvar la imagen (*face-saving*) del oyente, apoyando su imagen negativa, ya que esta ha sufrido una humillación por una violación causada; por otra parte, desde la perspectiva del hablante, son actos que amenazan su imagen (*face-threatening*) y pueden dañar la imagen positiva, al interpretarse que esto supone que el causante de la ofensa acepta que la realización de una acción negativa, sea intencionada o no. De este modo, también afirma Trosborg (1987: 148) que la petición de disculpas “is highly hear supportive and often self-demeaning” (en

---

<sup>9</sup> Según la característica de la compensación, Goffman (1971) distingue las disculpas en dos tipos: (1) las que compensan una ofensa virtual y que normalmente solo requieren una fórmula de disculpa para la reparación (p. ej.: “disculpe”, “lo siento”), y (2) las que compensan una ofensa verdadera, además de una fórmula de disculpa, necesitando a veces hasta un ofrecimiento material para la indemnización (p. ej.: “lo siento, no te preocupes, voy a arreglar todo”).

Edmondson y House, 1981: 153), aun así, su realización ofrece la posibilidad de salvar la imagen del hablante como consecuencia de la justificación o explicación de la ofensa emitida. Es por ello por lo que el acto de pedir disculpas no solo cuenta con la función reparadora, sino también con un elemento de salvar la propia imagen: por un lado, en cuanto a la orientación protectora, salva la del interlocutor; por otro, desde el aspecto defensivo, salva la de uno mismo (Goffman, 1972: 325). De igual forma, Holmes (1990) toma en consideración la importancia de la imagen positiva para el hablante, siendo las disculpas interpretadas como actos que apoyan la imagen social tanto para el hablante como el oyente, ya que ambos interlocutores obtienen cierto beneficio al realizar dicho acto.

Para Norrick (1978: 280), la realización del acto de pedir disculpas ocurre con más frecuencia cuando uno está en riesgo de formar parte de una situación en la que deba expresar arrepentimiento, “a speaker usually apologizes, expresses regret, to some end”. Asimismo, se emiten las disculpas en espera de que el oyente le perdone o descarte el asunto. En este sentido, el mismo autor también presenta las funciones sociales<sup>10</sup> de las disculpas, las cuales Trosborg (1995: 376) resume de la siguiente manera:

- Reconoce la responsabilidad de un estado que ha afectado a alguien de manera desfavorable, implicando el pesar del causante de la ofensa
- Pide perdón
- Muestra cortesía
- Atenúa el enfado del oyente
- Se va de una situación embarazosa / saca a alguien de un apuro

---

<sup>10</sup> Según Norrick (1978: 280), las funciones sociales de un acto de habla hacen referencia a: “the kinds of effects which a speaker intends to cause by performing such acts”.

Teniendo en cuenta las funciones sociales de la disculpa, solo la primera se relaciona con el sentimiento pesaroso, siendo, las demás, desde el punto de vista de la cortesía, mecanismos para restaurar el equilibrio y la relación entre los interlocutores.

Conforme a Austin (1962) y Searle (1969), para realizar el acto de habla con éxito, hay que cumplir las condiciones de felicidad. Pese a que el acto de pedir disculpas no está incluido en el tipo de actos ilocutivos estipulados en las normas de uso de Searle (1969: 66-67), con el fin de generalizar el acto del que se ocupa, Owen (1983: 117-122) construye una serie de reglas para el *mecanismo indicador de la fuerza ilocutiva* (MIFI) que podemos observar en la siguiente tabla:

Condiciones	Pedir disculpas
Contenido proposicional	Un acto <i>A</i> de hablante <i>H</i> (o un estado de asuntos derivados de un acto de <i>H</i> ) que puede ser un acto pasado, o un acto en el que <i>H</i> se involucra en el momento en que está hablando, o un acto futuro cuya ocurrencia es segura
Preparatorias	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. El acto <i>A</i> que especifica el contenido proposicional es una ofensa contra el oyente <i>O</i></li> <li>2. <i>O</i> ha preferido que <i>H</i> no haga <i>A</i> y <i>H</i> también cree que <i>O</i> ha preferido que <i>H</i> no haga <i>A</i></li> <li>3. <i>A</i> no beneficia a <i>O</i> y <i>H</i> cree que <i>A</i> no beneficia a <i>O</i></li> </ol>
Sinceridad	<i>H</i> se arrepiente de haber hecho <i>A</i>
Esenciales	<i>H</i> considera una expresión de pesar el haber hecho <i>A</i>

(*H* refiere a hablante; *O* refiere a oyente; *A* refiere a acto)

Tabla 3. Las condiciones de felicidad en el acto ilocutivo de pedir disculpas que propone Owen (1983)

Partiendo de la naturaleza y las características del acto de pedir disculpas, Owen establece las condiciones de felicidad de este acto de habla de similar manera a la que hizo Searle para otros actos. En cuanto a las condiciones de contenido proposicional, tiene que ser un acto o un estado de asunto relacionado con el hablante en un periodo de tiempo, en el que la acción tiene lugar (pasado, presente o un futuro



asegurado). Las condiciones preparatorias no presentan una regla clara que indique los casos en los que uno no realiza el acto de pedir disculpas ante actos que no se interpretan como ofensa, siendo, en este caso, necesario la distinción de tres formulaciones diferentes. A diferencia de las condiciones expuestas, la misma autora no pudo formular las condiciones de sinceridad codificadas en el libro *Actos de Habla* de Searle (1969), sino que sería a partir de trabajos posteriores (1975, 1976) donde la autora fijaría las condiciones esenciales que también se derivarían del concepto mismo de las de sinceridad.

Asimismo, Bach y Harnish (1979: 51-52) también proponen otro análisis del acto de habla de disculpas, a saber:

Al enunciar  $e$ <sup>11</sup>,  $H$  pide disculpas a  $O$  por  $D$  si  $H$  expresa:

- i. remordimiento por haber hecho  $D$  a  $O$ , y
- ii. la intención de que  $O$  cree que  $H$  se arrepiente por haber hecho  $D$  al  $O$ , o
- i. la intención de que su enunciado satisface la expectativa social cuando uno expresa arrepentimiento por haber hecho algo pesadoso como  $D$ , y
- ii. la intención de que  $O$  toma el enunciado de  $H$  que satisface dicha expectativa.

Igual que Austin (1962) y Searle (1969), Bach y Harnish (1979) también hacen una clasificación de los actos ilocutivos dependiendo del estado psicológico del hablante, que ellos denominan actitud. Estos autores dividen los actos ilocutivos en seis categorías, entre ellas, los actos de reconocimiento corresponden a los comportativos de Austin y los expresivos de Searle, aunque las caracterizaciones de Bach y Harnish son diferentes a las de Searle. En cuanto a los actos de

---

<sup>11</sup> La letra  $e$  se refiere a una expresión (normalmente una oración);  $H$  se refiere al hablante;  $O$  se refiere al oyente y  $D$  se refiere al tipo de ocasión particular que requiere reconocimiento como por ejemplo hacer algo que se siente pesadoso.

reconocimiento, son los que expresan sentimientos relacionados con el oyente o, en aquellos casos en los que el enunciado es obviamente formal, siendo la intención del hablante que su enunciado satisfaga una expectativa social encaminada a expresar ciertos sentimientos, así como la de corroborar que su creencia es correcta. De esta manera, el acto de pedir disculpas y de expresar agradecimiento también entran en este grupo.

Puesto que los sentimientos y las expresiones de los actos de reconocimiento son apropiados en ocasiones particulares (por ejemplo: las disculpas expresan arrepentimiento por haber hecho daño o haber molestado al oyente, así como el agradecimiento expresa gratitud por haber recibido algo), los hablantes no emplean tanto los actos de este grupo para expresar sentimientos verdaderos como sí para satisfacer la expectativa social cuando los expresan. Este fenómeno se refleja en la definición disyuntiva del análisis que hemos mencionado del acto de pedir disculpas. Por consiguiente, al realizar dicho acto, sea para expresar arrepentimiento por lo que se ha hecho o sea para expresar la intención de que un enunciado satisface la expectativa social de expresar arrepentimiento (sin sentimiento pesaroso en realidad), cuando el acto tiene lugar, tanto el hablante como el oyente lo reconocen mutuamente y mantienen una cooperación implícita. Además, eso no solo es apropiado sino que el oyente supone que el hablante va a emitir el reconocimiento relevante.

Las distintas funciones y reglas del acto de disculpa que proponen Norrick (1978), Bach y Harnish (1979) y Owen (1983) manifiestan que el sentimiento verdadero de remordimiento no es necesario para la realización de la disculpa, sino que la expresión de pesar viene determinada por la satisfacción de expectativa social; es decir, debe ocurrir en un contexto apropiado y preestablecido, en caso contrario, el oyente no puede reconocer la intención del hablante a no ser que la suposición sea correcta o por lo menos la crean mutuamente. De ahí que consideremos el acto como

disculpa.

Pese a que la condición de sinceridad esté vinculada al estado psicológico de los hablantes al realizar los actos expresivos, Schiffer (1972) afirma la idea de Austin sobre la existencia de convenciones sociales que nos piden en ocasiones ‘go through the motions’ de actos como disculpas, agradecimiento o felicitación para emplearlos de manera rutinaria en vez de con sentimiento verdadero. Aparte de eso, Norrick (1978) soluciona el problema de la sinceridad con la distinción entre ‘illocutionary point’ y ‘social function’, las cuales, ambas, vienen determinadas por el efecto perlocutivo:

The illocutionary point of apologising is to express regret, the intended perlocutionary effect is to get the addressee to believe that one is contrite, but the social function may be to evince good manners, to assuage the addressee’s wrath, or simply to get off the hook and be on one’s way. (1978: 280)

Las expresiones de disculpa sin más elaboración son fórmulas mecánicas que no tienen más sentido que cumplir normas sociales y como señala el mismo autor, su función social solo llega hasta cierto punto, ya que desde la perspectiva social, el hablante no realiza el acto con un sentimiento sincero, sino que es considerado meramente como un acto de cortesía.

#### **2.4.2. Estrategias de la petición de disculpas**

Hay numerosas estrategias lingüísticas que sirven para expresar disculpas. Asimismo, han sido clasificadas en distintos sistemas por varios investigadores

(Cohen y Olshtain, 1981; Fraser, 1981; Olshtain y Cohen, 1983; Owen, 1983; Blum-kulka y Olshtain, 1984; Trosborg, 1987, 1995; Blum-kulka et al., 1989b), entre ellos, el de Blum-kulka et al. (1989b) corresponde al sistema más empleado y más comprensivo para hacer comparación y codificación de las estrategias en diferentes lenguas. De este modo, queremos dejar constancia de que hemos tenido en cuenta todos estos sistemas referidos para formar las estrategias principales del presente trabajo.

Al realizar el acto de pedir disculpas, suponemos que hay dos participantes en dicho contexto: uno, es el receptor de la disculpa y el que percibe que la merece por una ofensa o molestia causada; el otro es el que realiza la petición de disculpas y el que es considerado por su interlocutor como el responsable de la ofensa causada. Sin embargo, puede ser que este último no perciba que sea responsable de la ofensa y que lo acepte o lo rechace. En caso de que no se disculpe o deje de realizar estrategias de disculpa, existe la posibilidad de que constituya una amenaza para la imagen de su interlocutor. Si el hablante decide pedir disculpas verbalmente, puede hacerlo de manera directa y explícita mediante un *mecanismo indicador de la fuerza ilocutiva* (MIFI), o de manera indirecta, por medio de referencias a la responsabilidad de la ofensa u ofrecimiento de explicaciones. Las estrategias para construir un acto de pedir disculpas pueden dividirse en seis categorías principales:

1. Expresiones de disculpa o *mecanismo indicador de la fuerza ilocutiva* (MIFI)
2. Estrategias evasivas
3. Reconocimiento de responsabilidad
4. Explicación
5. Ofrecimiento de reparación
6. Promesa de mejora

Entre las citadas categorías, la única directa es la referente al *mecanismo indicador de la fuerza ilocutiva* (MIFI), siendo las demás de carácter indirecto. Normalmente, para llevar a cabo el acto de pedir disculpas es suficiente con solo una de estas estrategias, no obstante, a veces, se combinan dos o más para reforzar la disculpa, o para que sirvan como movimiento de apoyo a una petición de disculpas explícita o realizada mediante un MIFI.

En cuanto a la primera categoría, *expresiones de disculpa* o el *mecanismo indicador de la fuerza ilocutiva* (MIFI), constituyen la forma más explícita para la realización del acto de disculpa. En general, este tipo de expresiones están compuestas por verbos performativos como *disculpase, perdonar* en español y *bàoqiàn 抱歉* en chino; o fórmulas rutinarias como *lo siento* en español y *duìbuqǐ 對不起, bùhǎoyìsi 不好意思* en chino. Esta categoría, a su vez, cuenta con tres subcategorías según el contenido semántico, que son:

- a. expresiones de arrepentimiento, p. ej. *lo siento, duìbuqǐ 對不起, bàoqiàn 抱歉, bùhǎoyìsi 不好意思*
- b. ofrecimiento de disculpas, p. ej. *disculpa/e*
- c. petición de perdón, p. ej. *perdona/e, perdón, qǐng yuánliàng 請原諒*

Es obvio que cada idioma tiene expresiones directas y verbos performativos para la petición de disculpas, pero el uso apropiado en un determinado contexto situacional y la frecuencia de empleo varían, probablemente, según la lengua. Como señalan Blum-Kulka et al. (1989b: 20), “there are language specific scales of conventionality which determine preferences for IFID realizations.” De esta manera, puede que la fórmula de disculpa más usada en inglés no tenga equivalencia en otro idioma o sea una correspondiente, pero cabe enfatizar que apenas se utiliza en aquella

lengua.

A pesar de la estrategia directa, también se puede realizar la disculpa de manera indirecta con enunciados que refieren a “las condiciones previas de la disculpa o a las consecuencias de la infracción” (Siebold, 2008: 133). Las estrategias indirectas que pertenecen a esta categoría son: estrategias evasivas, reconocimiento de responsabilidad, explicación, ofrecimiento de reparación y promesa de mejora.

La segunda categoría, *estrategias evasivas*, conlleva dos estrategias, que consiste en *minimizar el grado de la ofensa* y *compensación ajena a la ofensa*. El hablante que recurre a tales estrategias no niega su responsabilidad hacia la acción que puede ser ofensiva para su interlocutor, sino que intenta recuperar la relación entre ambos y salvaguardar la imagen social. En este primer caso, el hablante trata de restar importancia del daño causado por la acción, por ejemplo: *no pasa nada, no es importante*. Por otra parte, en este último, el hablante se ocupa de compensar a su interlocutor de manera ajena a la ofensa, por ejemplo: *perdona que he llegado tarde eh! pues, os invito café o algo cuando acabemos, ¿vale?* Además, podemos considerar esta estrategia como una recompensa contraria al *ofrecimiento de reparación* (la 5ª categoría), ya que su compensación no está directamente vinculada a la infracción causada del hablante.

La tercera categoría, el *reconocimiento de responsabilidad*, junto con las expresiones de disculpa (MIFI), son componentes esenciales para la petición de disculpa (Bergman and Kasper, 1993: 86) y son opciones principales para el hablante en cualquier idioma (Vollmer y Olshtain, 1989: 197-198). Es importante poner de relieve como los hablantes que eligen esta categoría solo la utilizan cuando reconocen la responsabilidad por la infracción ejecutada. De este modo, el reconocimiento de la ofensa amenaza la imagen positiva del hablante en la restauración de la relación social con el oyente, a la par que este último considera el acto como una petición de disculpa.

Por otro lado, existen varias estrategias dentro de esta categoría que se caracterizan porque el mismo hablante puede llevarlas a cabo de forma explícita o implícita, todas ellas suponen un apoyo para el oyente y una humillación para el hablante. Las estrategias de esta categoría son las siguientes:

- a. Reconocimiento implícito, p. ej. *Lo siento muchísimo, sé que no puedo recuperarte uno igual, pero por lo menos dime el precio y te devuelvo el dinero, por favor.* (A/3/2)<sup>12</sup> El hablante asume la responsabilidad reconociendo su infracción o descuido de manera implícita. De este modo, amenaza la imagen del propio emisor para salvar la del oyente.
- b. Reconocimiento explícito, p. ej. *Oye, perdona el retraso, no he podido llegar antes y me he dejado el móvil en casa.* (A/1/3) El hablante reconoce directamente la responsabilidad señalando el fallo para mejorar la relación entre ambos lados; mientras tanto transmite una humillación de su imagen social debido a la transgresión y apoya la del interlocutor.
- c. Expresión de falta de intención, p. ej. *ha sido sin querer, wǒ búshì gùyì de* 我不是故意的. El hablante expresa que la ofensa provocada ha sido realizada contra su voluntad; de ahí que intente restablecer el equilibrio en su relación con el oyente, mientras, intenta salvaguardar su propia imagen.
- d. Expresión de autodeficiencia, p. ej. *¡qué torpe soy!, wǒ zhēn cūxīn* 我真粗心. Un enunciado de autocrítica o autoinsulto transmite la idea de reconocimiento implícito de responsabilidad por parte del hablante y se considera también una manera indirecta de pedir disculpas. En este caso, el hablante se degrada a sí mismo con el fin de recuperar la relación con el interlocutor.

---

<sup>12</sup> Los ejemplos extraídos de nuestro cuestionario se presentan de la siguiente manera: (grupo de informante/ número de informante/ número de situación).

- e. Expresión de vergüenza o incomodidad, p. ej. *me sabe fatal, wǒ juéde hěn bàoqiàn/bùhǎoyìsi* 我覺得很抱歉/不好意思. El hablante manifiesta su sentimiento de disgusto por algo que es responsable en cierta manera, transmitiendo implícitamente, a su vez, que no presentaba intención de perjudicar a su interlocutor de ningún modo.
- f. Aceptación explícita de culpa, p. ej. *es mi culpa, dōu shì wǒ de shūhū* 都是我的疏忽. El hablante acepta la culpa de manera explícita y directa por la inconveniencia que ha causado. Consecuentemente, por un lado, asume un mayor nivel de responsabilidad, por el otro, la aceptación directa corre mayor riesgo de humillación y desprecio. En este caso, el resultante representaría la posibilidad de restaurar la armonía entre los interlocutores a un mayor grado.

La cuarta categoría es ofrecer una *explicación*<sup>13</sup> de la causa que ha dado lugar a la infracción de la norma. El hablante intenta mitigar su culpa a través de las explicaciones, reconociendo, implícitamente, que la infracción causada no es deseable o se ha realizado fuera de su control. Esta estrategia sirve de una petición de disculpas indirecta, ya que permite al hablante restar la responsabilidad de la acción perjudicada a la par que favorece salvar su imagen social positiva. Por ejemplo: *como llevo tanta prisa ni me doy cuenta, yīnwèi gānggāng lùshàng sāichē suǒyǐ dāngē le yíxià* 因為剛剛路上塞車所以耽擱了一下.

La quinta categoría, *ofrecimiento de reparación*, se basa en la satisfacción de

---

<sup>13</sup> Goffman (1979: 124) distingue entre los sinónimos del término explicación: explicación, excusas y pretextos, aunque los tres cuentan con una función intercambiable, cabe mencionar su diferenciación. Según lo que indica el mismo autor:

La explicación en el sentido estricto como una tentativa de exonerar plenamente al infractor al dar detalles acerca de los que de hecho pretendía hacer, lo cual se ofrece después de la infracción virtual, pero antes de que se haya imputado abiertamente la culpa. Una excusa es una explicación que se da en respuesta a una acusación abierta o implícita, pero que se presenta en el sentido de no disminuir la culpa sino parcialmente. Un pretexto es una excusa que se presenta antes del acto discutible o durante él.



una compensación. Esta se realiza solamente en ocasiones específicas, por ejemplo: un daño físico, un objeto roto o cuando la compensación verbal ya no es suficiente para recuperar la armonía social<sup>14</sup>. En tales situaciones el hablante intenta compensar alguna infracción causada, bien en su sentido literal o bien como una reparación para indemnizar el daño. Así, el empleo de esta categoría, por una parte, implica la falta de intención del hablante por la infracción en cuestión, por otra, su deseo de restaurar la relación interpersonal entre ambos interlocutores; de ahí que el hablante pida disculpas indirectamente. Por ejemplo: *ahora mismo lo recojo todo y voy a la tienda a comprarte otro, zhè duōshǎo qián wǒ péi gěi nǐ* 這多少錢我賠給你.

La sexta, y última categoría, consiste en expresar una *promesa de mejora*, al realizar el acto de disculpa. En ese contexto el hablante reconoce su responsabilidad de la ofensa realizada hasta cierto nivel aunque, si el sentimiento de responsabilidad es muy intenso, el hablante prometerá que la acción no se volverá a repetir o se mejorará en un futuro, en todo caso; de esta manera, “apologies seem to relate not only to past but also to future acts” (Trosborg, 1995: 383). También cabe subrayar que en los contextos comunicativos donde tienen lugar estrategias de esta categoría, el hablante suele apelar al verbo performativo “prometer” para llevar a cabo la disculpa. Por ejemplo: *no volverá a suceder otra vez, jiù jīnwǎn éryǐ, yǐhòu búhuì le* 就今晚而已，以後不會了.

Según Olshtain (1989: 157), entre las seis categorías de las estrategias de

---

<sup>14</sup> Normalmente, si el hablante emplea la estrategia de ofrecimiento de reparación, también implica que tiene cierta responsabilidad hacia la infracción y se siente pesadoso, pero ambas condiciones no son necesarias. Dependiendo de la situación, a veces le resulta más fácil tomar esta medida para compensar la indemnización sin tener responsabilidad ni sentimiento verdadero. En este caso, Fraser (1981: 264-265) pone un ejemplo explicando la excepción:

One can easily imagine hearing from a wealthy father whose son has just broken a neighbor's picture window, “Let me pay you for the damages,” not because he felt any regret for the damage (he might be secretly delighted at the inconvenience caused to the neighbor whom he didn't like) nor any responsibility for the act (his son was over 16 years old and accountable under the law) but because he felt it easier to offer to pay the damages at that point and be down with it rather wait until later.

disculpa, solamente las de MIFI y reconocimiento de responsabilidad pueden emplearse en cualquier situación que requiera una disculpa relacionada íntimamente con la voluntad del hablante de pedir disculpas por la infracción. El resto de ellas como explicación, ofrecimiento de reparación, promesa de mejora están sujetas a situaciones donde se desarrolla la ofensa, pudiendo reflejar semánticamente el contenido de la situación.

Como venimos desarrollando, normalmente el acto de pedir disculpas sucede después de la infracción, por eso la disculpa siempre está relacionada con acontecimientos del pasado. Sin embargo, igual que al expresar agradecimiento, podemos dar gracias a alguien con anticipación, también es posible realizar la petición de disculpas por un acto que va a ocurrir o que está en curso. En este caso, la disculpa tiene la función de mecanismo preparatorio para otros actos que pueden amenazar la imagen social, mitigando la fuerza ilocutiva de actos como una petición, quejas o un rechazo<sup>15</sup>. Sea potencial o verdadera la infracción, para transformar lo que podría entenderse como infracción en lo que puede ser aceptable, podemos recurrir a lo que Goffman (1971: 109) denomina “trabajo reparador” (*remedial work*), y esto, a su vez, está compuesto por tres mecanismos principales: explicaciones, peticiones de perdón y solicitudes. Entre ellos, solo las solicitudes ocurren antes de un acto discutible, o como muy tarde, cuando está en curso. Una solicitud consiste en pedir permiso a una persona probablemente perjudicada por algo que propone el hablante, este lo considera como una ofensa que va a violar cierta norma del oyente y solicita que le permita realizarlo. De este modo, los actos que imponen posiblemente a la voluntad del receptor van revestidos de solicitudes por una infracción potencial o una intrusión territorial. Debido a esta función mitigadora, las peticiones de disculpas coinciden con

---

<sup>15</sup> Para más información sobre la disculpa que funciona como antecedente para otros actos de habla, véase también Trosborg (1995: 384), Edmondson y House (1981: 155-157).

las solicitudes en este sentido.

Además de las distintas estrategias para la petición de disculpas, dependiendo de la situación comunicativa, las mismas expresiones de disculpa también pueden ser modificadas a través de la intensificación o de la mitigación de la fuerza ilocutiva. La intensificación de la disculpa puede realizarse de manera interna, por medio de modificaciones intensificadoras dentro de los MIFI, como los adverbios (p. ej. *lo siento mucho*); o de manera externa, a través de la expresión de preocupación por el oyente. Estos intensificadores tienen la función de restablecer la relación social y la armonía entre ambos interlocutores, creando más apoyo para el oyente, pero también más humillación para el hablante. A continuación, queremos sacar a colación las siete categorías de las modificaciones intensificadoras, tanto internas como externas, para el acto de disculpa:

(1.) Intensificación interna – dentro del MIFI

- a. Adverbios intensificadores: los adverbios como *mucho*, *muchísimo* en español o *hěn* 很 “muy”, *fēicháng* 非常 “bastante” en chino tienen la función de intensificar el *mecanismo indicador de la fuerza ilocutiva* (MIFI). Asimismo, se suele utilizar en la expresión de arrepentimiento, *lo siento*, *duìbuqǐ* 對不起, *bàoqiàn* 抱歉 (p. ej. *lo siento mucho/muchísimo*, *hěn duìbuqǐ* 很對不起, *fēicháng bàoqiàn* 非常抱歉).
- b. Locución adverbial: las locuciones adverbiales como *de verdad*, *de veras*, *en serio* o *de corazón* sirven para aumentar la fuerza ilocutiva de la disculpa. Además, los hablantes suelen combinar tales locuciones con los adverbios intensificadores de la primera categoría, por ejemplo: *lo siento mucho, de verdad*.
- c. Adverbio exclamativo: los adverbios exclamativos como *cuánto* y su forma superlativo *cuantísimo* o *cómo* pueden incrementar el remordimiento del acto de

la petición de disculpas. Normalmente, se utiliza en la expresión de arrepentimiento, *lo siento*; por ejemplo: *¡cuánto/cómo lo siento!*

- d. Cuantificador: el cuantificador *mil* también tiene la función de intensificar la fuerza ilocutiva de la fórmula *disculpa*, por ejemplo: *mil disculpas*.
- e. Expresiones o exclamaciones emocionales: el hablante manifiesta sorpresa o disgusto mediante expresiones o exclamaciones ante una infracción involuntaria que ha causado algún daño al oyente. Las exclamaciones como *¡ay!*, *¡uy!*, *¡Dios mío!* en español o *a!* 啊!, *ō!* 噢!, *tiān a!* 天啊!, *zāogāo!* 糟糕!, *āi ya!* 唉呀! en chino se enmarcan en esta categoría.
- f. Por favor: la fuerza ilocutiva del acto de disculpa también se puede intensificar por medio de un marcador de cortesía como *por favor*. Normalmente, se utiliza con más frecuencia en un ofrecimiento de disculpas o en una petición de perdón, por ejemplo: *discúlpame, por favor; por favor, perdóname*.
- g. Repetición de la estrategia: repetir la estrategia de la categoría del MIFI también sirve para intensificar la fuerza ilocutiva de la petición de disculpas. Por ejemplo: *¡lo siento, lo siento!*; *discúlpame, lo siento, de verdad; duìbuqǐ, zhēnde bùhǎoyìsi* 對不起，真的不好意思.

## (2.) Intensificación externa – fuera del MIFI

- h. Expresión de preocupación por el oyente: el hablante ha perjudicado de alguna manera al oyente. Con la expresión de preocupación podría restablecer el equilibrio entre los interlocutores. Por ejemplo: *¿ha pasado algo?, nǐ hái hǎo ma?* 你還好嗎?

No obstante, las peticiones de disculpas no solo se pueden modificar intensificando su fuerza ilocutiva, como en el caso de las categorías anteriormente

citadas, sino que también pueden ser modificadas disminuyendo la culpa de la ofensa causada. Para ello, la estrategia más utilizada, consiste en restar importancia a la infracción causada (estrategias evasivas); por ejemplo: *Lo siento, pero gracias a Dios no ha pasado nada*. Aparte de eso, todas las estrategias para pedir disculpas de manera indirecta también sirven como movimiento de apoyo o como modificadores externos destinados a mitigar el grado de la ofensa.

También cabe mencionar como algunas de las estrategias de disculpa son dudosas en el momento de calificarlas, ya que podrían considerarse como una petición de disculpa al no existir un límite entre las disculpas y los otros mecanismos reparadores. Para tal caso, Owen (1983: 62) lo describe de la siguiente manera: “there is no clear boundary between utterances which are apologies and those which are not.”

A lo largo de lo que hemos visto más arriba, el hablante cuenta con varias estrategias lingüísticas para expresar una disculpa. No obstante, como señalan Voller y Olshtain (1989: 197), a la hora de llevar a cabo dicho acto, el hablante necesita decantarse por una de ellas teniendo en cuenta las siguientes referencias:

- 1) ¿Debe realizar el acto de manera explícita o no?
- 2) En lugar de realizar implícitamente el acto de pedir disculpas, o minimizar la importancia de la ofensa, ¿es mejor que no se disculpe nada? o ¿que intente evadir llevar a cabo la disculpa?
- 3) Si el hablante decide realizar la disculpa de manera explícita, ¿qué tipo de realización específica del acto de pedir disculpas será más eficaz? ¿podrá restaurar la armonía entre los interlocutores?
- 4) ¿La reparación de la armonía social es un coste en total para el mismo hablante o este puede determinar el límite del grado del coste?

A continuación, resumimos, en el siguiente esquema, las posibilidades de la selección de las estrategias de disculpa junto al grado de humillación hacia el hablante:

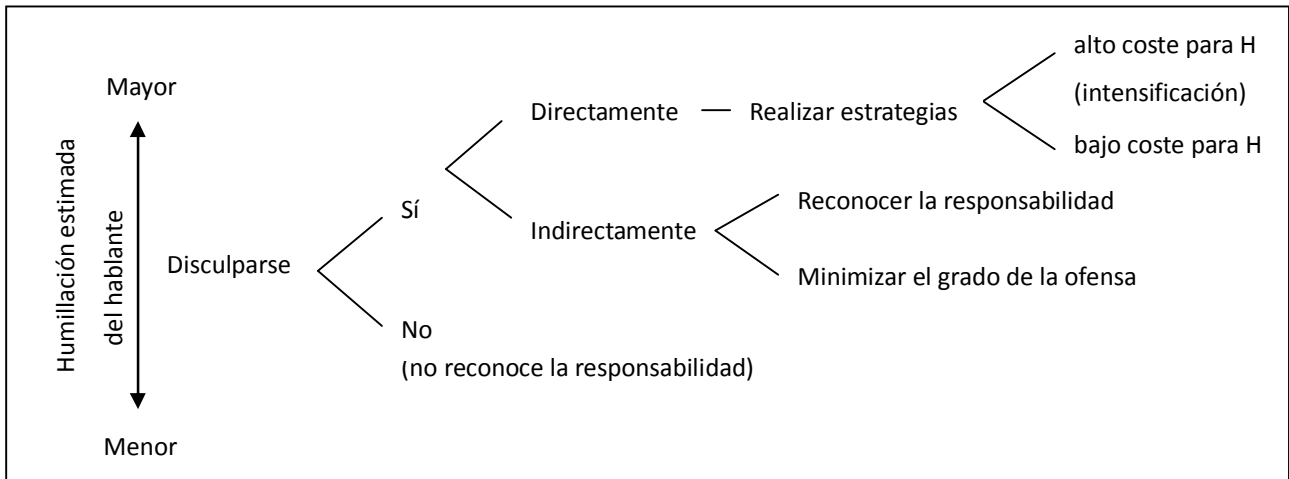


Figura 2. Posibilidades de selección de las estrategias de disculpa

Evidentemente, la disculpa es un acto de habla universal que varía en función de la cultura y de las condiciones que requieren una petición de disculpa. Además, existen distintos factores y estrategias que influyen en la decisión de realizar el acto de disculpa, como pueden ser factores de carácter sociocultural y situacional (contextual), los cuales se han convertido en la cuestión principal al estudiar la disculpa (Olshtain, 1989: 158). El propio Olshtain utiliza el concepto “socio-pragmatic set” que proponen Olshtain y Weinbach (1987) para abarcar los factores sociales y contextuales que afectan a la toma de decisión del hablante. Los factores sociales comprenden parámetros como el poder relativo, la distancia social entre los interlocutores, la edad y el sexo. Sin embargo, estos factores funcionan de una manera parecida en todos los actos de habla de cualquier cultura, aunque el estatus relativo que ejerce entre los interlocutores puede mostrar divergencias culturales, siendo las condiciones decisivas que influyen en la selección de las estrategias de los denominados factores contextuales. Debido a su importancia

pragmática, los factores contextuales varían dependiendo de los actos de habla y se relacionan con precondiciones situacionales en el caso de un acto de habla específico. En cuanto al acto de pedir disculpas, los factores contextuales están estrechamente vinculados a dos aspectos primordiales: la gravedad de la ofensa provocada y la obligación percibida por parte del hablante para llevar a cabo la disculpa. En general, esta primera es la clave para los factores, a pesar de que el hablante también tome en consideración el punto de vista del oyente sobre la estimación de esa misma gravedad<sup>16</sup>. Ambas perspectivas mencionadas influyen en cierto grado en la forma de realizar el acto de disculpa, tanto la manera explícita o implícita de una disculpa, como la de los mecanismos lingüísticos, influyen a la hora de minimizar la importancia de la infracción o de aumentar el grado de la intensidad de la disculpa. Asimismo, la percepción de estos factores por parte del hablante está sujeta a normas culturales, que según Maeshiba, Yoshinaga, Kasper y Ross (1996: 158), determinan cómo los hablantes de distintas comunidades valoran las diferencias sobre qué constituye una ofensa, el grado de gravedad de un evento y la medida de compensación adecuada para cada caso.

Aparte de eso, con respecto a las variaciones culturales, todos los factores referidos más arriba tanto socioculturales como contextuales “se engloban, a su vez, en el sistema de cortesía que prevalece en cada cultura y en su orientación hacia la cortesía positiva o negativa” (Siebold, 2008: 135). De ahí que en el momento de realizar la disculpa, el hablante no solo tenga que considerar los factores

---

<sup>16</sup> Al realizar el acto de disculpa, Olshtain y Cohen (1983: 21) describen la interacción entre el hablante y el oyente desde diferentes puntos de vista, tanto a partir de los factores contextuales como sociales:

1. *The recipient's expectations based on his/her perception of the degree of severity of the offense*
2. *The offender's apology based on his/her perception of the degree of severity of the offense*
3. *The offender's apology based on the extent of reprimanding expected from the recipient*
4. *The interactive nature of both the initial apology and the recipient's response*
5. *The social status of the two participants*
6. *The way the tone of voice may function to convey meaning*

sociopragmáticos, sino también las normas culturales de cada comunidad y, sobre todo, el sistema de cortesía que reside en esa cultura.

### **2.4.3. La disculpa en español peninsular**

Como es bien sabido, en varias lenguas y culturas, el saludo, la disculpa y el agradecimiento constituyen los tres principales actos rituales de nuestra interacción comunicativa (Almeida et al., 2008: 604), los cuales, también adquirimos desde pequeños<sup>17</sup>. Las formulaciones y condiciones de uso de estos actos son enunciados con valor tan convencional y estereotipado que se convierten en fórmulas de cortesía. Normalmente, son componentes automatizados por los códigos de comportamiento social que cuentan con una función esencialmente relacional, con poco o ningún contenido proposicional. Este tipo de fórmulas están compuestas por expresiones o actos realizados mediante normas de cortesía social con el objetivo de manifestar atención, afecto o respeto a alguien. Sin embargo, el valor cognitivo de estas expresiones es limitado, ya que su empleo “no reside tanto en dar lugar a un intercambio de informaciones entre los hablantes, como en cumplir las normas de convivencia social establecidas entre ambos” (Álvarez, 2005: 58). De ahí que el incumplimiento de algunos de estos actos considere al hablante como una persona descortés por su incompetencia social y no por su incompetencia lingüística.

En vista de la variación sociocultural y lingüística, a fin de ser competente un hablante tanto en la pragmlingüística como en la sociopragmática, este ha de saber las formas lingüísticas, la función de estas formas y las normas sociales que le

---

<sup>17</sup> En cuanto a los estudios de la adquisición de cortesía, véase, por ejemplo, Blum-kulka (1990), Snow Perlmann, Gleason y Hooshyar (1990), Kwarciak (1993).



permitan interpretar y producir mensajes en una lengua determinada como es el caso de la presente investigación, el español peninsular. Además, según lo que indicamos en el apartado anterior (2.4.2. *Estrategias de la petición de disculpas*), las expresiones de disculpa responden a la estrategia más directa y explícita para realizar dicho acto. En general, cada idioma tiene este tipo de expresiones o fórmulas para llevar a cabo una comunicación de carácter eficaz y apropiada, ya que los hablantes necesitan saber cuáles son estas expresiones en la lengua meta cuando toman en consideración cómo se realizan lingüísticamente, en qué contexto y para qué se utilizan las mismas.

En la interacción comunicativa de la vida cotidiana, apelamos constantemente al acto de habla de pedir disculpas para mantener las mejores condiciones de interacción entre los interlocutores. Esto explicaría la vinculación entre la fuerza ilocutiva de este acto y sus formas lingüísticas, siendo las expresiones de disculpa “un conjunto de piezas léxicas o construcciones de la lengua” (Burguera, 2010: 31) que aparecen de manera gramaticalizada. Para Goffman (1971), estas expresiones desempeñan el papel de disculpas rituales: en el caso del español, los términos como *perdón*, *perdonale*, *disculpale*, *lo siento*, *lo lamento*, etc. (Álvarez, 2005: 72-73; Burguera, *ibíd.*) desarrollarían exclusivamente esta función a la hora de expresar el arrepentimiento y la responsabilidad por la ofensa infringida. En este sentido, en las siguientes partes de la investigación presentaremos, respectivamente, las expresiones de disculpa referidas, así como sus derivados, tanto en el uso como en la función, del caso específico del español peninsular.

Conforme al contexto donde tiene lugar la disculpa, podemos dividirlo en dos categorías: la disculpa *ex ante* y la disculpa *ex post*<sup>18</sup>. En cuanto a la disculpa *ex ante*, esta se realiza antes de que ocurra el acontecimiento (acción, evento o una consecuencia). Si el hablante sabe o supone que la interacción emitida podría causar

<sup>18</sup> Los términos de la disculpa *ex ante* y *ex post* provienen de Coulmas (1981: 75-76).

disgusto o una posible inconveniencia, molestia o perjuicio, utilizará la disculpa como mecanismo preparatorio para un siguiente acto que pudiera ser interpretado como una amenaza para la imagen social de su interlocutor. De este modo, la disculpa presenta la función de atenuar una ofensa potencial y previsible. En el caso contrario, la disculpa *ex post* se lleva a cabo después de cierta infracción causada. Normalmente, este tipo de disculpa sirve para compensar una ofensa verdadera e imprevisible. En este sentido, Igualada (2008: 249) propone una distinción a partir de las nociones de mitigación y reparación, a saber:

La *cortesía mitigadora* se anticipa a un contenido potencialmente ofensivo, entendiendo la ofensa en sentido lato, es decir, no como una descortesía que el orador está a punto de cometer, sino como cualquier hecho que pueda suponer incomodidad, desagrado o cualquier tipo de perturbación. [...] La *cortesía reparadora*, en cambio, se produce después del hecho ofensivo (la cursiva es de la autora).

Así, podemos considerar que la disculpa *ex ante* pertenece a la cortesía mitigadora, mientras que la disculpa *ex post* corresponde a la cortesía reparadora. A continuación resumimos, en el siguiente esquema, las características del acto de disculpa en relación con el acontecimiento:

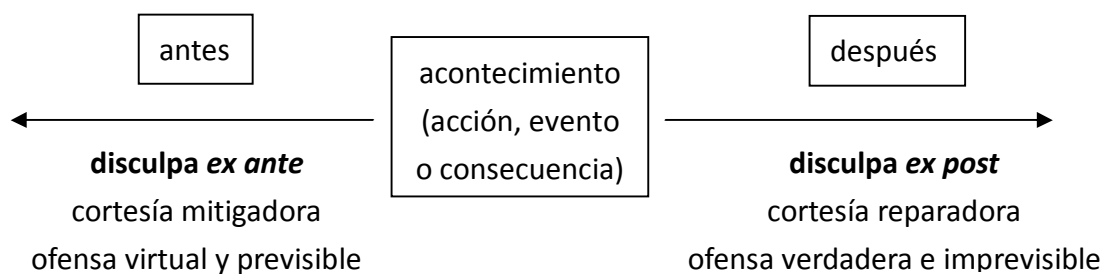


Figura 3. Características del acto de disculpa en relación con el acontecimiento

Seguidamente nos centraremos en las expresiones de disculpa de la categoría *ex post*, las cuales tiene lugar en un contexto de tipo genérico, determinado por ofensa auténtica provocada por el hablante. En el caso del español<sup>19</sup>, las expresiones de disculpa más usadas se distinguen en tres grupos dependiendo de su naturaleza:

I) forma sustantiva: *perdón*

II) forma verbal (verbos performativos): *perdonar, disculpar*

III) fórmula rutinaria: *lo siento*

Evidentemente, según el uso convencional, cada una de estas expresiones se emplea para compensar la infracción o molestia que causa el hablante en el mismo contexto: por ejemplo, cuando una persona tropieza con otra que lleva un montón de libros y estos últimos caen al suelo como consecuencia del impacto, el causante de la acción puede decir:

- 1) a. *Perdón/ Perdona/ Vd. perdone*, ha sido sin querer.
- b. *Disculpe*, ha sido sin querer.
- c. *Lo siento*, ha sido sin querer.<sup>20</sup>

Todas las expresiones del ejemplo (1) cuentan con la misma función en un mismo contexto definido por la acción de pedir disculpas. Por eso, la semejanza de estas expresiones hace que puedan alternarse sin que su significado cambie, siempre que las mismas estén al inicio de una frase. Aunque las funciones de las expresiones

---

<sup>19</sup> En toda esta investigación, nuestro foco de estudio se centrará en el español peninsular, salvo los casos que especifiquemos de otras comunidades lingüísticas.

<sup>20</sup> En el presente epígrafe, los ejemplos sin ninguna cita son creaciones de la autora con los hablantes nativos españoles según la conversación cotidiana.

de disculpa en español tienen mucho en común en determinados contextos, el significado literal y el uso de cada expresión todavía es diferente. Habitualmente, para pedir disculpas, se emplea frecuentemente el verbo *disculpar*, *perdonar*, así como el sustantivo *perdón*, en situaciones que pueden resultar inconvenientes, molestas, incómodas o ante acciones determinadas por una falta leve como la de violar el espacio físico de alguien o el derecho de una persona, o bien dañar sus sentimientos, entre otros. En este sentido, a modo de ejemplo, podemos encontrar los siguientes casos:

- 2) [Hacer una fiesta hasta las tantas con la consecuente queja del vecino de al lado]

Le pido *perdón* por haberle molestado a estas horas.

- 3) [En el contexto de una cena familiar llegar con una hora de retraso]

*Perdona* que haya llegado tardísimo.

- 4) *Disculpen* las molestias que todo esto les haya podido causar. (PCIC2<sup>21</sup>, 2007: 242)

Asimismo, las expresiones de disculpa que se emplean en los casos (2) - (4) del citado ejemplo, sirven para compensar una ofensa leve, pudiendo utilizar el hablante cualquiera de ellas según el contexto social y situacional cuando tiene lugar la infracción. No obstante, la diferencia entre ellas reside en la frecuencia de empleo, siendo la expresión más usada la forma sustantiva, *perdón*, seguidas de las expresiones *perdona/e* y *disculpa/e*, conforme a las estadísticas indicadas en el *Corpus de Referencia del Español Actual (CREA)*<sup>22</sup>. Además, el significado original

<sup>21</sup> La sigla “PCIC2” representa el libro “*Plan Curricular del Instituto Cervantes Niveles de referencia para el español C1, C2*”, allí es donde citamos el ejemplo (4).

<sup>22</sup> La consulta realizada del *CREA* se focaliza en los parámetros analizados para el contexto del español oral peninsular. Para ello, hemos puesto respectivamente las expresiones de disculpa (*perdón*, *perdona/e*, *disculpa/e*) como palabras clave, obteniendo las siguientes estadísticas de cada expresión:

de estas expresiones aún es diferente, aunque a la hora de utilizarse ya no se distingue entre una y otra por su característica ritual. Veamos el significado que señala al respecto el *Diccionario de la lengua española* de la Real Academia Española<sup>23</sup> en la tabla 4:

Expresiones de disculpa	Significado del diccionario de la RAE
perdón	- Acción de perdonar. - Remisión de la pena merecida, de la ofensa recibida o de alguna deuda u obligación pendiente. - Usado para pedir disculpas.
perdonar	Dicho de quien ha sido perjudicado por ello: Remitir la deuda, ofensa, falta, delito u otra cosa.
disculpar	Dar razones o pruebas que descarguen de una culpa o delito.

Tabla 4. Significado de las expresiones de disculpa del diccionario RAE

De igual modo cabe remarcar que podemos considerar el término *perdón* como sustantivo del verbo *perdonar*, aunque su uso sea más amplio y coloquial que el mismo *perdonar*. Por otra parte, hay que destacar que el verbo *disculpar* se utiliza en ocasiones más formales.

Por todo ello, los verbos *perdonar* y *disculpar*, vienen determinados por su carácter imperativo a la hora de realizar el acto de petición de disculpas. La selección

Consulta (oral, en España)	<b>perdón</b>	<b>perdona</b>	<b>disculpa</b>
		<b>perdone</b>	<b>disculpe</b>
Resultado	431 casos en 188 documentos	176 casos en 94 documentos	17 casos en 13 documentos
		81 casos en 48 documentos	3 casos en 2 documentos
Estadísticas en total	431 / 188	257 / 142	20 / 15

[Fecha de consulta: 6/12/2013]

<sup>23</sup> Real Academia Española: < <http://rae.es/recursos/diccionarios/drae> > [Fecha de consulta: 6/12/2013].

entre *perdona/disculpa* o *perdone/disculpe* reside en el grado de familiaridad y la edad que estima el hablante hacia su interlocutor. Si un hablante joven pide disculpas a un desconocido mayor, podría utilizarse *perdone* o *disculpe*. En cambio, si el hablante es mayor y pide disculpas a un joven, probablemente emplee la forma *perdona* o *disculpa*. La distinción de la forma verbal entre *tú* y *usted* de estos verbos no solo marca la distancia social y el poder relativo de los interlocutores, sino también la formalidad y la informalidad de la situación en la que tiene lugar la disculpa.<sup>24</sup> Aparte de las intensificaciones del acto de disculpa que hemos visto en el apartado previo (2.4.2. Estrategias de la petición de disculpas), también podemos emplear el pronombre personal de objeto directo “me” junto a los verbos de disculpa (p. ej. *perdóname*, *discúlpeme*) con el fin de intensificar la formalidad y la fuerza ilocutiva de la disculpa. La inclusión del pronombre personal subraya el deseo del propio hablante a que se le perdone o a que le sea remitida la culpa por parte de su oyente, en tanto que sea asumida cierta responsabilidad de la ofensa provocada. De este modo, da la sensación de que el hablante se siente más culpable que el hecho de utilizar solamente *perdona/e* o *disculpa/e*, ya que estos últimos pertenecen a la manera de uso habitual que focalizan la ofensa en cuestión (Matte Bon, 1995: 288). Sin embargo, normalmente, las formas que emplean el pronombre personal, se emplean en situaciones de transgresión más grave y seria. Asimismo, las fórmulas verbales de disculpa como *perdonar* y *disculpar* apelan al verbo *pedir* o *rogar* en contextos de mayor énfasis o de mayor formalidad; por ejemplo:

---

<sup>24</sup> Para más información sobre el uso de los tratamientos pronominales en español, así como una presentación detallada con relación al pronombre de tratamiento *tú* y *usted*, tanto en español peninsular como en español latinoamericano, y sobre todo, el uso de cada país por separado, véase Carrasco (2002: 37-96).

5) Le/ Te pido/ ruego (que) me perdone/s.

6) Le/ Te pido/ ruego (que) me disculpe/s.

Dependiendo de la gravedad de la infracción y de la relación social entre los interlocutores, el hablante puede realizar una petición de disculpa con el verbo *pedir* o realizar una súplica con el verbo *rogar*. En este último caso, cabe subrayar que la amenaza a la imagen pública y el grado de humillación del mismo hablante es mucho mayor.

Por otra parte, el sustantivo *perdón* se puede utilizar solo como una exclamación de disculpa de forma elíptica<sup>25</sup> (p. ej. ¡*perdón!*) o seguido de una justificación como en el ejemplo (1a. (*Perdón/ Perdona/ Vd. perdone*, ha sido sin querer.)), (*Perdón/ Perdona/ Vd. perdone*, ha sido sin querer.). Debido a su forma sustantiva, para intensificar la fuerza ilocutiva de la expresión de disculpa *perdón*, podemos modificarla con el adjetivo de cantidad *mil* (p. ej. ¡*mil perdones!*), o recurrir también al verbo *pedir* (p. ej. *le pido mil perdones*). Pese a que no haya mucha variación como en las fórmulas verbales de disculpa (*perdonar*, *disculpar*), su forma elíptica hace de ella la estrategia más usada para la mayoría de situaciones con faltas o infracciones convencionales.

En cuanto a la fórmula rutinaria, *lo siento*, el empleo de esta expresión de disculpa no solo transmite el remordimiento del hablante por la ofensa causada, sino también encierra el sentimiento de lamento o condolencia hacia el interlocutor. Es curioso darnos cuenta de que en las conversaciones cotidianas, no distinguimos netamente entre la formulación de una disculpa y la expresión de un sentimiento. En general, no se percibe ninguna diferencia perlocutiva entre el empleo de *discúlpeme* y

---

<sup>25</sup> Aquí se refiere a ciertas construcciones sintácticas que no requieren ninguna palabra más para aportar todo el sentido a la frase, en este caso, la petición de disculpas.

*lo siento*. Sin embargo, la diferencia radica en que “la disculpa presupone el sentimiento, mientras que la relación inversa no se da” (Haverkate, 1994: 100). En este sentido, tomamos el ejemplo (1) como explicación; si una persona tropieza con otra pero no le ha hecho ningún daño, podría decir *perdón/ perdone/ disculpe, ha sido sin querer*; si esa persona choca con otra en coche y la situación es más grave, el hablante podría decir solo *lo siento mucho* o como consecuencia de los nervios y del susto podría decir *lo siento (mucho), ha sido sin querer. ¿Se encuentra bien?* Asimismo, para intensificar el grado de disculpa, es muy común poner el adverbio *mucho* o *muchísimo* después de la expresión *lo siento* (p. ej. *lo siento mucho/muchísimo*). Además, también puede ir seguida del pronombre exclamativo *cuánto* o del adverbio de modo interrogativo *cómo* (p. ej. *¡cuánto lo siento!, no sabes cuánto/cómo lo siento*). La fórmula *lo siento* se puede usar en un contexto formal e informal cuando el hablante atenúa el efecto negativo mediante esta expresión de manifiesta empatía o simpatía hacia el oyente. De igual manera, a fin de resaltar el sentimiento pesaroso, también podemos apelar a la fórmula *lo lamento*, la cual se considera más formal que la expresión *lo siento*. A pesar de ello, ambas formas se pueden utilizar en el mismo contexto, aunque la frecuencia de uso sea considerablemente menor. En este caso, podemos encontrar ejemplos parecidos a la expresión de *lo siento* en las formas: *lo lamento* o *no sabes cuánto lo lamento*.

Siguiendo con las expresiones de disculpa de la categoría *ex ante*, dada la inconveniencia o el daño potencial que acompaña la previsibilidad del acto emitido, son previsibles. El hablante utiliza estas fórmulas para mitigar el efecto negativo o algo no deseable de su oyente antes de efectuar el acto principal; de ahí que consideremos las disculpas que suceden en este contexto como una disculpa anticipada (*anticipatory apologies*) (Coulmas, 1981: 75). Comparado con las expresiones de disculpa de la categoría *ex post*, cuya función primordial se centra en



pedir disculpas y en reparar la relación social entre los interlocutores, las de *ex ante* cuentan con funciones mucho más variadas, por ejemplo: llamar la atención, contradecir con cortesía a alguien, rechazar un ofrecimiento o una pregunta, expresar una respuesta o una información negativa, así como interrumpir o pedir ausentarse de una conversación. A continuación, presentamos por separado estas funciones según los usos derivados de las fórmulas de disculpa.

### - Llamar la atención

Normalmente, para llamar la atención de alguien o dirigirse a alguien, solemos utilizar las expresiones de disculpa como *perdón*, *perdona/e* o *disculpa/e*; veamos primero los siguientes ejemplos:

7) [En un restaurante]

Juan: Oiga, *perdón*.

Camarero: Sí, dígame.

Juan: La cuenta, por favor.

8) a. *Perdón*, ¿me puede decir dónde está la estación de tren?

b. *Perdone*, ¿me puede decir dónde está la estación de tren?

c. *Disculpe*, ¿me puede decir dónde está la estación de tren?

9) - Hola, *disculpa*. Hola. ¿Por qué crees que está tan de moda el Tai-Chi?

- Pues yo pienso que como todo ejercicio relajante pues para combatir el estrés.<sup>26</sup>

(CREA)

Según los ejemplos (7) y (8a.), el sustantivo *perdón* pierde la función de

<sup>26</sup> Madrid Directo, 20/11/96, Telemadrid.

disculparse, ya que en ambos casos solamente sirve para llamar la atención de alguien en público, sobre todo, de los desconocidos. Además de *perdón*, los verbos *perdonar* y *disculpar* en forma imperativa no solo se utilizan con el propósito de llamar la atención, sino que estas expresiones siempre van seguidas de una pregunta interrogativa como los ejemplos (8b.) y (8c.). He aquí como la forma interrogativa tiene la función de pedir permiso a alguien que, probablemente, la acción que vayamos a realizar pudiera afectar a su intimidad o a su tiempo, a invadir su territorio o espacio personal, entre otros. En estos casos las expresiones de disculpa no pierden totalmente la función de disculparse, sino que se considera que este tipo de acto constituye una fórmula ritual, debiéndose su empleo a la cortesía, más que a otra cosa.

#### - **Contradecir con cortesía**

Las fórmulas de disculpa *perdón*, *perdonar*, *disculpar* y *lo siento/ lo lamento* tienen la función de contradecir a alguien con cortesía cuando no estamos de acuerdo con determinadas aseveraciones, por ejemplo:

10) A: Juan me ha dicho que has suspendido tres asignaturas en este semestre.

B: *Perdón/ Perdonal/ Disculpa*, pero eso no es cierto. Todos los exámenes me han salido muy bien.

11) A: Don Luis es un buen ingeniero.

B: *Lo siento*, pero ni tiene el título. (Álvarez, 2005: 73)

12) A: Me voy al cine

B: *Lo lamento*, pero tendrás que acabar antes tus deberes. (Álvarez, 2005: 73)

En estos ejemplos, las expresiones de disculpa pierden la función de disculparse,

normalmente van seguidas de una justificación que comience con la conjunción “pero”. Además, cabe referenciar que las fórmulas verbales en el ejemplo (10) como *perdonar* y *disculpar* van siempre en imperativo.

### - Expresar rechazo

Las fórmulas de disculpa como *perdón*, *perdonar*, *disculpar* y *lo siento* también sirven para expresar rechazo de manera cortés a un ofrecimiento, una invitación o a una pregunta que no queremos o no sabemos cómo responder. Igual sucede en el caso de la contradicción, donde las expresiones ya no tienen la función de pedir disculpas, sino la de expresar un rechazo con cortesía. Veamos los ejemplos siguientes:

13) [En una reunión familiar a la hora de cenar]

A: ¿Quieres más carne?

B: *Perdón/ Perdona*, ya no puedo más.

14) A: ¿Quieres ir al cine conmigo este sábado?

B: *Perdón/ Perdona/ Lo siento*, tengo que estudiar para el examen.

15) [En una entrevista]

A: ¿Usted me podría decir por qué ha cambiado tanto de trabajo en solo un año?

B: *Perdón/ Perdona/ Disculpe/ Lo siento*, pero no quiero hablar de eso, fue una experiencia muy desagradable.

Los ejemplos (13) - (15) representan casos de rechazo cortés. En estas situaciones, si eliminamos las fórmulas de disculpa ante la justificación, no cambiará el contenido, sino que resulta menos cortés. Además, estas expresiones de disculpa, dependiendo del contexto, pueden alternar entre una y otra.

- **Expresar una respuesta/ información negativa**

La fórmula de disculpa *lo siento* o *lo lamento* sirve como estrategia atenuadora para la respuesta negativa de los actos exhortativos (petición, mandato o ruego), o para la información negativa de interrogaciones. Por medio del empleo de las expresiones de disculpa, se puede introducir un acto de habla indirecto con el fin de reducir los efectos negativos inherentes cuando se transmitan mensajes desfavorables para el interlocutor. Como señala Haverkate (1994: 100-101), puesto que al decir *lo siento*, el hablante no solo emite el significado literal de la expresión (expresar empatía o simpatía por el oyente), sino que también asume una respuesta negativa a un acto de habla previo por parte del interlocutor. A tal efecto, consideramos los siguientes ejemplos:

16) A: ¿Sabe usted dónde está la estación de autobuses?

B: *Lo siento*, señor, no soy de aquí.

17) A: ¿Te importaría parar un momento con eso y llevar estas cartas a Correos?

B<sub>1</sub>: *Lo siento*, pero es que no puedo. Tengo que terminar esto porque es muy urgente.

B<sub>2</sub>: *Lo siento*, pero va a ser imposible. (PCIC1<sup>27</sup>, 2007: 243)

18) A: ¿Podrías acercarme a casa?

B: *Lo lamento*, he venido sin coche. (Álvarez, 2005: 73)

19) A: Avisa a Ana.

B: *Lo lamento*, pero ya se ha marchado. (Álvarez, 2005: 73)

20) A: ¿La habitación tiene cuarto de baño?

B: *Lo siento*, señor, solo tiene lavabo. (Haverkate, 1994: 103)

<sup>27</sup> La sigla "PCIC1" representa el libro "Plan Curricular del Instituto Cervantes Niveles de referencia para el español B1, B2", allí es donde citamos el ejemplo (17).

Con respecto a los ejemplos (16) - (18), podemos observar que son peticiones en forma interrogativa, constituyendo el empleo de las fórmulas de disculpa en estos ejemplos una sustitución a una respuesta negativa directa a la pregunta anterior; es decir, un rechazo explícito a la petición. Normalmente, estas expresiones van acompañadas de una explicación de las razones por las que la persona a quien va dirigida no puede satisfacer el requerimiento de su interlocutor, bien por no ser capaz o bien por no estar dispuesto a llevarlo a cabo. El ejemplo (19) trata de un mandato, mientras que el ejemplo (20) es una interrogación general o una pregunta de información. Evidentemente, el uso de *lo siento* o *lo lamento*, en estos ejemplos, viene determinado por la cortesía, ya que el hablante es consciente de que en lugar de contestar directamente con un “no”, es más cortés e indirecto con la utilización de la expresión de disculpa. Asimismo, con ello, por un lado, intenta proteger la imagen positiva del oyente y, por el otro, atenuar el efecto negativo del contenido del mensaje. En esta situación, la fórmula de disculpa pierde la función de disculparse, aunque el hablante aún responda con esa expresión al saber que la información desagradable le va a suponer un fracaso de la expectativa creada por el interlocutor.

#### - **Interrumpir una conversación/ pedir ausentarse**

Durante una conversación cotidiana o un discurso formal, si queremos tomar la palabra o necesitamos interrumpir el discurso de otra persona (ej. 21), podemos apelar a las fórmulas de disculpa *perdón*, *lo siento* o los verbos *perdonar*, *disculpar* para mostrar cortesía en vez de intervenir directamente. Asimismo, en una conversación cara a cara o telefónica, por cualquier incidente o inconveniencia que no nos permita seguir el discurso (ej. 22), con el fin de pedir disculpas de manera cortés por tener que

ausentarnos, podremos utilizar las expresiones de disculpa referidas<sup>28</sup>. Por ejemplo:

- 21) *Perdón/ Perdona / Lo siento*, ¿puedo decir algo?  
 22) *Disculpe* la interrupción, pero tengo que irme (ahora).

En general, podemos distinguir entre dos tipos de contextos para emplear las fórmulas de disculpa, a saber: el contexto de disculpa (*ex post*) y el contexto de cortesía (*ex ante*). En el primero, todas las expresiones sirven para pedir disculpas. Así, según la gravedad de la infracción y de la relación entre los interlocutores, el hablante puede emplear la fórmula en un contexto de infracción grave (*lo siento*) o en uno menos grave (*perdón, perdonar, disculpar*). Aunque cada una de las fórmulas de disculpa pueden alternarse entre una y otra, el empleo de la expresión también ilustra el estado psicológico del emisor en el momento de realizar la disculpa. Por otra parte, el uso de fórmulas de disculpa en un contexto marcado por la cortesía, determina la pérdida de la función de disculparse, ya que se caracterizan por su tipificación ritual de condición afable. No obstante, en este contexto, no todas las expresiones de disculpa son apropiadas para las diferentes funciones que hemos mencionado; podemos usar las expresiones *perdón, perdona/e* o *disculpa/e* en los casos que pretendamos no solo mostrar cortesía, sino atenuar el efecto negativo que contiene ciertos mensajes y contextos como podrían ser los casos caracterizados por: llamar la atención, contradecir con cortesía una acción, rechazar un ofrecimiento o una pregunta o los caracterizados por interrumpir o solicitar ausentarse de una conversación. Por otro lado, el uso de la fórmula *lo siento/lo lamento* en los casos de expresión de rechazo y de ofrecimiento de respuesta/ información negativa, sirven

<sup>28</sup> Hay que tener en cuenta que, hoy en día, en contextos muy familiares o situaciones coloquiales entre personas muy conocidas, apenas se utilizan las fórmulas de disculpa como *perdón, lo siento* o los verbos *perdonar, disculpar* en el caso de interrumpir una conversación o pedir ausentarse.

para prevenir el posible fracaso en la expectación del interlocutor. Del mismo modo, otras expresiones de disculpa como *lo siento/lo lamento* en el caso de contradecir con cortesía o de interrumpir/ ausentarse de un discurso, también manifiestan una reacción convencional de cortesía.

En la siguiente tabla, vamos a resumir las diferentes funciones de las fórmulas de disculpa del español peninsular que hemos presentado anteriormente.

tipo de contexto	fórmula de disculpa	<b>perdón</b>	<b>perdona/e</b>	<b>disculpa/e</b>	<b>lo siento (lo lamento)</b>
	funciones				
contexto de disculpa ( <i>ex post</i> )	pedir disculpas	✓	✓	✓	✓
contexto de cortesía ( <i>ex ante</i> )	llamar la atención	✓	✓	✓	
	contradecir con cortesía	✓	✓	✓	✓
	expresar rechazo	✓	✓	✓	✓
	expresar una respuesta /información negativa				✓
	interrumpir una conversación/ pedir ausentarse	✓	✓	✓	✓

Tabla 5. Distintas funciones de las expresiones de disculpa en el español peninsular en el contexto de disculpa y de cortesía

#### 2.4.4. La disculpa en chino

Según lo que venimos desarrollando, tanto la disculpa como el agradecimiento

son actos de habla genéricos que existen en cada comunidad. Su función principal consiste en equilibrar la relación social entre los interlocutores, es por ello por lo que cada idioma cuenta con expresiones rutinarias y convencionalizadas para realizar dicha función. Sin embargo, el empleo de estas fórmulas varía según el contexto sociocultural (Coulmas, 1981: 81). En este sentido, Searle (1969: 64) explica que la forma más explícita y directa de una petición de disculpa se basa en el uso del *mecanismo indicador de la fuerza ilocutiva* (MIFI), utilizando, para ello, normalmente los verbos performativos que transmiten directamente la fuerza de la ilocución. A su vez, conforme a Shen (2013: 22), las expresiones de disculpa más usadas en chino pueden ser clasificadas en dos grupos dependiendo de su género:

I) forma verbal (verbo performativo): *bàoqiàn* 抱歉 “perdonar/disculpar”

II) forma convencional: *duìbuqǐ* 對不起 “lo siento”, *bùhǎoyìsi* 不好意思 “perdón”

Estas expresiones presentan claramente la intención del hablante, constituyendo la estrategia más típica de disculpa en lengua china. Además, cada una no solo sirve para reparar la ofensa cometida en el contexto de disculpa (la disculpa *ex post*), así como la imagen pública del oyente -sea positiva o negativa-, sino que el uso gramatical también tiene mucho en común; veamos primero los ejemplos siguientes:

23) *Duìbuqǐ/ bàoqiàn/ bùhǎoyìsi, wǒ chídào le.*

對不起 / 抱歉 / 不好意思，我遲到了。<sup>29</sup>

Perdón/ Perdona/ Disculpa / Lo siento, he llegado tarde.<sup>30</sup>

<sup>29</sup> En el presente epígrafe, los ejemplos son elaboraciones propias de la autora conforme a la conversación de la vida cotidiana.

<sup>30</sup> La traducción al español de los ejemplos en chino, no corresponden a una traducción literal, sino que son una adaptación al español.



24) Duibuqǐ/ bàoqiàn/ bùhǎoyìsi, wǒ wàng le bǎ shū dàilái gěi nǐ.

對不起 / 抱歉 / 不好意思，我忘了把書帶來給你。

Perdón/ Perdona/ Disculpa/ Lo siento, se me ha olvidado traerte el libro.

En estos ejemplos, las fórmulas de disculpa pueden alternarse entre una y otra sin que cambie su significado en el mismo contexto para pedir disculpas. A pesar de ello, estas expresiones se pueden colocar en cualquier lugar del enunciado, delante o detrás de la justificación, o junto con las distintas estrategias de disculpa. A continuación, ponemos otro ejemplo ligado al ofrecimiento de reparación:

25) Juan, duibuqǐ/ bàoqiàn/ bùhǎoyìsi! Wǒ bù xiǎoxīn bǎ pánzi dǎpò le, wǒ zài mǎi yíge xīnde gěi nǐ.

Juan, 對不起/ 抱歉/ 不好意思！我不小心把盤子打破了，我再買一個新的給你。

Juan, perdón/ Perdóname/ Disculpa/ Lo siento, se me ha roto el plato, te compro uno nuevo.

En este ejemplo, el hablante apela sucesivamente a varias estrategias de disculpa: primero a las fórmulas de disculpa (*duibuqǐ*, *bàoqiàn* o *bùhǎoyìsi*), después al reconocimiento de responsabilidad (romper el plato) y, por último, al ofrecimiento de recompensa (comprar otro nuevo). Asimismo, cabe referenciar que, comparándolo con una mera expresión de disculpa, los que llevan a cabo el acto combinando varias estrategias, intensifican, aún más, la fuerza ilocutiva. En este sentido, las fórmulas de disculpa en chino pueden ocupar cualquier posición del enunciado, ya sea al inicio, a la mitad o al final, su colocación refleja exclusivamente el aspecto que quiere subrayar el mismo hablante. Aparte de eso, la intensificación también puede realizarse de manera interna, es decir, dentro de los MIFI, como sería el caso de la repetición de

la misma expresión (p. ej. *duìbuqǐ*, *duìbuqǐ* 對不起、對不起; *bàoqiàn*, *bàoqiàn* 抱歉、抱歉; *bùhǎoyìsi*, *bùhǎoyìsi* 不好意思、不好意思) o la combinación de ellas. Otro tipo de modificación que usamos con mayor frecuencia es la intensificación de la acción con el adverbio *hěn* 很 “muy” [p. ej. *hěn* 很 (*duìbuqǐ* 對不起、*bàoqiàn* 抱歉、*bùhǎoyìsi* 不好意思)], *fēicháng* 非常 “bastante” [p. ej. *fēicháng* 非常 (*duìbuqǐ* 對不起、*bàoqiàn* 抱歉、*bùhǎoyìsi* 不好意思)], o la utilización de uno de ellos con otro adverbio *zhēnde* 真的 “verdaderamente” [p. ej. *zhēnde* 真的 + *fēicháng/hěn* 非常/很 (*duìbuqǐ* 對不起、*bàoqiàn* 抱歉、*bùhǎoyìsi* 不好意思)], el cual funciona como doble adverbio para intensificar el sentimiento pesaroso del emisor. Por ejemplo:

- 26) *Duìbuqǐ*, *duìbuqǐ*/ *bàoqiàn*, *bàoqiàn*, *wǒ yòu lái wǎnle*, *zhēn de hěn bùhǎoyìsi*, *xiàci wǒ yíding huì tíqián dídá*.

對不起、對不起/ 抱歉、抱歉，我又來晚了，真的很不好意思，下次我一定會提前抵達。

Perdón, perdón, he llegado tarde otra vez, ¡qué vergüenza! La próxima vez llegaré a tiempo.

En este último caso, el hablante repite dos veces la expresión de disculpa (*duìbuqǐ*, *duìbuqǐ/bàoqiàn*, *bàoqiàn*), a la par que reconoce su responsabilidad (llegar tarde) e intenta reparar su imagen positiva (sentirse avergonzado), para finalmente prometer una mejora (llegar a tiempo). Así y todo, cabe subrayar que las estrategias de disculpa a las que hacemos referencia son muy típicas en la cultura china.

Pese a que las fórmulas de disculpa en chino puedan aplicarse en diferentes situaciones para pedir disculpas, el significado original y el uso de cada expresión aún son dispares. Veamos primero *duìbuqǐ* 對不起 y *bàoqiàn* 抱歉. Ambas tienen la función de expresar remordimientos, sin embargo, la diferencia entre ambas subyace

en que *duìbuqǐ* 對不起 resalta el arrepentimiento por no cumplir la expectativa creada en el otro, mientras que *bàoqiàn* 抱歉 se centra, exclusivamente, en el sentimiento de malestar del propio emisor, y no está relacionada con la expectativa de los demás. Al comparar los siguientes ejemplos:

27) Wǒ (hěn) / (fēicháng) duìbuqǐ wǒde jiārén.

我 (很) / (非常) 對不起我的家人。

Lo siento por mi familia.<sup>31</sup>

28) Wǒ duì wǒde jiārén gǎndào (hěn) / (fēicháng) bàoqiàn.

我對我的家人感到 (很) / (非常) 抱歉。

Lo siento por mi familia.<sup>32</sup>

Es cierto que el significado de estos ejemplos es igual<sup>33</sup>, la única diferencia entre los dos reside en la expectativa creada en los demás. En cuanto a la fórmula de disculpa *bùhǎoyìsi* 不好意思, su significado literal es “ser vergonzoso”, y normalmente hace referencia al sentimiento de vergüenza por un determinado acto realizado por el hablante. Consideremos los casos siguientes:

29) a. Gāngcái jìng rán chàng cuò gēcí, zhēnshì bùhǎoyìsi.

剛才竟然唱錯歌詞，真是不好意思。

Me he equivocado en la letra de la canción, ¡qué vergüenza!

<sup>31</sup> Esta frase se diría ante una situación en que se siente que no se han cumplido las expectativas de la familia.

<sup>32</sup> La traducción al español de este ejemplo sería la misma “lo siento por mi familia”, en este caso el uso de *bàoqiàn* 抱歉 indica que no había expectativas por parte de la familia.

<sup>33</sup> Aunque el significado de los ejemplos (27) y (28) es igual, debido a la característica de ambos verbos, *duìbuqǐ* 對不起 es transitivo, mientras *bàoqiàn* 抱歉 es intransitivo, las construcciones morfosintácticas de los dos ejemplos son diferentes. Además, estas expresiones aportan en chino una diferencia de matices en el significado que no se encuentran en español.

b. Gāngcái jìngrán chàng cuò gēcí, zhēnshì duìbuqǐ.

剛才竟然唱錯歌詞，真是對不起。

Lo siento (mucho), me he equivocado en la letra de la canción.

c. Gāngcái jìngrán chàng cuò gēcí, zhēnshì bàoqiàn.

剛才竟然唱錯歌詞，真是抱歉。

Disculpa, me he equivocado en la letra de la canción.

Las tres frases del ejemplo (29), no están mal construidas, sin embargo, para recalcar el sentimiento vergonzoso, sería más apropiado usar *bùhǎoyìsi* 不好意思 que *duìbuqǐ* 對不起 o *bàoqiàn* 抱歉, ya que estas últimas se emplean, generalmente, para expresar arrepentimiento. No obstante, hay que tomar en consideración que el empleo de *duìbuqǐ* 對不起 y *bàoqiàn* 抱歉 no siempre se vinculan al daño causado por el propio hablante, si vemos los ejemplos (27) y (28), es probable que el emisor haya hecho algo grave que haya molestado al interlocutor, con lo que para conseguir su perdón y recuperar la relación con el oyente, tenga que utilizar expresiones de disculpa. En este sentido, el acto de pedir disculpas es más bien una manera de expresar subjetivamente el remordimiento del propio hablante, en lugar de una infracción provocada. En cambio, el uso de las fórmulas *duìbuqǐ* 對不起 y *bàoqiàn* 抱歉 en los ejemplos (29b) y (29c), se deben al sentimiento de vergüenza o de malestar por parte del hablante, al no alcanzar o no cumplir lo que se esperaba de uno mismo, y no como consecuencia de la transgresión de cierta norma. Por lo tanto, las expresiones de disculpa en estos casos priorizan la sensación psicológica por encima de otras. De ahí que la fórmula *bùhǎoyìsi* 不好意思 justamente coincida con el uso de *duìbuqǐ* 對不起 y *bàoqiàn* 抱歉 en el momento que se exprese un sentimiento subjetivo que probablemente no haya provocado ninguna infracción a los demás.

Respecto al contexto de uso de las fórmulas de disculpa, estas se pueden utilizar en diferentes contextos: desde una situación con infracción grave hasta una leve. De igual manera, aunque algunas de ellas son más adecuadas para un contexto formal y severo, otras se utilizan solamente en un contexto de violación leve. Veamos más ejemplos para explicarlo con detalle:

30) Un niño ha engañado a su maestra. Posteriormente su padre se entera y el niño le confiesa:

a. Duìbuqǐ, wǒ xiàcì bùgǎn le.

對不起，我下次不敢了。

Lo siento, no volveré a hacerlo otra vez.

b. Bàoqiàn, wǒ xiàcì bùgǎn le.

抱歉，我下次不敢了。

Discúlpame, no volveré a hacerlo otra vez.

c. Bùhǎoyìsi, wǒ xiàcì bùgǎn le.

不好意思，我下次不敢了。

Perdón, no volveré a hacerlo otra vez.

Así, en el ejemplo (30), es más apropiado usar *duìbuqǐ* 對不起 en un contexto severo, por encima de las expresiones de disculpa *duìbuqǐ* 對不起, *bàoqiàn* 抱歉 y *bùhǎoyìsi* 不好意思. Puesto que al expresar *duìbuqǐ* 對不起 el hablante también transmite el sentimiento de arrepentimiento, su función se caracteriza por ser más fuerte que *bàoqiàn* 抱歉 y *bùhǎoyìsi* 不好意思. Diferente sería en una situación severa, generalmente acontecida en nuestra vida cotidiana, cuando a menudo empujamos o chocamos con alguien sin querer, a lo que en este caso solemos disculparnos también con las formas *duìbuqǐ* 對不起, *bàoqiàn* 抱歉 o *bùhǎoyìsi* 不好意思. Así, según los ejemplos (27) - (30), nos hemos dado cuenta de que el uso de

*duìbuqǐ* 對不起 es más amplio y coloquial que el de *bàoqiàn* 抱歉 y *bùhǎoyìsi* 不好意思, respectivamente, ya que su empleo abarca de un contexto más severo a uno menos severo, siendo su frecuencia de uso también más alta. Por otro lado, la forma convencional *bùhǎoyìsi* 不好意思 se usa, sobre todo, en situaciones caracterizadas por la presencia de una violación leve, con lo que aumenta su porcentaje de empleo en dicho caso<sup>34</sup>, a la par que cuenta con más usos rutinarios que *duìbuqǐ* 對不起 y *bàoqiàn* 抱歉 (Tsai, 2002). De esta manera, podemos considerar que la fórmula *duìbuqǐ* 對不起 manifiesta un sentimiento más pesadoso que *bùhǎoyìsi* 不好意思 a la hora de pedir disculpas, y aunque *bàoqiàn* 抱歉 también tiene la misma función que *duìbuqǐ* 對不起, cabe enfatizar que no transmite tanta fuerza ni suena tan formal como esta última. En este sentido, Li (2007: 15) indica que la utilización de *bàoqiàn* 抱歉, como forma de disculpa, es más frecuente en contextos internacionales, por encima de la utilización de *duìbuqǐ* 對不起, no solo por el motivo de reducir la formalidad y la fuerza del acto, sino también por salvaguardar la imagen social del mismo hablante.

Asimismo, la diferencia de las expresiones de disculpa en chino no solamente radica en el uso pragmático que hemos visto más arriba, sino también en lo variada de su estructura gramatical (morfosintáctica). Ya sabemos que las tres fórmulas *duìbuqǐ* 對不起, *bàoqiàn* 抱歉 y *bùhǎoyìsi* 不好意思, sirven como expresiones para pedir disculpas. No obstante, si introducimos un sujeto (agente) u objeto, en las citadas tres fórmulas, cambiará la estructura según la naturaleza de cada fórmula. En el caso de *duìbuqǐ* 對不起, podemos citar que es la única expresión que funciona como verbo transitivo, las otras fórmulas *bàoqiàn* 抱歉 y *bùhǎoyìsi* 不好意思, funcionan como verbos intransitivos: en chino podemos decir *Wǒ duìbuqǐ nǐ*. (Lo siento por ti.), S + Vt.

<sup>34</sup> En cuanto a la frecuencia de uso de las expresiones de disculpa en chino: *duìbuqǐ* 對不起, *bàoqiàn* 抱歉 y *bùhǎoyìsi* 不好意思, pueden consultarse, en este sentido, los resultados de las investigaciones de Tsai (2002) y Chang (2005), respectivamente.

+ O<sup>35</sup>, pero no *Wǒ bàoqiàn nǐ.* o *Wǒ bùhǎoyìsi nǐ.* De igual manera, el objeto que va seguido de *duibuqǐ* 對不起 siempre es la persona que recibe la disculpa, no obstante, *bàoqiàn* 抱歉 y *bùhǎoyìsi* 不好意思 solo permiten poner el asunto que requiere la disculpa como objeto; por ejemplo:

31) a. Zhēn                      bàoqiàn    duì   nǐ    shuō    zhèxiē   shìqíng.

Verdaderamente    sentir    a    ti    decir    estas    cosas.

adv. de cantidad      V      prep. pron.      V      dem.      S    (CD)

真                      抱歉      對   你      說      這些      事情。

Siento mucho decirte estas cosas.

b. Zhēn                      bùhǎoyìsi    duì   nǐ    shuō    zhèxiē   shìqíng.

Verdaderamente    avergonzarse    a    ti    decir    estas    cosas.

adv. de cantidad      V                      prep. pron.      V      dem.      S    (CD)

真                      不好意思    對   你      說      這些      事情。

Perdona que te diga estas cosas.

Los objetos en el ejemplo (31) (*decir estas cosas*) tratan de la causa por la que el hablante lleva a cabo el acto de pedir disculpas. Como *bàoqiàn* 抱歉 y *bùhǎoyìsi* 不好意思 son verbos intransitivos, no van acompañados de complemento directo (*decir estas cosas*), sino el complemento indirecto (*a ti*) va seguido de las expresiones de disculpa.

<sup>35</sup> El ejemplo (27) que hemos visto previamente, también cuenta con la misma estructura que mencionamos aquí:

27) Wǒ (hěn) / (fēicháng)    duibuqǐ    wóde    jiārén.

Yo    muy / bastante    sentir    mi    familia

S.    adv. de cantidad      V.                      O.

我 (很) / (非常)      對不起    我的    家人。

Lo siento por mi familia.

De igual modo, en chino, las expresiones de disculpa también pueden ser el objeto de los verbos, como los casos de *gǎndào* 感到 “sentirse” y *juéde* 覺得 “parecer” a la hora de expresar el sentimiento de remordimiento o arrepentimiento. Veamos los ejemplos siguientes:

32) a. Zuótiān cuòguài nǐ le, wǒ juéde hěn duìbuqǐ nǐ.

昨天錯怪你了，我感到/覺得很對不起你。

Ayer te eché toda la culpa, lo siento mucho.

b. Zuótiān cuòguài nǐ le, wǒ gǎndào/juéde hěn bàoqiàn.

昨天錯怪你了，我感到/覺得很抱歉。

Ayer te eché toda la culpa, me siento muy mal.

c. Zuótiān cuòguài nǐ le, wǒ gǎndào/juéde hěn bùhǎoyìsi.

昨天錯怪你了，我感到/覺得很不好意思。

Ayer te eché toda la culpa, me siento muy avergonzado.

En el ejemplo (32), las fórmulas de disculpa *duìbuqǐ* 對不起, *bàoqiàn* 抱歉 y *bùhǎoyìsi* 不好意思, van seguidas de los verbos *ganado* 感到 “sentirse” y *juéde* 覺得 “parecer” con el objetivo de expresar el sentimiento pesaroso del mismo hablante. Las expresiones de disculpa, en este caso, no sirven todas para compensar un daño verdadero que ha causado el emisor, sino que, normalmente, hacen referencia a una infracción o molestia subjetiva del propio hablante.

A pesar de la función de pedir disculpas (disculpa *ex post*), las expresiones en chino que hemos mencionado aquí, también sirven para llamar la atención o bien para expresar cosas con mayor cortesía, por ejemplo: contradecir con cortesía, interrumpir o pedir ausentarse de una conversación, expresar rechazo, expresar una respuesta/información negativa, expresar modestia o agradecimiento. A continuación,



explicamos respectivamente las distintas funciones de las formulas de disculpa en chino.

### - Llamar la atención

Normalmente si pedimos ayuda o información a nuestro interlocutor, así como cuando nos dirigimos a los desconocidos en público, para llamar la atención, solemos apelar a las fórmulas de disculpa como *duìbuqǐ* 對不起, *bàoqiàn* 抱歉 o *bùhǎoyìsi* 不好意思, las cuales van al comienzo de la petición en forma interrogativa, por ejemplo:

33) *Bùhǎoyìsi/ bàoqiàn/ duìbuqǐ, kěyǐ bǎ yán dì gěi wǒ ma?*

不好意思/ 抱歉 / 對不起，可以把鹽遞給我嗎？

Perdón, ¿me podría(s) pasar la sal?

34) *Bùhǎoyìsi/ bàoqiàn/ duìbuqǐ, qǐngwèn huǒchēzhàn yào zěnmē zǒu?*

不好意思 / 抱歉 / 對不起，請問火車站要怎麼走？

Disculpa, ¿cómo se llega a la estación de tren?

A propósito de mostrar cortesía, el hablante, en los ejemplos (33) y (34), utiliza la fórmula de disculpa a pesar de no haber infringido cierta norma social, porque teme que su acto [pedir ayuda (33) e información (34)] podría invadir el espacio intencional del interlocutor. En estos casos, se disculpa por la ofensa virtual, siendo, las expresiones de disculpa, una fórmula ritual para transmitir la cortesía. Así y todo, si quitamos estas expresiones de disculpa ante la petición de los ejemplos referidos, no cambiará el significado, únicamente sonaría menos cortés. Por otro lado, hay que tener en cuenta que entre familiares o amigos, apenas se emplean estas expresiones a la hora de llamar la atención o pedir ayuda.

### - **Contradecir con cortesía**

En nuestra comunicación lingüística, si no estamos de acuerdo con la opinión del interlocutor, podemos utilizar *duìbuqǐ* 對不起, *bàoqiàn* 抱歉 o *bùhǎoyìsi* 不好意思 para contradecir a alguien de manera cortés, especialmente en un contexto formal.

Veamos el ejemplo siguiente:

35) A: Kàn yàngzi zhè huí de huódòng hěn nán shùnlì tuīguǎng.

A: 看樣子這回的活動很難順利推廣。

A: Veo que esta vez es difícil promocionar la actividad.

B: Bàoqiàn/ duìbuqǐ/ bùhǎoyìsi, wǒ bìng bù zhème rènwéi.

B: 抱歉 / 對不起 / 不好意思，我並不這麼認為。

B: Perdona, pero no creo que sea así.

En este ejemplo, A supone que B no puede promocionar bien la actividad. Así, para negar la opinión de A, B apela a las fórmulas de disculpa para manifestar su propia idea con cortesía, ya que la contestación de B puede ser ofensiva para su interlocutor. Por lo tanto, por medio de las expresiones de disculpa, no solo se puede emitir la cortesía, sino que también se puede atenuar el grado de ofensa. Además, las fórmulas de disculpa van siempre al comienzo de la justificación.

### - **Expresar rechazo**

Las fórmulas de disculpa *duìbuqǐ* 對不起, *bàoqiàn* 抱歉 y *bùhǎoyìsi* 不好意思 también sirven para expresar rechazo con mayor cortesía en la interacción comunicativa; por ejemplo:

36) A: Jīntiān wǎnshàng xiǎohuáng jiā yǒu ge jùhuì, nǐ yào bu yào yìqǐ lái cānjiā ya?

A: 今天晚上小璜家有个聚会，你要不要一起来参加呀？

A: Esta noche hay una fiesta en casa de Juan, ¿quieres venir con nosotros?

B: Bàoqiàn/ duìbuqǐ/ bùhǎoyìsi, wǒ yǐjīng gēn biérén yǒu yuē le.

B: 抱歉 / 对不起 / 不好意思，我已經跟別人有約了。

B: Lo siento, ya he quedado con otra persona.<sup>36</sup>

Conforme al ejemplo, el hablante B usa las expresiones de disculpa para rechazar la invitación con cortesía, dado que su contestación podría causar disgusto a su interlocutor. De esta manera, las fórmulas de disculpa ya pierden la función de disculparse, si eliminamos estas expresiones ante la justificación, el significado no va a cambiar, pero resulta menos cortés.

#### - Expresar una respuesta/información negativa

Generalmente, al expresar algo que imaginamos que es una respuesta o información negativa para el oyente, solemos recurrir a las expresiones de disculpa como *duìbuqǐ* 对不起, *bàoqiàn* 抱歉 o *bùhǎoyìsi* 不好意思. Estas últimas se ubican al comienzo de la justificación para reducir el efecto negativo inherente del enunciado, por ejemplo:

37) [B acaba de volver de un concurso de baile y A supone que el resultado ha salido

bien como siempre.]

A: Zhècì de bǐsài hái shùnlì ma?

A: 這次的比賽還順利嗎？

A: ¿Te ha ido bien este concurso?

<sup>36</sup> En cuanto a la traducción de este ejemplo en español, solo se puede usar “lo siento” para expresar rechazo. Sin embargo, en chino podemos emplear en este caso indistintamente *duìbuqǐ* 对不起, *bàoqiàn* 抱歉 o *bùhǎoyìsi* 不好意思.

B: Duibuqǐ/ bàoqiàn/ bùhǎoyìsi, (jiéguǒ) kǒngpà yào ràng nǐ shīwàng le.

B: 對不起 / 抱歉 / 不好意思, (結果) 恐怕要讓你失望了。

B: Lo siento, me temo que (el resultado) te va a defraudar.

38) A: Qǐngwèn nǐ shì Zhāng xiānshēng ma?

A: 請問你是張先生嗎?

A: ¿Es usted el señor Chang?

B: Duibuqǐ/ bàoqiàn/ bùhǎoyìsi, wǒ búshì nǐ yào zhǎo de rén.

B: 對不起 / 抱歉 / 不好意思, 我不是你要找的人。

B: Lo siento, no soy la persona que buscas.<sup>37</sup>

El hablante del ejemplo (37) supone que el resultado del concurso no va a satisfacer la expectativa creada por su interlocutor, por eso, antes de enunciar una mala noticia, comienza la oración con una fórmula de disculpa que encierra información negativa. Por otra parte, en el ejemplo (38), como B no es la persona que busca A, para prevenir que el oyente se vea con una respuesta negativa y directa, el hablante utiliza expresiones de disculpa que le sirvan de estrategia de cortesía con el fin de proteger la imagen positiva del oyente. Según ambos casos, las fórmulas de disculpa pierden la función de exculpación; su empleo se debe a la mitigación del fracaso potencial de la expectativa creada por parte del receptor del mensaje.

#### - Interrumpir una conversación/ pedir ausentarse

En nuestra comunicación verbal, tanto formal como cotidiana, la situación, a propósito de tomar la palabra o ante la necesidad de interrumpir una conversación en curso debido a cualquier incidencia o algo que surja de repente, en chino viene

<sup>37</sup> En este caso en español se utilizaría solamente “lo siento” para expresar una respuesta/información negativa, mientras que en chino pueden alternarse las expresiones de disculpa “*duibuqǐ* 對不起, *bàoqiàn* 抱歉 o *bùhǎoyìsi* 不好意思”.

determinada por la utilización de las fórmulas de disculpa como *duìbuqǐ* 對不起, *bàoqiàn* 抱歉 y *bùhǎoyìsi* 不好意思 para mostrar la cortesía. Del mismo modo, para pedir ausentarse de una conversación de manera educada por alguna inconveniencia y no dejar, consecuentemente, al hablante con su discurso en proceso, solemos apelar a las expresiones de disculpa. Consideremos los siguientes ejemplos:

39) Duìbuqǐ/ bàoqiàn/ bùhǎoyìsi, wǒ néng tí jǐge wèntí ma?

對不起 / 抱歉 / 不好意思，我能提幾個問題嗎？

Perdona/e, ¿puedo hacer unas preguntas?

40) Duìbuqǐ/ bàoqiàn/ bùhǎoyìsi, wǒ yào chūmén le, wǒmen gǎitiān zài liáo ba!

對不起 / 抱歉 / 不好意思，我要出門了，我們改天再聊吧！

Perdona/e, me tengo que ir, ya hablaremos otro día

El empleo de las fórmulas de disculpa en ambos casos, (39) y (40), presenta la función de avisar al oyente del cambio de dos asuntos o actos distintos. Normalmente se utiliza, sobre todo, entre desconocidos o entre gente que tiene poca confianza entre sí. En cambio, entre los amigos y familiares, al igual que sucede en español, no se tiende a utilizar estas expresiones en aras de una interrupción o ausencia<sup>38</sup>.

### - Expresar modestia

En la cultura china, cuando uno recibe cumplidos de otros, especialmente en público, para mostrar cortesía y modestia se utiliza la expresión *bùhǎoyìsi* 不好意思, la cual transmite, a su vez, un sentimiento cargado de modestia y vergüenza ante palabras de halago o ante la otorgación de premios o de reconocimiento. Veamos el siguiente

<sup>38</sup> Este fenómeno ocurre lo mismo en español. Para más información, véase la parte que trata el tema de “interrumpir una conversación/ pedir ausentarse” en el apartado 2.4.3. *La disculpa en español peninsular*.

ejemplo:

41) B participó en un concurso y ganó el primer premio, por lo que A le felicita y alaba:

A: Gōngxǐ nǐ zhècì yòu duó dé guànjūn, zhēnshì tài bàng le!

A: 恭喜你這次又奪得冠軍，真是太棒了！

A: Enhorabuena, otra vez has sido el campeón.

B: Bùhǎoyìsi la!

B: 不好意思啦！

B: Me siento avergonzado!<sup>39</sup>

[No me lo esperaba, pero gracias.]

En el caso del ejemplo (41), las fórmulas de disculpa *duìbuqǐ* 對不起 y *bàoqiàn* 抱歉 no son apropiadas, porque B no ha transgredido ninguna norma social. Por lo tanto, no se requiere pedir disculpas, sino expresar modestia o algún tipo de sentimiento de vergüenza (por el cumplido recibido). Además, por mucho que se merezca el elogio, en la sociedad china es normal expresar *bùhǎoyìsi* 不好意思 cuando la gente se siente avergonzada ante un cumplido.

Esta misma expresión *bùhǎoyìsi* 不好意思, dentro de la cultura china, se utiliza también en las situaciones de interacción social, cuando el anfitrión quiere mostrar a sus invitados la importancia que tienen para él, de tal forma que nunca le parece suficiente lo que pueda ofrecerles. Por ejemplo:

42) Estás invitado a casa de un amigo. A la hora de cenar, dice el anfitrión:

Bùhǎoyìsi, dōushì jiǎndānde jiāchángcài.

<sup>39</sup> En este ejemplo aparece la traducción literal de la expresión de disculpa “*bùhǎoyìsi* 不好意思” en chino, en esta situación, dicha expresión equivaldría en español a: “por favor, exageras”; “no es para tanto”.

不好意思，都是簡單的家常菜。

[Me siento avergonzado], son sencillos platos que he preparado para vosotros.

El ejemplo (42) refleja algo típico de la cultura china. En este contexto, es evidente que el anfitrión intenta hacer todo lo posible para recibir correctamente a sus amigos/invitados, pero, a pesar de todo, no duda en emplear la fórmula *bùhǎoyisi* 不好意思, exclusivamente como expresión de mera cortesía y modestia.

### - Expresar agradecimiento

Normalmente, en la cultura china, cuando uno recibe regalos o cumplidos, en vez de decir gracias, también puede usar la forma *bùhǎoyisi* 不好意思 para expresar agradecimiento; por ejemplo:

43) En la fiesta de cumpleaños de B

A: Zhè píng pútáojiǔ kě shì wǒ tèdì wèi nǐ tiāoxuǎn de ó!

A: 這瓶葡萄酒可是我特地為你挑選的哦！

A: Este vino es el que he elegido especialmente para ti.

B: Bùhǎoyisi! [Ràng nǐ pòfèi le]

B: 不好意思！[讓你破費了]

B: Me siento avergonzado (que te hayas gastado tanto dinero).

[No tenías que haberte molestado.]

En este ejemplo, la fórmula de disculpa *bùhǎoyisi* 不好意思 sirve para agradecer a su amigo A el hecho de haberle traído un vino. Aparte de eso, B piensa que su amigo ha tardado tiempo en elegir y comprar su regalo, con lo que podría simbolizar que es un regalo de buena calidad. Por lo tanto, en la sociedad china, cuando se recibe algo valioso, se usa frecuentemente esta expresión de disculpa en el

sentido cortés del término.

Al igual que las fórmulas de disculpa en español, podemos resumir el uso y la función de las expresiones equivalentes en chino que hemos ido presentando anteriormente, en dos categorías: primera, según el contexto de disculpa (*ex post*) y, segunda, el contexto de cortesía (*ex ante*). En el primer grupo, las expresiones *duìbuqǐ* 對不起, *bàoqiàn* 抱歉 y *bùhǎoyìsi* 不好意思 todas ellas sirven para pedir disculpas a la par que presentan similitudes en los siguientes aspectos: (1) pueden reparar la imagen positiva o negativa del oyente; (2) no solo se alternan entre una y otra, sino también se pueden ubicar en cualquier posición del enunciado; (3) para intensificar la fuerza ilocutiva del acto, pueden ser combinadas con diferentes estrategias de disculpa, así como repetidas. Además, el hablante las puede emplear dependiendo del grado de violación de la acción y en función de la relación interpersonal. Asimismo, aunque estas fórmulas resultan semejantes en el mismo contexto, el significado original y la naturaleza de cada expresión es diferente, ya que ambas perspectivas influyen tanto en el contexto de uso como en la frecuencia de empleo. Por otro lado, la expresión *duìbuqǐ* 對不起 tiene un efecto más fuerte que *bàoqiàn* 抱歉 y *bùhǎoyìsi* 不好意思 a la hora de expresar remordimientos. Normalmente, *duìbuqǐ* 對不起 se utiliza para un contexto formal, el cual está determinado por un mayor grado de infracción, en cambio, *bàoqiàn* 抱歉 y *bùhǎoyìsi* 不好意思 se emplean en un contexto de violación leve. No obstante, *duìbuqǐ* 對不起 también sirve para un contexto informal, considerándose como una forma coloquial de alta frecuencia de uso.

Siguiendo con la categoría que trata sobre el contexto de cortesía, todas las expresiones de disculpa, *duìbuqǐ* 對不起, *bàoqiàn* 抱歉 y *bùhǎoyìsi* 不好意思, no contienen la función exculpatoria, sino que desempeñan el papel de fórmulas rituales. Así, destacan por realizar ciertos actos con mayor cortesía en la comunicación, dado que su empleo sirve para mitigar la ofensa potencial o el efecto negativo que conlleva



el enunciado de casos como: llamar la atención, contradecir con cortesía, expresar rechazo, expresar una respuesta/ información negativa, interrumpir o solicitar ausentarse de una conversación. Por otro lado, hay que tener en cuenta que la expresión *bùhǎoyìsi* 不好意思 aún tiene la función de expresar modestia y agradecimiento cuando uno recibe cumplidos o regalos. En este sentido, cabe mencionar que su uso denota características de cortesía dentro de la variada función de expresiones de disculpa procedentes de la cultura china. Debido a esta naturaleza, hace que la fórmula *bùhǎoyìsi* 不好意思 se convierta en un marcador de cortesía por su amplia función, respecto a las formas *bàoqiàn* 抱歉 y *bùhǎoyìsi* 不好意思. En general, las expresiones de disculpa que se utilizan en el contexto de cortesía están estrechamente vinculadas a la relación social, al poder relativo y al contexto en que se lleva a cabo el acto. En situaciones informales, entre amigos y familiares, al existir un vínculo intenso de confianza, casi no se emplean las fórmulas referidas, sino, solamente, en ocasiones formales o entre desconocidos. En estos últimos casos aumenta el porcentaje de empleo, siendo además, este fenómeno, más notable en la sociedad china<sup>40</sup>.

Tras la presentación de las fórmulas de disculpa, tanto en el contexto de disculpa como en el de cortesía, y partiendo del chino hablado en Taiwán, resumiremos los distintos usos y funciones de estas expresiones en la siguiente tabla:

---

<sup>40</sup> Profundizaremos sobre este aspecto, más adelante, en la parte de análisis de los resultados.

tipo de contexto	fórmula de disculpa funciones	對不起 <i>duìbuqǐ</i>	抱歉 <i>bàoqiàn</i>	不好意思 <i>bùhǎoyìsi</i>
contexto de disculpa ( <i>ex post</i> )	pedir disculpas	✓	✓	✓
contexto de cortesía ( <i>ex ante</i> )	llamar la atención	✓	✓	✓
	contradecir con cortesía	✓	✓	✓
	expresar rechazo	✓	✓	✓
	expresar una respuesta /información negativa	✓	✓	✓
	interrumpir una conversación/ pedir ausentarse	✓	✓	✓
	expresar modestia			✓
	expresar agradecimiento			✓

Tabla 6. Distintas funciones de las expresiones de disculpa en el chino de Taiwán, según el contexto de disculpa y de cortesía

#### 2.4.5. La comparación de las fórmulas de disculpa entre el español y el chino:

##### resumen

Ya sabemos que la disculpa es un concepto universal y su acto de habla existe en cada zona cultural, sin embargo, el uso de las fórmulas de disculpa puede variar de una cultura a otra aunque su significado literal sea igual en el diccionario.

Según el análisis de las fórmulas de disculpa del español peninsular y del chino de Taiwán que hemos presentado en los apartados previos, resumimos las diferentes

funciones pragmáticas de estas expresiones en la siguiente tabla:

tipo de contexto	fórmula de disculpa funciones	español				chino		
		perdón	perdona/e	disculpa/e	lo siento (lo lamento)	對不起 <i>duìbuqǐ</i>	抱歉 <i>bàoqiàn</i>	不好意思 <i>bùhǎoyìsi</i>
contexto de disculpa ( <i>ex post</i> )	pedir disculpas	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
contexto de cortesía ( <i>ex ante</i> )	llamar la atención	✓	✓	✓		✓	✓	✓
	contradecir con cortesía	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	expresar rechazo	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	expresar una respuesta /información negativa				✓	✓	✓	✓
	interrumpir una conversación/ pedir ausentarse	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	expresar modestia							✓
	expresar agradecimiento							✓

Tabla 7. Distintas funciones de las expresiones de disculpa en español peninsular y en chino de Taiwán, según el contexto de disculpa y el de cortesía

Sin duda, todas las fórmulas de disculpa en español y en chino sirven para excusarse o disculparse; no obstante, debido a la diferencia de la naturaleza y del significado literal de cada expresión, el uso y el contexto en que se emplean también son distintos. Conforme al contexto donde sucede el acto de disculpa, podemos

distinguir entre dos tipos de categorías: el contexto de disculpa (*ex post*) y el contexto de cortesía (*ex ante*).

En cuanto al contexto de disculpa, tanto las fórmulas españolas (*perdón*, *perdona/e*, *disculpa/e*) como las chinas (*bàoqiàn* 抱歉, *bùhǎoyìsi* 不好意思) pueden ser aplicadas en un contexto de transgresión leve. Por otro lado, utilizamos *lo siento* y *duìbuqǐ* 對不起 en un contexto de infracción grave. En ese sentido, el hablante, al transmitir estas fórmulas (*lo siento* y *duìbuqǐ* 對不起), también expresa un sentimiento pesaroso; no obstante, en la cultura china, *duìbuqǐ* 對不起 en cierto contexto de disculpa, encierra un sentimiento de arrepentimiento, fruto del incumplimiento de las expectativas del otro.

Respecto al contexto de cortesía, el empleo de fórmulas de disculpa en español y en chino es de lo más variado. En el caso del español, se utilizan las expresiones *perdón*, *perdona/e* o *disculpa/e* en situaciones que vendrían determinadas para llamar la atención, contradecir con cortesía, expresar rechazo, así como en el caso de interrumpir o solicitar ausentarse de una conversación. Cabe enfatizar que cada fórmula puede usarse indistintamente sin que cambie el significado del contenido.

Entre las expresiones de disculpa españolas, hay que tener en cuenta que la fórmula *lo siento/lo lamento* también se aplica para expresar rechazo o para ofrecer información/respuesta negativa. La explicación que suele acompañar a esta expresión (*lo siento/lo lamento*) busca no defraudar las expectativas del interlocutor. Asimismo, dicha expresión, en el caso de contradecir con cortesía y de interrumpir una conversación/pedir ausentarse, también manifiesta una reacción convencional de cortesía. Además, según lo que indica la tabla 7, todas las fórmulas de disculpa en español *perdón*, *perdona/e*, *disculpa/e* y *lo siento* cuentan con la función de contradecir con cortesía y expresar rechazo. En esta situación, las expresiones mencionadas siempre van seguidas de la estructura adversativa que hace referencia a

la justificación de la contradicción o rechazo, y que comienza con la conjunción “pero” (p. ej. *perdón, pero no puedo asistir a la cita; discúlpame, pero estoy un poco resfriada y no puedo ir...*).

Acerca de las expresiones en chino, usamos *duìbuqǐ* 對不起, *bàoqiàn* 抱歉 y *bùhǎoyìsi* 不好意思 en las mismas situaciones que el contexto en español. Aparte de eso, *bùhǎoyìsi* 不好意思 también tiene la función de expresar modestia y agradecimiento. De esta manera, podemos considerar esta fórmula como un marcador de cortesía, ya que su función es la más amplia entre todas las expresiones de disculpa. Es curioso notar que tanto *lo siento* como *duìbuqǐ* 對不起 sirven para pedir disculpas en un contexto severo. A diferencia del uso en chino, *lo siento* no cuenta con una función como sería la de llamar la atención. Por su parte, en el contexto de cortesía en chino, *duìbuqǐ* 對不起 se utilizaría en situaciones comprendidas entre una infracción grave y una leve.

## 2.5. El acto de expresar agradecimiento

En esta sección, vamos a tratar el acto de habla de las expresiones de agradecimiento desde distintas perspectivas: la definición y la función (2.5.1.) así como las estrategias y sus modificaciones que emplean los hablantes (2.5.2.). Del mismo modo, presentaremos también las fórmulas de agradecimiento en español (2.5.3.) y en chino (2.5.4.), respectivamente. Al final, haremos un breve resumen sobre la comparación de las fórmulas de agradecimiento entre el español y el chino (2.5.5.).

### 2.5.1. Definición y función del acto de expresar agradecimiento

Las expresiones de agradecimiento, al igual que las expresiones de disculpas, quejas y los cumplidos, pertenecen al acto comportativo y expresivo según la clasificación de los verbos performativos de Austin (1962) y de Searle (1976, 1979), respectivamente. Su propósito ilocutivo consiste en expresar un estado psicológico de lo que siente (emoción) u opina el hablante. Además, la realización de los actos referidos, al igual que las expresiones de agradecimiento, están relacionados con una acción pasada o en curso, de esta manera, consideramos que todos ellos son actos de carácter retrospectivo o post-suceso.

El evento que motiva el acto ilocutivo de agradecimiento realizado por el hablante, está basado en una acción previa llevada a cabo por el oyente, el hablante cree que dicha acción le ha beneficiado y se siente por tanto agradecido. En consecuencia, profiere unas palabras que se consideran una expresión de agradecimiento (Searle, 1969: 65). Norrick (1978: 284) analiza los distintos actos expresivos y sintetiza cada acto conforme a sus propiedades y a su función. El acto de agradecer suele emparejar el papel de agente con el destinatario o el receptor de agradecimiento; mientras el hablante desempeña el papel de paciente, quien acepta el acto realizado por el agente y este le ha beneficiado. En esta situación, Norrick resume el acto de agradecimiento de la siguiente forma: agente = destinatario, valor del acto = positivo, paciente = hablante. Para Haverkate (1994: 93), el agradecimiento es un acto reactivo, cuya realización queda determinada por el acto pasado, sea verbal o no verbal, efectuado por el interlocutor que redundará en beneficio del hablante. La función principal del acto de habla de agradecer es “restablecer el equilibrio de la relación coste-beneficio entre hablante y oyente” (ibíd.); por lo tanto, las fórmulas de agradecimiento “compensan simbólicamente el coste invertido por el oyente en

beneficio del hablante” (ibíd.). Del mismo modo, Almeida *et al.* (2008: 618) toman el término *regalo* que equivale a *beneficio* para constituir la función de agradecimiento, al entender que “el regalo sería el acontecimiento previo que desencadena el ritual del agradecimiento: FFA<sup>41</sup> (regalo del Locutor) + FFA (agradecimiento del Interlocutor) = Reequilibrio de la relación.” El *regalo*, los *agradecimientos* y una posible *reacción*, establecen los tres elementos constitutivos del ritual de agradecimientos.

Leech (1983: 104) considera el agradecimiento desde una perspectiva social, conforme a la naturaleza sociable (*convivial*) del acto, cuya función ilocutiva (expresar aprecio) coincide con el objetivo social de establecer y mantener un ambiente cortés y cordial entre los interlocutores. En este sentido, la expresión de agradecimiento tiene una función pragmática esencial para establecer vínculos sociales (Bodman y Eisenstein, 1988: 1), así como para reforzar la cortesía positiva. Su importante valor social contribuye al desarrollo armonioso de las relaciones interpersonales en una comunidad humana (Kumar, 2001: 6). Además, expresar agradecimiento es un acto que nos enseñaron y adquirimos desde pequeños (Bates, 1981; Becker y Smenner, 1986; Eisenstein y Bodman, 1986, 1993; Grief y Gleason, 1980; Hinkel, 1994; Lin y Yu, 2006), su función lingüística se utiliza de manera tan amplia y frecuente que, si lo expresamos apropiadamente, puede crear una situación de cordialidad y solidaridad entre los interlocutores; en caso contrario, si se emplea mal dicho acto, puede tener consecuencias negativas en la relación social (Eisenstein y Bodman, 1993: 64). Por consiguiente, el hecho de agradecer no solo está vinculado a la función social entre hablante y oyente, sino también a la cortesía o a la buena educación, ya que no expresar agradecimiento al interlocutor cooperativo, se considera como una forma de comportamiento descortés. Siguiendo el modelo de

---

<sup>41</sup> La sigla FFA representa *Face Flattering Act* (acto agradador de imagen), es un término que expone Kerbrat-Orecchioni (2005: 31), se refiere a actos que pueden aumentar la imagen pública y salvaguardarla tanto del hablante como la del oyente.

cortesía verbal propuesto por Brown y Levinson ([1978] 1987: 67), dar las gracias es un acto que amenaza la imagen negativa del mismo hablante, porque reconoce la deuda que tiene hacia el oyente. No obstante, al realizar el acto de agradecimiento, ambos interlocutores tienen una relación recíproca y colaboran para llevarlo a cabo con éxito, es decir, mientras la imagen pública del receptor es beneficiada por el comportamiento del emisor, también rinde beneficios para la imagen del propio hablante. De ahí que agradecer sea un acto ligado a la imagen pública (*face wants*) de cada individuo, puesto que el hablante expresa tanto aprobación como deuda hacia el oyente, el sentimiento de este último también se relaciona estrechamente con la interacción.

Desde el punto de vista de la pragmática, para realizar el acto ilocutivo de dar las gracias con éxito, hay que cumplir las condiciones de felicidad (Austin, 1962; Searle, 1969). El propio Searle (1969: 67) explica el acto de expresar agradecimiento de la siguiente manera:

Condiciones	Dar las gracias
Contenido proposicional	Un acto pasado <i>A</i> realizado por oyente <i>O</i>
Preparatorias	4. El acto <i>A</i> beneficia a <i>H</i> 5. <i>H</i> cree que <i>A</i> beneficia a <i>H</i>
Sinceridad	<i>H</i> se siente reconocido o agradecido por <i>A</i>
Esenciales	Cuenta como una expresión de gratitud o reconocimiento

(*H* refiere a hablante; *O* refiere a oyente; *A* refiere a acto)

Tabla 8. Las condiciones de felicidad en el acto ilocutivo de dar las gracias propuestas por Searle (1969)

Según las características y la naturaleza del acto de habla de agradecer, las condiciones de contenido proposicional deben hacer referencia a un hecho o a un acto



pasado realizado por el oyente (p. ej. ha recibido un regalo o servicio de alguien). Las condiciones preparatorias hacen referencia a los requisitos recíprocos entre ambos interlocutores, ya que el acto llevado a cabo por el oyente beneficia al hablante y este último también lo cree así. En cuanto a las condiciones de sinceridad, estas se centran en el estado psicológico del hablante, en este caso, el hablante debe sentirse reconocido o agradecido por el hecho que ha efectuado el oyente. Por último, las condiciones esenciales son las palabras que emite el hablante como una expresión de reconocimiento o gratitud. Además, Searle señala que las condiciones de sinceridad y esenciales se solapan.

De igual forma, Bach y Harnish (1979: 52) hacen un análisis sobre el acto de habla de agradecimiento desde una perspectiva social, a saber:

Al enunciar  $e$ <sup>42</sup>,  $H$  da las gracias a  $O$  por  $D$  si  $H$  expresa:

- iii. gratitud a  $O$  por  $D$ , y
- iv. la intención de que  $O$  cree que  $H$  está agradecido al  $O$  por  $D$ , o
- iii. la intención de que su enunciado satisface la expectativa social y expresa gratitud cuando ha sido beneficiado, y
- iv. la intención de que  $O$  toma el enunciado de  $H$  que satisface dicha expectativa.

“No, gracias”:  $H$  agradece a  $O$  por ofrecer  $D$  y rechaza el ofrecimiento.

La definición del primer par se refiere a un agradecimiento con sentimiento auténtico, que se corresponde con las condiciones de felicidad propuestas por Searle (1969) más arriba; en cambio, el segundo atañe a una expectativa social. Esta definición disyuntiva refleja el hecho de que la realización del acto de agradecer,

---

<sup>42</sup> La letra  $e$  se refiere a una expresión (normalmente una oración);  $H$  se refiere al hablante;  $O$  se refiere al oyente y  $D$  se refiere al tipo de ocasión particular que requiere reconocimiento, como por ejemplo el hablante ha recibido algo del oyente.

normalmente, debe satisfacer la expectativa social en lugar de expresar un sentimiento verdadero. Aun así, el acto de dar las gracias ocurre no solo en un contexto preestablecido donde los interlocutores lo reconocen implícitamente, sino también en un momento apropiado y específico, de este modo, se considera el acto como agradecimiento (Aijmer, 1996: 35). Hay que tener en cuenta que el sentimiento no es un factor imprescindible para la realización de dicho acto, sino el reconocimiento y la cooperación mutua entre el hablante y el oyente bajo determinada situación. Los autores (1979: 54) explican esta diferencia de agradecimiento con el siguiente ejemplo:

The existence of the relevant occasion is presumed, not asserted, by the speaker, and it is often unnecessary for him to mention the occasion explicitly: if someone gives you a cigarette, it is enough to say "Thank you." But if someone sends you a box of cigars, it is necessary to say, when you next see the donor, "Thanks for the nice cigars," or something to that effect.

Como vemos en los dos casos de este ejemplo, una mera expresión de agradecimiento, en general, es una fórmula mecánica sin ningún reconocimiento, ya que su empleo sirve para satisfacer la norma social, que entra en la categoría de lo cortés. Sin embargo, si el contexto requiere un agradecimiento con sentimiento verdadero, las expresiones que produce el hablante son gramaticalmente más elaboradas y largas. De esta manera, Rubin (1983) utiliza el término *'bald' thank you* para hacer referencia a las fórmulas de agradecimiento que se expresan de manera rápida y automática, especialmente en la situación de los encuentros de servicio (p. ej. entre vendedor y cliente, camarero y comensal). En caso contrario, usando las palabras del propio Norrick (1978: 285), "in situations where we want to express truly

felt gratitude, we are likely to employ lengthier, less formulaic phrases”. Este autor considera el uso de *thanks* (gracias) en el turno como *How are you?* (¿Cómo estás?) - *Fine, thanks* (bien, gracias), una mera contestación cortés del saludo interrogativo, su empleo no tiene nada que ver con la gratitud, sino que solo cumple una función social. En esta ocasión, es necesario diferenciar entre lo que denomina Wierzbicka (1987) *thank* (agradecer) y *to say thank you* (decir: “gracias”), puesto que la palabra “gracias” cuenta con otras funciones discursivas que son ajenas a la expresión de gratitud, ya que se puede ejecutar el acto de agradecer sin apelar a ninguna palabra o verbo mencionado. Además, el agradecimiento, comparándolo con los actos ilocutivos expresivos que analiza Norrick (1978), es el que cuenta con una fórmula más fija y transmite menos sentido (*heartfelt*) entre todos. Este fenómeno, posiblemente, se debe a dos vertientes: primera, la vertiente educativa, a los niños se les enseña a decir “gracias” en todas las situaciones apropiadas para que les consideren educados<sup>43</sup>. Segunda, la vertiente lingüística (léxica), tanto el inglés como otras lenguas, cuentan con escasas expresiones formularias de agradecimiento, pese a que la mayoría de ellas se usan combinándolas con una gran variedad de intensificadores.

Coulmas (1981) fue el primer investigador que propuso la taxonomía del acto de expresar gratitud, este mismo autor (1981: 74) afirma que cada verbalización de agradecimiento es dirigida por una acción (o acciones) del “benefactor” o por el resultado de dicha acción, que él denomina “el objeto de gratitud” (*the object of gratitude*). A su vez, dependiendo de las propiedades del agradecimiento, podría ser real o potencial, material o inmaterial, pedido o no pedido y acreedor o no acreedor, se distinguen las cuatro dimensiones siguientes:

---

<sup>43</sup> Como señala Goffman (1976: 10), “middleclass children in our societies are taught to preface every statement to an adult with a request of by-your-leave and to terminate every encounter, if not every interchange, with some version of thank you”.

- I - agradecimientos *ex ante* (por una promesa, ofrecimiento, invitación)
- agradecimientos *ex post* (por un favor, invitación (a posteriori))
- II - agradecimientos por bienes materiales (regalos, servicios)
- agradecimientos por bienes no materiales (deseos, cumplidos, felicitaciones, información)
- III - agradecimientos por una acción iniciada por el benefactor
- agradecimientos por una acción resultante de una petición, deseo o mandato del beneficiario
- IV - agradecimientos que implican deuda
- agradecimientos que no implican deuda

Se debe tener en cuenta que esta clasificación no presenta diferentes clases de agradecimiento ni estipula una taxonomía definitiva. Por otra parte, otro criterio como la escala de importancia también es concebible y cada criterio en las distintas dimensiones no es mutuamente exclusivo. Los distintos objetos de gratitud requieren estrategias diferentes para la realización del acto de agradecimiento. En este sentido, Coulmas (1981: 75) indica que la naturaleza del objeto de gratitud no es el único factor que determina el empleo de las expresiones de agradecimiento, la relación interpersonal (el poder relativo y la distancia social) entre el benefactor y el beneficiario también desempeña un papel tan importante como el del objeto de gratitud. Asimismo, Okamoto y Robinson (1997: 412) consideran que la acción del oyente, la cantidad de esfuerzo, tiempo, dinero, etc. que demanda la acción, se parece al grado de imposición<sup>44</sup> propuesto por Brown y Levinson (1987: 76). Entonces, cuanto mayor es la imposición para el oyente (el benefactor), más cortés y más

---

<sup>44</sup> Originalmente, el grado de imposición, en términos de Brown y Levinson (1987: 76) se refiere a un determinado acto realizado por el hablante con respecto a la imagen pública. Sin embargo, el agente que menciona aquí es el acto del oyente (el benefactor).

frecuente utiliza el hablante (el beneficiario) las fórmulas de agradecimiento. En otras palabras, los componentes que deciden el grado de gratitud residen no solo en la relación social, sino en la inherente propiedad del objeto de agradecimiento, todos ellos ocurren en una situación dada y sujeta, sobre todo, a la variación cultural. Esta se manifiesta en presencia o ausencia del acto de agradecer en ciertas ocasiones (por ejemplo, en algunas lenguas de Asia del sur, como el maratí y el hindi, no se emplean las expresiones de agradecimiento entre familias y amigos que tienen una relación íntima, ya que su uso implica un distanciamiento entre ellos que pueda resultar ofensivo (Apte, 1974)). No cabe duda alguna de que dar las gracias es un acto de habla universal; sin embargo, dependiendo del valor que le otorga cada cultura, varían los componentes que constituyen las expresiones de gratitud (Eisenstein y Bodman, 1993: 74).

Desde el aspecto de la distribución discursiva, Dumitrescu (2005: 377-378) señala que el agradecimiento es un acto de habla diádico, puesto que siempre está seguido de una reacción verbal, con la cual forma “un par adyacente<sup>45</sup>” asimétrico en el análisis del discurso. Por otro lado, el agradecimiento ocupa el segundo lugar dentro de una secuencia de interacción tripartita, ya que el acto se crea por un hecho previo que merece ser agradecido y el agente de la acción podría ser el mismo benefactor o el resultado de una petición o un deseo emitido por el beneficiario. Además, hay que tener en cuenta que, a diferencia de la segunda y la tercera secuencia, en la interacción conversacional, la primera no necesita ser verbal. Respecto a los componentes del acto de dar las gracias, su realización en cualquier

---

<sup>45</sup> Según el *Diccionario de términos clave de ELE*, “un par adyacente está formado por dos turnos conversacionales consecutivos que se caracterizan porque la presencia de la primera parte (el primer turno) hace que se espere a continuación una segunda parte determinada: por ejemplo, a un turno del tipo [*Hola, ¿qué tal?*] sigue uno como [*Bien, ¿y tú?*]. El par adyacente, pues, es la pareja mínima de la conversación.”

<[http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca\\_ele/diccio\\_ele/diccionario/paradyacente.htm](http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/diccio_ele/diccionario/paradyacente.htm)> [Fecha de consulta: 11/2/2014]. En cuanto a “un par adyacente simétrico”, se refiere a una reacción que es igual al estímulo, por ejemplo: *Buenos días/Buenos días*, o *Feliz Navidad/Feliz Navidad*.

idioma está constituida por fórmulas de cortesía fija, por eso cuenta con un alto grado de ritualización. No obstante, con el fin de intensificar su fuerza ilocutiva, los hablantes suelen recurrir a distintas estrategias aumentando la expresividad de gratitud. A continuación, presentaremos las estrategias más típicas del acto de expresar agradecimiento.

### **2.5.2. Estrategias del acto de expresar agradecimiento**

Según Kerbrat-Orecchioni (2005: 140), el agradecimiento es un acto reparador del discurso, su objeto principal es restaurar el equilibrio en las relaciones sociales entre los interlocutores, por eso está estrechamente vinculado a la cortesía verbal. Al realizar dicho acto, el hablante reconoce conscientemente su deuda e intenta recompensar el esfuerzo aportado por el oyente, normalmente, por medio de alguna de las fórmulas lingüísticas al uso. Comparándolo con otros actos de habla, como las peticiones y disculpas, las expresiones de agradecimiento han sido menos estudiadas. En cuanto al uso de las estrategias de expresar gratitud, aunque no existen muchos trabajos con una codificación más sistemática, nos inspiramos en Eisenstein y Bodman (1986, 1993), también tomamos en consideración las estrategias que proponen Díaz Pérez (2003) y Cheng (2005). Entre ellos, el sistema de Cheng (2005) ha sido el más completo y el más empleado en estudios posteriores. En la presente investigación, con el fin de formar una versión apropiada de la codificación de los datos, hemos modificado los dos últimos trabajos completando las estrategias principales del agradecimiento.

Al igual que el acto de pedir disculpas, el empleo de las estrategias para expresar agradecimiento también varía en diferentes grados, pueden establecerse de

manera directa mediante los *Mecanismos Indicadores de la Fuerza Ilocutiva* (MIFI), o de manera indirecta, expresando su sentimiento (agrado/reconocimiento) hacia la acción en la que le resulta beneficioso o hacia el oyente por su amabilidad. Las estrategias para construir una expresión de gratitud se clasifican en seis categorías principales:

1. Fórmulas de agradecimiento (MIFI)
2. Expresión de sentimiento
3. Reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente
4. Intención de mostrar reciprocidad
5. Expresión de sorpresa o incredulidad
6. Pedir disculpas

#### 1. Fórmulas de agradecimiento (MIFI)

Para llevar a cabo el acto de expresar gratitud, la forma más explícita y más frecuente es la fórmula de agradecimiento o *Mecanismos Indicadores de la Fuerza Ilocutiva* (MIFI). Normalmente, se constituyen frases nominales u oraciones que comprenden el contenido de gratitud, en tales casos encontramos las expresiones como *gracias* en español y *xièxie* 謝謝 en chino; o verbos performativos que indican la fuerza ilocutiva del acto de expresar agradecimiento, por ejemplo, *agradecer* en español y *gǎnxiè* 感謝, *gǎnjī* 感激 en chino. En general, estos últimos verbos, por sus propiedades, aparecen como enunciados performativos. No obstante, todos ellos, que funcionan como el acto nuclear, van casi siempre acompañados de elementos intensificadores para aumentar el grado de gratitud<sup>46</sup> (p. ej. *muchas gracias, te agradezco mucho, fēicháng xièxie nǐ* 非常謝謝你). Entre las expresiones

<sup>46</sup> Profundizaremos más adelante en los modificadores en las expresiones de agradecimiento.

mencionadas, *gracias* y *xièxie* 謝謝 son fórmulas de registro no marcadas, es decir, se pueden emplear en cualquier tipo de contexto. Si el hablante no está seguro de su relación con el interlocutor o en caso de un hablante no nativo, quien aún no domina bien la norma social de la cultura meta, podría usar estas expresiones para evitar un posible problema de aspecto sociopragmático.

## 2. Expresión de sentimiento

A través de una expresión de sentimiento positivo, el hablante puede expresar agradecimiento de manera indirecta hacia el benefactor o el hecho que le ha beneficiado su interlocutor. Se establecen cinco subcategorías en este grupo: a) expresar sentimientos mediante negación, b) alabanza a la acción/al objeto de gratitud, c) alabanza a la persona/al benefactor, d) expresión de afecto hacia el favor recibido y e) expresión de deseo positivo.

### a. Expresar sentimientos mediante negación

Cuando el hablante está tan agradecido por el esfuerzo realizado por el oyente que no sabe cómo mostrar sus sentimientos de gratitud, en este caso, suele recurrir a ciertas fórmulas rutinarias, como *no sé cómo agradecerte/se*. Es una forma indirecta para expresar agradecimiento, el emisor siente tanta gratitud y deuda hacia su interlocutor que quiere comunicárselo.

### b. Alabanza a la acción/al objeto de gratitud

Un halago a la acción efectuada por el oyente también sirve como una estrategia indirecta del acto de dar las gracias. Puesto que al elogiar la acción, alabamos al mismo tiempo implícitamente al benefactor. Esto supone crear un ambiente armonioso en la relación social entre hablante y oyente. Por ejemplo: *me has hecho un gran favor, me acabas de salvar la vida, nǐ bāng le wǒ yīge dà máng* 你



幫了我一個大忙。

c. Alabanza a la persona/al benefactor

Al igual que la alabanza a la acción, un halago o un cumplido directamente hacia el oyente, es decir, a la persona que ha ejecutado la acción que beneficia al hablante, constituye una manera indirecta de expresar agradecimiento. Normalmente, se destacan las características positivas de la personalidad del oyente, como su amabilidad o su generosidad. Tanto en español como en chino, existen varias fórmulas rutinarias para llevar a cabo esta estrategia en determinadas situaciones. Por ejemplo: *(es usted) muy amable/generoso, nǐ zhēnshì ge dàhǎorén* 你真是個大好人, *nǐ rén zhēn hǎo* 你人真好.

d. Expresión de afecto hacia el favor recibido

Los hablantes expresan afecto tanto hacia la acción realizada como hacia el benefactor por el favor recibido, manifestando al mismo tiempo una sensación de alegría, alivio o cariño. Por ejemplo: *muchas gracias, me sacas de un gran apuro, yě tài gǎnrén le! ài nǐ yō!* 也太感人了！愛你喲！

e. Expresión de deseo positivo

Los beneficiarios también pueden expresar su agradecimiento mediante lenguaje religioso para desearle algo positivo a su interlocutor por el favor que les ha hecho. En general, esta estrategia se apela entre los desconocidos. Por ejemplo: *¡que Dios te bendiga!, ¡que Dios te lo pague.*

3. Reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente

Reconocer el esfuerzo llevado a cabo por el oyente por el que se ha beneficiado al hablante, también es una forma indirecta de transmitir su gratitud. En esta categoría se enmarcan las siguientes dos estrategias: a) reconocimiento de la imposición del acto efectuado por el oyente, b) expresión de falta de necesidad u obligación.

a. Reconocimiento de la imposición del acto efectuado por el oyente

El hablante supone que el acto que le ha resultado beneficioso puede ser una imposición para el oyente, por medio del reconocimiento del esfuerzo, tiempo, dinero, etc., que ha aportado aquel, lo consideramos también como una forma implícita de expresar gratitud. Por ejemplo: *te traeré algo bonito por las molestias*, *zhēnshì máfan nǐ le!* 真是麻煩你了!

b. Expresión de falta de necesidad u obligación

El hablante utiliza esta estrategia para indicar a su oyente que no es o era obligatorio llevar a cabo una determinada acción que estaba o estaría en beneficio del propio hablante; a su vez, reconoce de manera indirecta que la acción supondría un esfuerzo o una molestia para el benefactor. Esta estrategia suele tener lugar, sobre todo, en el caso de un ofrecimiento por parte del oyente, refiriéndose tanto a una acción futura como una pasada, que sirve para expresar agradecimiento. Por ejemplo: *no tenía que haberse molestado*.

4. Intención de mostrar reciprocidad

El beneficiario intenta recompensar la deuda simbólica que contrae por la acción realizada por el oyente. Tres estrategias están incluidas en esta categoría: a) ofrecer o prometer servicio, comida o cosas (materiales), b) indicar la deuda y c) dar promesa de mejora.

a. Ofrecer o prometer servicio, comida o cosas (materiales)

El hablante reconoce implícitamente el esfuerzo realizado por el oyente, quien ha llevado a cabo una acción en la que ha beneficiado a su interlocutor. Con el fin de compensarle de alguna manera, el hablante muestra la intención de ofrecer o proveer algo al oyente, mientras tanto, restablece el equilibrio en las relaciones

sociales entre ambos. Por ejemplo: *si hay algo que pueda hacer por ti, ya sabes donde estoy; te invito un café, wǒ kěyǐ bāng nín shénme máng ne?* 我可以幫您什麼忙呢？

b. Indicar la deuda

Simbólicamente, el hablante considera el favor o la acción realizada por el oyente de la que le ha rendido beneficios como una deuda contraída. De este modo, manifiesta su gratitud con la idea de deuda para corresponderle de cierta manera. Por ejemplo: *te debo una/un favor, qiàn nǐ ge rénqíng* 欠你個人情.

c. Dar promesa de mejora

El uso de la presente estrategia está determinado por la situación. Debido al descuido del mismo hablante, este no solo expresa su agradecimiento por el favor y el esfuerzo que le ha hecho su oyente, sino que también promete que tal situación no volverá a pasar. Por ejemplo: *gracias, de verdad, tendré más cuidado.*

5. Expresión de sorpresa o incredulidad

Para el hablante, el ofrecimiento o la ayuda del benefactor podría ser algo tan inesperado que se queda sorprendido. Por medio de una pregunta o una duda, el beneficiario emite también su agradecimiento. Este grupo cuenta con dos subcategorías: a) pregunta sobre la disposición del oyente a realizar la acción, b) duda o confirmación sobre el favor del oyente.

a. Pregunta sobre la disposición del oyente a realizar la acción

Cuando un interlocutor realiza algo beneficioso para el otro, en lugar de aceptarlo directamente, el hablante le pregunta si realmente está seguro de poder o querer llevar a cabo la acción. Mediante esta pregunta sobre la disposición del oyente para efectuar la acción, por un lado, el hablante reconoce de manera implícita el

esfuerzo hecho por parte del oyente; por otro, procura no causar ninguna molestia a su interlocutor y que este realice la acción con el menor esfuerzo posible. Por ejemplo: *¿seguro que me puede acercarse?*, *zhèyàng huìbuhuì bù fāngbiàn?* 這樣會不會不方便？

b. Duda o confirmación sobre el favor del oyente

Al igual que la otra estrategia en este grupo, en lugar de una pregunta, el hablante también puede confirmar la ayuda u ofrecimiento de su interlocutor mediante una frase de forma condicional como *si no te importa...*, *si no te viene mal...*, procurando a su vez no causar ninguna molestia al oyente.

6. Pedir disculpas

A diferencia de las estrategias que hemos visto previamente, en una expresión de agradecimiento, generalmente, se transmite un sentimiento positivo hacia el hecho realizado por el benefactor o un elogio hacia este mismo. Sin embargo, en determinadas lenguas, también se puede realizar el acto de agradecer mediante un sentimiento negativo, refiriéndose a la incomodidad por recibir algo beneficioso o a una autocrítica de las características del propio hablante. Esta categoría abarca tres estrategias: a) expresión de vergüenza o incomodidad, b) expresión de disculpa + imposición y c) expresión de autodeficiencia.

a. Expresión de vergüenza o incomodidad

Con el fin de expresar agradecimiento, el oyente no solo puede transmitir enunciados que conllevan el contenido de gratitud, sino que también puede apelar a fórmulas de disculpa. Este fenómeno ocurre especialmente en la cultura china, pues se suele emplear la expresión *bùhǎoyìsi* “不好意思” u otras palabras equivalentes como *duìbuqǐ* 對不起 o *bàoqiàn* 抱歉 para manifestar el

sentimiento de vergüenza por aceptar la ayuda, amabilidad, generosidad, cumplido o cualquier favor del oyente. Por ejemplo: *muchísimas gracias la verdad, siento ser tan despistado, xièxie nǐ... bùhǎoyìsi a... 謝謝你... 不好意思啊.*

b. Expresión de disculpa + imposición

Además de las fórmulas de disculpa que hemos referido más arriba, los hablantes también pueden manifestar su incomodidad o vergüenza acompañándolas con la imposición que suponen debido a la acción realizada por el oyente. Por ejemplo: *¡muchísimas gracias, agente! siento mucho las molestias ocasionadas, bùhǎoyìsi, máfan nǐ le 不好意思，麻煩你了*

c. Expresión de autodeficiencia

Por medio de un enunciado de autocrítica o autoinsulto, el hablante reconoce implícitamente su responsabilidad y expresa su gratitud de manera indirecta. Por ejemplo: *¡qué cabeza más mala tengo!, ¡soy un desastre!, wǒ zhēn cūxīn! 我真粗心!*

Según lo que venimos desarrollando hasta ahora, el acto típico de agradecer siempre hace referencia a una acción pasada o en curso que ha beneficiado al hablante. No obstante, en ciertos contextos se puede anticipar el agradecimiento, es decir, dar las gracias ante acciones que todavía no ha realizado nuestro interlocutor. En este caso, un agradecimiento *ex ante* constituye un uso especial en actos de habla como solicitud, petición o mandato, cuyo objetivo ilocutivo se caracteriza por presentar un valor exhortativo, en vez de expresivo. Desde el punto de vista semántico, las condiciones de contenido proposicional del acto de anticipar las gracias, no corresponden a un acto expresivo, ya que se trata de un acto que el oyente todavía no ha efectuado. Citamos el ejemplo de Haverkate (1994: 97) para ilustrar esta idea: *Agradeceré que me*

*MANDE los géneros a la mayor brevedad posible*<sup>47</sup>. En este ejemplo, la petición cortés se realiza mediante el subjuntivo “mande” (el modo del verbo subordinado), de ahí que sintácticamente corrobore su función ilocutiva. Como señala Álvarez (2005: 77), mediante la función comunicativa del acto de agradecer, podría mitigarse la posible imposición que contienen los actos exhortativos sobre nuestro interlocutor, al que limita su capacidad para negar lo solicitado.

Las estrategias para dar las gracias, las expresiones de agradecimiento, también pueden ser modificadas poniendo elementos en el acto nuclear para intensificar su fuerza ilocutiva. A su vez, la modificación del acto ilocutivo puede realizarse de manera interna, a través de intensificadores dentro del MIFI, como el adjetivo que indica gran número o cantidad (p. ej. *muchas gracias*); o de manera externa, por medio de movimientos de apoyo junto a algún MIFI (p. ej. *muchísimas gracias, te debo una*). Ambas modificaciones tienen la función de aumentar el nivel de cortesía. De esta manera, cuanto mayor sea la intensificación, en el mismo contenido de una expresión de agradecimiento, más elevado será el nivel de cortesía. A continuación, presentamos distintos tipos de modificadores, tanto internos como externos, del acto de expresar gratitud:

#### (1.) Modificadores internos- dentro del MIFI

- a. Adverbios intensificadores: los adverbios de cantidad como *mucho*, *muchísimo* en español se utilizan para el verbo performativo *agradecer*, por ejemplo: *te agradezco mucho, les estoy infinitamente agradecido*. Mientras que los adverbios como *hěn* 很 “muy”, *fēicháng* 非常 “bastante” en chino se emplean para intensificar las fórmulas de agradecimiento, por ejemplo: *fēicháng xièxiè* 非常謝謝 “muchas gracias” y *hěn gǎnxiè nǐ* 很感謝你 “te agradezco mucho”.

<sup>47</sup> Las palabras en mayúscula en el ejemplo son subrayadas por el mismo autor.

- b. Locución adverbial: las locuciones adverbiales como *de verdad*, *de veras*, *en serio* o *de corazón* sirven para aumentar la fuerza ilocutiva de la gratitud, por ejemplo: *muchas gracias, de verdad/en serio*.
- c. Adverbio exclamativo: los adverbios exclamativos como *cuánto* o *cómo* pueden incrementar el sentimiento de gratitud por el favor recibido. Normalmente, se usa para el verbo performativo *agradecer*; por ejemplo: *no sabe cuánto/cómo se lo agradezco*.
- d. Cuantificador: los cuantificadores como *mucha*, *muchísima* y *mil* también tienen la función de intensificar la fuerza ilocutiva de la expresión *gracias*, por ejemplo: *muchas/muchísimas gracias, mil gracias*.
- e. Expresiones o exclamaciones emocionales: para reforzar el grado de agradecimiento, el hablante también puede manifestar sorpresa o cualquier tipo de sentimiento mediante una expresión o una exclamación emocional ante la acción u ofrecimiento del oyente. Ejemplos como *¡ay!*, *¡jo!*, *¡hala!*, *¡vaya!*, *¡Dios mío!* en español o *wa!* 哇!, *a!* 啊!, *tiān a!* 天啊! en chino entran en esta categoría.
- f. Repetición de la estrategia: repetir la estrategia de agradecimiento en la categoría del MIFI también tiene el efecto de intensificar la fuerza ilocutiva del acto de habla. Por ejemplo: *gracias, pero que muchas gracias, xièxie, xièxie* 謝謝, 謝謝.

Como acabamos de exponer, el empleo de las estrategias y modificadores de agradecimiento se relaciona estrechamente con factores de carácter sociocultural y contextual. En el carácter sociocultural, se incluyen aspectos como la distancia social y el poder relativo entre los interlocutores; el contextual abarca condiciones decisivas que influyen en la elección de las estrategias, por ejemplo, el grado del objeto de gratitud y la obligación percibida por parte del hablante para realizar el acto de agradecer. En general, solamente las fórmulas explícitas (MIFI) pueden utilizarse en

cualquier tipo de contexto (situación), el uso de las demás, que funcionan como estrategias indirectas, está vinculado, en cierta manera, a factores socioculturales y contextuales, también a la norma de cortesía de la comunidad de la lengua meta. Todo ello, lo desarrollaremos en profundidad en el capítulo dedicado al análisis de resultados.

### **2.5.3. El agradecimiento en español peninsular**

El acto de expresar agradecimiento, en comparación con otros actos de habla como la petición y la disculpa, es el menos estudiado (Kasper y Blum-kulka, 1993a: 59). Sin embargo, tanto las expresiones de agradecimiento como las peticiones de disculpas poseen un gran valor en la mayoría de las culturas. Además, según Coulmas (1981: 70-71), ambos actos se realizan con mayor frecuencia en los encuentros de la vida cotidiana, su importancia no reside en términos transaccionales o en intercambios de informaciones, sino en la armonía del nivel interpersonal. Cada sociedad o grupo sociocultural posee sus normas y valores a la hora de expresar gratitud o disculpa de manera verbal y normalmente su empleo tiene un alto grado de ritualización. Es por ello por lo que los hablantes de cada sociedad son conscientes del uso apropiado de los actos referidos en una situación determinada, considerándose este un comportamiento cortés, cuya norma cultural varía de una comunidad a otra. Estos aspectos están directamente relacionados con la cortesía verbal.

Dado que el acto de agradecer se realiza por medio de mecanismos ritualizados, la variación sociocultural y lingüística de cada comunidad también se reflejan en tales mecanismos. Con el fin de llegar a ser un aprendiz competente, tanto en la perspectiva pragmalingüística como en la sociopragmática, se necesita tener en cuenta los



siguientes aspectos, a saber: por una parte, qué fórmulas se utilizan y con qué otros elementos de gratitud se formaliza el agradecimiento; por otra, cuándo es apropiado realizar dicho acto o en qué ocasiones se requiere en la comunidad de la lengua meta. En el presente apartado, nos centramos en el acto de expresar gratitud en el español peninsular.

Es bien sabido que para efectuar un acto de habla, la forma más directa y explícita es el *mecanismo indicador de la fuerza ilocutiva* (MIFI). En el presente trabajo, expresar gratitud responde a las fórmulas de agradecimiento. En general, este tipo de fórmulas abarca el contenido de gratitud y está presente en todas las lenguas y su uso depende de rasgos culturales; por eso difiere de una sociedad a otra. En español, las fórmulas de dar las gracias son variadas, dependiendo del registro y del contenido semántico, podemos clasificarlas en cinco categorías: 1) fórmulas no marcadas (forma de gratitud), 2) idea de deuda, 3) cualidades del benefactor, 4) lenguaje religioso y 5) lenguaje culto. Presentaremos con más detalle el uso y la función de las fórmulas de agradecimiento en función de las categorías mencionadas, así como sus derivaciones en el español peninsular.

En cuanto al primer grupo, fórmulas no marcadas (forma de gratitud) son las que se emplean en un registro tanto formal como no formal. Las más frecuentes son el sustantivo *gracias* y el verbo performativo *agradecer*, ambos van casi siempre acompañados de elementos intensificadores para transmitir diferente grado de gratitud. Aunque los dos términos tienen la función de expresar agradecimiento y reequilibrar la relación social de los interlocutores, difieren en el significado literal y la frecuencia de empleo. Veamos el significado que recoge el *Diccionario de la lengua española* de la Real Academia Española<sup>48</sup> en la tabla 8:

---

<sup>48</sup> Real Academia Española: <<http://www.rae.es/recursos/diccionarios/drae>> [Fecha de consulta: 08/03/2014].

Expresiones de agradecimiento	Significado del diccionario de la RAE
gracias	- Usado como expresión de agradecimiento. - Expresión usada para expresar nuestro agradecimiento por cualquier beneficio, favor o atención que se nos dispensa.
agradecer	- Sentir gratitud. - Mostrar gratitud o dar gracias.

Tabla 9. Significado de las expresiones de agradecimiento del diccionario RAE

La palabra *gracias* en plural sirve como una expresión de agradecimiento, cuyo concepto corresponde al acto de habla de agradecer, sea un agradecimiento con sentimiento verdadero o sea una satisfacción de la expectativa social. Por otro lado, el verbo *agradecer* se refiere especialmente al sentimiento de gratitud, su acepción es mucho más limitada que la fórmula *gracias*. Este fenómeno influye también en el empleo de las expresiones a la hora de realizar el acto. A la vista de las estadísticas señaladas en el *Corpus de Referencia del Español Actual (CREA)*<sup>49</sup>, la expresión *gracias* es diez veces más usada que el verbo *agradecer*, las cifras revelan una discrepancia bastante notable. De ahí que podamos considerar que el uso de la fórmula *gracias* es mucho más amplio que el del verbo *agradecer*.

<sup>49</sup> La consulta realizada del *CREA* se focaliza en los parámetros analizados para el contexto del español oral peninsular. Para ello, hemos puesto respectivamente los términos de las expresiones de agradecimiento (*gracias*, *agradecer*, *agradezco*) como palabras clave, obteniendo las siguientes estadísticas de cada expresión:

Consulta (oral, en España)	<b>gracias</b>	<b>agradezco</b>
		<b>agradecer</b>
Resultado	1513 casos en 404 documentos	63 casos en 46 documentos
		56 casos en 40 documentos
Estadísticas en total	1513 / 404	119 / 86

[Fecha de consulta: 08/03/2014]

Respecto al sustantivo *gracias*, la forma más usada y común en la interacción comunicativa es la forma elíptica que se utiliza como una exclamación de agradecimiento (p. ej. ¡*gracias!*), cuya expresión sirve para cualquier situación de cortesía convencional sin tener en cuenta el contexto. Debido a esta naturaleza genérica, se revela como la estrategia más empleada para las expresiones de gratitud. En caso de que el hablante quiera concretar a quién le agradece, puede usar la preposición *a*, que señala el objeto (complemento indirecto), por ejemplo: *gracias a ti/usted*, *gracias a Juan*. Con el fin de intensificar la fuerza ilocutiva del acto de agradecer<sup>50</sup>, se acude con frecuencia a los determinantes indefinidos para reflejar diferente grado de gratitud y promover la cortesía positiva (Briz, 1996), como *muchas/muchísimas gracias*<sup>51</sup>, a adjetivos de cantidad como *mil gracias*, o a frases nominales como *un millón de gracias*, o a locuciones adverbiales como *gracias de todo corazón*. Además, si el hablante quiere indicar claramente la causa por la que lleva a cabo el acto de expresar agradecimiento, no solo puede recurrir directamente a la preposición *por* que explica su motivo, por ejemplo: *gracias por tu visita*, o en un concepto general *gracias por todo*; sino que también el sustantivo *gracias* se puede convertir en un enunciado verbal performativo mediante el verbo *dar* para expresar gratitud en contextos formales, por ejemplo: *te doy las gracias por la ayuda*.

Por otro lado, el empleo del verbo performativo *agradecer* transmite el sentimiento de gratitud del hablante por una acción previa realizada por el oyente, en la que redunda en beneficio de este primero; asimismo el hablante intenta restablecer el equilibrio de la relación interpersonal con el benefactor. La fórmula más típica de agradecimiento vinculada a este verbo es: *te/se lo agradezco*. Normalmente, el que

<sup>50</sup> Véanse también los modificadores que hemos presentado en el apartado 2.5.2. *Estrategias del acto de expresar agradecimiento*.

<sup>51</sup> Estas expresiones también pueden ir acompañadas de la locución adverbial *de verdad* para resaltar la gratitud, por ejemplo: *muchas gracias, de verdad*.

efectúa el acto es el mismo hablante, por eso el sujeto del verbo *agradecer* siempre es la primera persona del singular *yo*. Además, su fórmula está tan ritualizada que cuenta con más variedad de intensificadores para aumentar el grado de gratitud. Veamos primero los adverbios que indican el nivel como *mucho*, *muchísimo* o *sinceramente*, que se colocan después de la fórmula *te/se lo agradezco* (p. ej. *te/se lo agradezco mucho/muchísimo*), y son los modificadores adverbiales más comunes en las conversaciones cotidianas. También se emplean locuciones adverbiales como *de corazón* o *con toda el alma* (p. ej. *te/se lo agradezco de corazón/con toda el alma*). De la misma manera, la fórmula puede ir seguida del adverbio exclamativo como *cuánto* (p. ej. *¡cuánto te/se lo agradezco!*) o *cómo* (p. ej. *no sé cómo agradeceréte*).

Siguiendo con la expresión indirecta *te/le estoy muy agradecido/a*, derivada del verbo *agradecer*. Su significado y el empleo son iguales a los de la fórmula *te/se lo agradezco (mucho)*, manifestando el sentimiento de gratitud del propio hablante por alguna acción realizada por el oyente que le ha resultado beneficioso. Debido a su forma adjetival, para intensificar el grado de gratitud solemos utilizar un adverbio como *muy*, *tan*, *inmensamente*, *francamente* que subrayan el encarecimiento de las expresiones de agradecimiento. Las fórmulas procedentes del verbo *agradecer* se pueden utilizar en un contexto formal e informal, aunque no son tan coloquiales como la fórmula *gracias*, todas ellas son expresiones típicas y comunes en español. De este modo, señala Beinhauer (1991: 138): “las fórmulas de gratitud *gracias* y *muchas gracias* están tan desgastadas en español como sus equivalentes en otras lenguas. De ahí que sea necesario sustituirlas por giros menos descoloridos cuando se trata de encarecer un especial agradecimiento”.

Con respecto al segundo grupo de las expresiones de agradecimiento, nos centramos en las que conllevan la idea de deuda. Aparte de las fórmulas directas que se construyen sobre el contenido de gratitud, los hablantes pueden transmitir su

sentimiento de manera indirecta en registros idiomáticos más formales a través de fórmulas basadas en los contenidos de *corresponder*, *deber* o *deuda*, *pagar*, *reconocer* o *reconocimiento*, destacando la idea de deuda contraída:

- 44) Espero que algún día podré corresponderle. (Álvarez, 2005: 76)
- 45) Te debo una. (PCIC2, 2007: 243)
- 46) Siempre estaré en deuda con usted. (Álvarez, 2005: 76)
- 47) No sé cómo pagártelo. (PCIC2, 2007: 243)
- 48) [Le estoy] muy reconocido. (Álvarez, 2005: 76)
- 49) Quiero manifestarle mi más sincero reconocimiento. (Álvarez, 2005: 76)

Los ejemplos que acabamos de ver solamente se producen en determinados contextos, puesto que su empleo está relacionado con una deuda simbólica que reconoce el hablante por todo lo que le ha dedicado el benefactor. Con lo cual expresa un sentimiento de gratitud tan inmenso que no sabe cómo devolver al oyente.

El tercer grupo de las fórmulas de agradecimiento versa sobre las cualidades del benefactor. Desde el punto de vista social, el acto de habla de agradecer tiene la función de mantener un ambiente cordial y armonioso entre los interlocutores. En este sentido, una expresión que resalta las características positivas de la personalidad o cualidades del benefactor entra en esta categoría:

- 50) [Gracias], es usted muy amable/generoso. (Álvarez, 2005: 76)
- 51) ¡Muy amable/ generoso! (Álvarez, 2005: 76)
- 52) Muy amable de/por su parte. (PCIC2, 2007: 243)
- 53) ¿Qué haría yo sin ti? (PCIC2, 2007: 243)

En general, destacamos la amabilidad o la generosidad del oyente por su esfuerzo, tiempo o cualquier acción que beneficia al hablante.

El cuarto grupo trata de fórmulas del lenguaje religioso, su uso es más restringido y el empleo reclama en su contenido proposicional original una recompensa divina como expresión de agradecimiento:

54) ¡Que Dios te/se lo pague! (Álvarez, 2005: 76)

55) Dios se lo pagará. (ibid.)

56) ¡Gracias, que Dios te/le bendiga! (ibid.)

57) ¡Gracias a Dios! (ibid.)

El sujeto de las fórmulas en esta categoría está relacionado con Dios. El hablante expresa su deseo compensando la deuda contraída hacia el benefactor con el verbo *pagar* o *bendecir*, espera que Dios le reporte cosas buenas al oyente.

Por último, las fórmulas del lenguaje culto son las que se utilizan en ocasiones formales y surgidas del lenguaje culto. Normalmente, se emplean en un discurso público, el hablante apela al verbo *querer* para expresar su gratitud:

58) Quiero expresarle mi más sincero agradecimiento. (PCIC2, 2007: 243)

59) Quisiera expresarle mi más profunda gratitud por todo lo que ha hecho por mí. (ibid.)

El receptor del agradecimiento siempre es tratado de usted, ya que es un contexto formal y la distancia social de los interlocutores es lejana, es decir, no tienen mucha confianza. Debido a la naturaleza de las fórmulas de este grupo, solo tienen lugar en determinadas situaciones.

Después de esta presentación sobre las principales fórmulas de agradecimiento, conforme al “objeto de gratitud” (Coulmas, 1981: 74), podemos clasificar la realización del acto de habla en distintas situaciones. Como hemos mencionado anteriormente, el modelo de la taxonomía del acto de expresar gratitud propuesto por Coulmas (ibíd.) es el primero y el único hasta el momento. Tal clasificación ha sido empleada por otros investigadores como Hinkel (1992a, 1992b), Aijmer (1996) y Kumatoridani (1999). Sin embargo, en esta parte, vamos a tomar el modelo postulado por De Pablos-Ortega (2011). Dicho modelo se centra en los materiales pedagógicos para la enseñanza y el aprendizaje del español como lengua extranjera. La idea de la clasificación de este autor es parecida a la propuesta por Coulmas, basándose en las situaciones en que sucede el acto de expresar agradecimiento. Se distinguen cuatro categorías desde la dimensión pragmática:

1. Agradecimiento por ofrecimiento o invitación
  - a) Aceptar o rechazar un ofrecimiento
  - b) Invitación (*ex ante* o *ex post*)
2. Agradecimiento por recibir bienes materiales o inmateriales
  - a) Bienes inmateriales
    - Recibir información de una petición previa
    - recibir deseos y felicitaciones
    - Recibir un cumplido
    - Recibir ayuda y permiso
  - b) Bienes materiales
    - Recibir objetos y regalos
    - Pedir prestado objetos o dinero

3. Agradecimiento por encuentros de servicio o realización de acciones
  - a) Reacción o contestación a encuentros de servicio
  - b) Reacción o contestación a realización de acciones
4. Agradecimiento en saludos rituales<sup>52</sup>

La clasificación que hemos visto aquí cuenta con cuatro categorías principales según los ejemplos que recoge el autor en 64 libros de texto del ELE<sup>53</sup>. Las tres primeras categorías se relacionan con acciones realizadas y el intercambio de objetos que motivan la manifestación de gratitud. Además, cada una de ellas comprende distintas subcategorías. La cuarta se refiere a las expresiones de agradecimiento que se emplean como parte de saludos rituales. A continuación, presentaremos, una a una, las funciones mencionadas en la clasificación conforme a los usos derivados de las fórmulas de agradecimiento.

#### 1. Agradecimiento por ofrecimiento o invitación

Tanto en el ofrecimiento como en la invitación, el hablante expresa gratitud por una acción previa no solicitada que ha realizado el oyente. Este grupo abarca dos categorías: a) aceptar o rechazar un ofrecimiento, b) invitación (*ex ante* o *ex post*).

Consideramos los siguientes ejemplos:

##### a) Aceptar o rechazar un ofrecimiento

La fórmula de agradecimiento *gracias* sirve para aceptar (ej. 60) o rechazar (ej. 61) un ofrecimiento de cosas que tienen poco valor, por ejemplo en las tiendas, restaurantes o casas de los amigos. Su ofrecimiento puede redundar o no en beneficio del hablante.

<sup>52</sup> La traducción de estas categorías y subcategorías en la dimensión pragmática son mías.

<sup>53</sup> Son libros de texto que se publicaron en España entre 1985 y 2006.



60) [En casa de una amiga]<sup>54</sup>

A: ¡Siéntate, ponte cómoda! ¿Quieres tomar algo?

B: Vale, ¿qué tienes?

A: Café, infusiones o refrescos.

B: Un café, *gracias*.

61) [En la caja de un supermercado]

Cajero: ¡Hola, buenos días! (Pasando los productos)

Son 12,57 €. Bolsa, ¿quieres?

Cliente: No, *gracias*.

En los ejemplos (60) y (61), el empleo de *gracias* tiene la función de satisfacer la expectativa social en lugar de una mera expresión de gratitud, ya que su ausencia no cambiará el contenido del enunciado, sino que resultaría menos cortés.

#### b) Invitación (*ex post* o *ex ante*)

El hablante puede usar simplemente la expresión *gracias* para transmitir su gratitud hacia la invitación. Los ejemplos (62) y (63) recogen un agradecimiento por una invitación *ex post* y *ex ante*, respectivamente.

62) [Unos invitados a los anfitriones]<sup>55</sup>

A: Lo sentimos pero nos tenemos que ir.

B: ¿Tan pronto?

A: Ha estado todo muy bien. *Gracias* por la invitación. Bueno, enhorabuena y que seáis muy felices. (EF, 1985: 81)

<sup>54</sup> En el presente epígrafe, los ejemplos sin ninguna cita son creaciones de la misma autora con los hablantes nativos españoles según la conversación de la vida cotidiana.

<sup>55</sup> Ejemplo de *Esto funciona A* (1985: 81).

63) A: ¡Hola, Marta! ¿qué tal?

Oye, el sábado hacemos una fiesta en casa, ¿quieres venir?

Díselo también a Pablo.

B: Sí, estupendo.

A: Muy bien, os espero a las 9:00.

B: *Muchas gracias*, hasta el sábado.

A: ¡Hasta entonces!

En el ejemplo (62), podemos considerar el acto de agradecer en una invitación *ex post* se realiza con sentimiento auténtico, puesto que el hablante también intensifica el grado de gratitud con el movimiento de apoyo: *ha estado todo muy bien*, alabando la acción del oyente. Sin embargo, la realización de un agradecimiento de la invitación *ex ante* (ej. 63) se debe a la cortesía y a la buena educación.

## 2. Agradecimiento por recibir bienes materiales o inmateriales

En esta categoría, el hablante desempeña el papel de beneficiario que agradece después de recibir bienes materiales, como un regalo, comida, etc., o bienes inmateriales, como información, felicitaciones, cumplidos o ayuda, son cosas no físicas ni concretas. Debido a esta diferencia, se distinguen dos grupos en dicha categoría: a) bienes inmateriales, b) bienes materiales, cada grupo cuenta con más subcategorías, las presentamos a continuación.

### a) Bienes inmateriales

- Recibir información de una petición previa

En general, la información solicitada por el beneficiario suele ocurrir en público, por ejemplo: estación de metro, las calles, etc., donde el hablante pide información sobre

una dirección o un lugar determinado. Por ejemplo:

64) A: Por favor, ¿dónde está la Plaza Mayor?

B: Siga todo recto y, al final, a la derecha.

A: *Muchas gracias*, muy amable.

En este ejemplo, el hablante utiliza dos tipos de estrategia para expresar agradecimiento: una directa, la fórmula explícita *gracias* y otra indirecta, alabanza al benefactor (*muy amable*). Podemos considerar que el empleo de las expresiones de gratitud no implica deuda, por eso tiene la función de cumplir la norma social de la cortesía.

- Recibir deseos, felicitaciones y cumplidos<sup>56</sup>

Se utiliza la fórmula de agradecimiento *gracias* como una contestación cortés hacia el deseo (ej. 65), la felicitación (ej. 66) o el cumplido (ej. 67) que les ha dado el oyente. La mayoría de los deseos están relacionados con el estado de salud de alguien, a veces con la buena suerte por un examen o una entrevista de trabajo que va a tener el interlocutor. Por otro lado, las felicitaciones tienen que ver, sobre todo, con el cumpleaños o cualquier acontecimiento bueno en nuestra vida. Por último, los cumplidos normalmente se vinculan a aspectos físicos, a la ropa o también a las técnicas culinarias.

65) A: Mañana tengo un examen muy difícil.

B: Que te salga muy bien.

---

<sup>56</sup> A diferencia de la clasificación de De Pablos- Ortega (2011), hemos unido la subcategoría “recibir deseos y felicitaciones” y “recibir un cumplido” en una sola, puesto que el uso de las fórmulas de agradecimiento se parece en los aspectos referidos.

A: Lo necesito, *gracias*. Ya te contaré.

66) A: ¡Enhorabuena! Que ya me he enterado de que nació tu primer nieto.

B: *Gracias*, es muy rico. Tenemos que celebrarlo.

67) A: ¡Hala! ¡Qué bien te queda el vestido!

B: ¿Te gusta? ¡*Gracias!* Lo compré ayer y a un precio estupendo.

Según los ejemplos (65) - (67), podemos considerar que el empleo de las expresiones de agradecimiento sirve para satisfacer la norma social y no implica ninguna deuda contraída entre los interlocutores. De esta manera, la fórmula *gracias* es solamente una expresión de cortesía.

#### - Recibir ayuda y permiso

El hablante apela a las fórmulas de agradecimiento después de recibir una ayuda o un permiso de los demás. En el primer caso, la acción que ha llevado a cabo el oyente que beneficia al hablante puede ser iniciada por la voluntad del propio benefactor o el resultado de la petición o mandato del beneficiario. Por otra parte, a diferencia de la ayuda, el hablante pide permiso antes de realizar cierto acto por la cortesía. Veamos los siguientes ejemplos:

68) [Después de hacer obras en casa]

A: Oye, que cuentas conmigo para hacer la limpieza, ¿eh?

B: ¡Ay! ¡*Cuánto te lo agradezco!* La verdad es que la obra me ha dejado machacada.

69) [En la biblioteca]

A: Perdón, ¿puedo cerrar la ventana? Es que hace mucho frío.

B: Claro, por supuesto, ciérrala.

A: *Gracias*, estoy helada.

En el ejemplo (68), el hablante expresa gratitud de manera indirecta (*¡Cuánto te lo agradezco!*). Normalmente, se usa la fórmula explícita *gracias* para una ayuda que requiere poco esfuerzo (p. ej. subir la persiana, poner la mesa, abrir la puerta, etc.). No obstante, para el beneficiario, si lo que ha hecho el oyente o lo que pide el mismo hablante es mucho trabajo, su forma de agradecimiento también es más elaborada. Mientras que una petición de permiso es algo sencillo, el hablante suele decir *gracias* al interlocutor por la aceptación de su solicitud (ej. 69).

#### b) Bienes materiales

##### - Recibir objetos y regalos

La mayoría de los escenarios en los que ocurre el recibir objetos son lugares públicos, como tiendas, restaurantes o establecimientos. En estos casos, la realización del acto de agradecer siempre está ligada a recibir dinero cuando pedimos la cuenta o pagar con la tarjeta. A veces el escenario también puede ser en casa, por ejemplo, la entrega de cartas o paquetes por el cartero o mensajero. Sin embargo, recibir regalos sucede normalmente en casa, también es muy común en restaurantes o bares donde se realizan las fiestas y las celebraciones pertinentes. La expresión de agradecimiento es una reacción cortés cuando uno recibe regalos. Consideramos los siguientes ejemplos:

70) [El cartero toca el timbre de portal]

A: ¿Sí?

B: ¿El señor Martínez?

A: ¡Adelante! (30 segundos después)

B: Aquí tiene su paquete, firme aquí, ... gracias.

A: *Gracias*, hasta luego.

71) [En la fiesta de cumpleaños de Juan]

Miguel: ¡¡¡Sooooorpresaaa!!!

Ana: ¡Muchas felicidades, Juan! Mira lo que hemos traído.

Juan: ¡Hala! Un perrito labrador, ¡con las ganas que tenía de tener uno!

Ana: Es un cachorro muy bueno, irá contigo a todos los lados.

Juan: ¡*Muchísimas gracias!* Estoy muy contento y feliz. ¡Qué amigos más guays tengo!

En el ejemplo (70) el uso de *gracias* es simplemente una expresión de cortesía que satisface la expectativa social, no implica ninguna deuda. De este modo, el hablante suele emplear la fórmula más directa y explícita como *gracias*. Por otra parte, el agradecimiento por recibir regalos en una fiesta (ej. 71) se considera que contiene el sentimiento verdadero del propio hablante, su empleo de las expresiones también varía conforme al grado de gratitud que percibe el beneficiario.

- Pedir prestado objetos o dinero

Al pedir por favor a alguien que nos deja cualquier cosa o dinero, es necesario preguntar la voluntad de nuestro interlocutor y su disposición o la del objeto. Si la respuesta es afirmativa, el hablante va a dar las gracias al oyente por su amabilidad y generosidad. Por ejemplo:

72) A: Carmen, ¿me puedes dejar tu portátil esta tarde? Es que el mío va demasiado lento y lo necesito para la presentación.

B: ¡Cómo no! Está encima de la mesa, no voy a utilizarlo estos días, así que no te des prisa, eh. ¡Mucha suerte para el trabajo!

A: *Millones de gracias*, te debo una.

En este ejemplo, según el valor de los objetos o la cantidad de dinero que le deja al hablante, difieren también las expresiones de agradecimiento y las estrategias que se emplean para manifestar la gratitud hacia el benefactor. El hablante en este caso no solo intensifica su agradecimiento con el sustantivo en plural indicando una gran cantidad de gratitud (*millones de gracias*), sino que también se refiere a una deuda contraída (*te debo una*).

### 3. Agradecimiento por encuentros de servicio o realización de acciones

Esta categoría se centra en el agradecimiento por acciones o servicios que realiza el interlocutor. Dependiendo de si las acciones pertenecen a parte de trabajo u obligación del benefactor, se clasifican en dos subcategorías en este grupo: a) reacción o contestación a encuentros de servicio, b) reacción o contestación a realización de acciones.

#### a) Reacción o contestación a encuentros de servicio

Los servicios o acciones que lleva a cabo el interlocutor forman parte de su trabajo u obligación. El acto de expresar agradecimiento suele ocurrir en tiendas o lugares públicos, por ejemplo: dependiente-cliente en supermercados, camarero-comensal en bares o restaurantes, revisor de billete-pasajero en el tren, médico-paciente en hospitales. Consideramos el siguiente caso:

#### 73) [En la dentista]

Dentista: Recuerde, no coma cosas muy calientes, ni picantes y tome el antibiótico dos veces al día. ¡Que se mejore pronto!

Paciente: De acuerdo, *muchas gracias por todo*.

Puesto que el dentista tiene la responsabilidad de atender y cuidar bien a su paciente, normalmente el manifiesto de gratitud del hablante es por cortesía, se utilizan solo expresiones como *gracias* o *muchas gracias*. El empleo de la fórmula de agradecimiento no implica ningún sentimiento de gratitud, sino solo cortesía. Según el contexto, si la situación es más grave, por ejemplo, el médico ha salvado la vida de un paciente, la expresión de agradecimiento será mucho más elaborada.

#### b) Reacción o contestación a realización de acciones

Por el contrario, este tipo de acciones y servicios que ofrece el interlocutor no es necesario que sean parte de un trabajo u obligación. La mayoría de las acciones tienen lugar en conversaciones telefónicas, en las que el interlocutor pasa el teléfono a otro, o explica al hablante que la persona con quien quiere hablar no está disponible en este momento. Veamos el siguiente ejemplo:

74) [Al teléfono]

A: ¿Sí?

B: ¡Hola! ¿Está María?

A: Sí, un momento, por favor, ahora se pone.

B: *Gracias*.

El hablante da las gracias a su interlocutor por realizar la acción que desea (pasar el teléfono a quien le ha indicado). Dado que es una acción muy sencilla y al interlocutor no le cuesta nada efectuarla, el uso de la expresión *gracias* tiene la función de satisfacer la norma social, en lugar de una expresión con sentimiento auténtico.



#### 4. Agradecimiento en saludos rituales

En esta categoría, las fórmulas de agradecimiento se usan para responder a las preguntas sobre la salud o el estado de las situaciones. Este tipo de preguntas sirve como un saludo ritual, normalmente se refiere al mismo hablante, pero a veces también a los amigos o familiares suyos. Por ejemplo:

75) A: ¡Hola, Pedro! ¡Cuánto tiempo! ¿cómo te va todo?

B: Bien, *gracias*, acabo de salir del trabajo. Y tú, ¿cómo estás?

A: Bien, no hay mucha novedad. A ver si quedamos para tomar una copa. ¡Hasta luego!

B: ¡Hasta luego!

La expresión de gratitud *gracias* en los saludos rituales es meramente una expresión de cortesía, ya que este tipo de conversaciones no implica ninguna deuda contraída, sino que su empleo está vinculado a la buena educación.

Según los ejemplos que hemos visto sobre el uso de las fórmulas de agradecimiento en la dimensión pragmática, nos hemos dado cuenta de los dos siguientes fenómenos: 1) el empleo de las expresiones de agradecimiento se debe a la cortesía, salvo las situaciones como invitación *ex post*, recibir ayuda, objetos y regalos, y pedir prestado objetos o dinero; 2) la expresión no marcada *gracias* es la fórmula más usada en cualquier tipo de contexto, tanto formal como informal. Debido a las propiedades de la expresión *gracias*, en su empleo puede existir o no el sentimiento auténtico de gratitud. En este primer caso, el hablante usa la fórmula para dar las gracias a su interlocutor (con sentimiento de gratitud), entonces su empleo es un contexto de gratitud; mientras que en este último, su uso sirve para cumplir la norma social (sin sentimiento de gratitud), siendo su empleo un contexto de cortesía y las expresiones de agradecimiento también funcionan simplemente como expresiones de

cortesía. De ahí que la diferencia entre los dos resida en la deuda contraída, cuanto mayor es la deuda simbólica que percibe el hablante, más elaboradas son las fórmulas de gratitud. Puesto que las expresiones directas y explícitas de agradecimiento son bastante limitadas, el hablante suele apelar a los modificadores para transmitir diferentes grados de gratitud.

Conforme a Hickey (2005: 317), de las tres dimensiones de la cortesía que presenta Escandell Vidal (1998: 46): a) la civil o del ser correcto socialmente, b) la de la amabilidad o el ser amigable, c) la de tacto o diplomacia<sup>57</sup>, entre ellas, la segunda es la más visible en España. De este modo, predomina la cortesía positiva en la cultura española. Además, Hickey en su trabajo analiza si los españoles dan o no las gracias al recibir un regalo y cómo. En este sentido señala (2005: 327) los cuatro aspectos siguientes:

- a) Dar las gracias en España es esperable en situaciones en las que una persona da un regalo o hace un favor, incluso invitar a alguien a venir de visita o a dar una charla, sin embargo, el realizar el trabajo de uno mismo, aunque es oneroso y en beneficio del otro, no hace falta expresar agradecimiento.
- b) Dar las gracias es una acción que puede o no realizarse por medio de fórmulas rutinarias como la palabra *gracias* o algo parecido.
- c) Cualquier expresión de aprecio por el objeto regalado de manera explícita y sincera cuenta como un acto de agradecer.
- d) El silencio no se considera como agradecimiento.

El mismo autor llega a la conclusión de que los agradecimientos de España no solo requieren cumplir la dimensión de la cortesía relacionada con lo civil y

---

<sup>57</sup> La traducción en español de las tres dimensiones es de Hernández (2007: 51).

socialmente correcto, sino también con lo amable y amistoso. Por su parte, Escandell Vidal (1998: 46) afirma, “if I do you a favour, I would probably expect that you expressed gratitude”. De esta manera, comprobamos lo que hemos expuesto anteriormente, esto es, la mayor parte del empleo de las expresiones de agradecimiento se debe a la norma social y a la cortesía de cada comunidad, su uso tiene la función de restablecer la relación interpersonal y mantener un ambiente cordial entre el hablante y el oyente. No obstante, al llevar a cabo el acto de agradecer, no es necesario realizar o decir una expresión como “gracias”, sino un enunciado que cuente con la idea de gratitud, sea con sentimiento verdadero o no.

#### **2.5.4. El agradecimiento en chino**

Expresar agradecimiento no solo es un acto que existe en cualquier idioma, sino que también es uno de los actos más usados en las relaciones interpersonales. Sin embargo, el agradecimiento no se expresa en todas las culturas de la misma forma y en las mismas situaciones; cada cultura posee sus normas y características sobre cómo, cuándo y a quién realizar dicho acto. En la cultura china, proteger mutuamente la imagen pública de los interlocutores y la cortesía recíproca son factores esenciales de la interacción comunicativa; por eso, expresar agradecimiento de manera apropiada, tanto verbal como no verbal, tiene un valor social importante (Lin y Yu, 2006).

Conforme a Shih (1986), en la sociedad tradicional de China apenas se da las gracias o se expresa gratitud entre los miembros de la familia que tienen una relación más íntima. Ellos solo lo reconocen implícitamente o recompensan de alguna manera en el futuro (por ejemplo, para devolver el favor a los padres, los hijos los cuidarán cuando sean mayores). No obstante, hoy en día ha cambiado mucho la tradición de

expresar agradecimiento. En la sociedad china moderna, se anima a verbalizar el sentimiento de gratitud por cualquier acción que les hayan beneficiado (recibir ayuda o regalos) entre los familiares.

En cuanto a las expresiones de agradecimiento más comunes en chino, según su significado literal y sus propiedades, podemos clasificarlas en tres grupos: 1) forma de gratitud, 2) forma de disculpa y 3) otros. En el primer grupo, encontramos la fórmula más frecuente en chino para el acto de agradecer: *xièxie* 謝謝 “gracias”. Otras variaciones de ella incluyen *xièxie nǐ/xièxie nín* 謝謝你/謝謝您 “gracias a ti/gracias a usted”, *duōxiè* 多謝 “muchas gracias”, *gǎnxiè* 感謝 y *gǎnjī* 感激 “agradecer/estar agradecido” (Shih, 1986), son expresiones que se utilizan como una respuesta cortés por la ayuda o cumplidos recibidos. El segundo grupo se centra en la forma de disculpa *bùhǎoyìsi* 不好意思 “sentirse avergonzado” es una fórmula de agradecimiento muy común que implica que no se merece el favor o la amabilidad del oyente. Además, la fórmula *máfan nǐ le* 麻煩你了 “te causa/ha causado molestia” también es típica en este grupo. El último grupo abarca expresiones que hacen referencia a cualidades del benefactor o las acciones que ha realizado el oyente, siendo sus fórmulas mucho más variadas, ya que dependen del contexto y del objeto de gratitud. Presentaremos con más detalle el uso y la función de las expresiones de agradecimiento en función de los grupos referidos, así como sus derivaciones en el chino de Taiwán.

Primero nos ocupamos de las expresiones de agradecimiento en forma de gratitud, en este grupo la fórmula más usada es el verbo transitivo *xièxie* 謝謝 “gracias”, cuyo género puede ser un verbo, sustantivo o una interjección, dependiendo de la estructura del enunciado<sup>58</sup>. En la comunicación cotidiana, se emplea casi siempre de manera interjectiva como una exclamación de agradecimiento *xièxie!* 謝

<sup>58</sup> Normalmente *xièxie* 謝謝 funciona como un verbo transitivo.

謝!, en este caso, *xièxie* 謝謝 es un verbo transitivo que sirve para cualquier situación de cortesía convencional, tanto formal como informal, sin tener en cuenta el contexto, de ahí que se considere una fórmula de registro no marcada. Si el hablante quiere indicar claramente a quién le da las gracias, puede poner el pronombre personal *tú/usted* o alguien, por ejemplo: *xièxie nǐ/nín* 謝謝你/您<sup>59</sup> “gracias a ti/usted”, la selección entre *nǐ* 你 “tú” y la forma de respeto *nín* 您 “usted” depende de la distancia social entre los interlocutores. Estas expresiones son tan utilizadas que se han convertido en fórmulas rituales del acto de agradecer. Además del pronombre personal, el verbo *xièxie* 謝謝 también puede ir acompañado del título del puesto de benefactor, por ejemplo: *xièxie lǎoshī* 謝謝老師 (gracias + título del puesto) “gracias al profesor”, *xièxie píngshěn* 謝謝評審 (gracias + título del puesto) “gracias a los jurados”. En este caso, si el hablante expresa agradecimiento en público, se suele poner el apellido del oyente junto con el título de su puesto (p. ej. *xièxie Chén lǎoshī* 謝謝陳老師 (gracias + apellido + título del puesto) “gracias al profesor Chen”, *xièxie Zhōu yīshī* 謝謝周醫師 (gracias + apellido + título del puesto) “gracias al médico Zhou”) o el apellido con el tratamiento (p. ej. *xièxie Wáng xiānshēng* 謝謝王先生 (gracias + apellido + tratamiento) “gracias al señor Wang”, *xièxie Liú xiǎojiě* 謝謝劉小姐 (gracias + apellido + tratamiento) “gracias a la señorita Liu”).

Para intensificar la fuerza ilocutiva del acto de agradecer, la fórmula *xièxie* 謝謝 “gracias” puede ser modificada de manera interna, es decir, dentro del *mecanismo indicador de la fuerza ilocutiva* (MIFI), por medio de la repetición de la misma expresión (p. ej. *xièxie! xièxie!* 謝謝!謝謝!), que funciona como una exclamación; o mediante los adverbios *fēicháng* 非常 “bastante”, *hěn* 很 “muy”, que denotan diferente grado de intensificación. Hay que tener en cuenta que normalmente para

<sup>59</sup> Cuando la fórmula *xièxie* 謝謝 va seguida de un pronombre personal, también tiene la función de verbo transitivo.

aumentar el grado de gratitud, los adverbios mencionados se utilizan, sobre todo, en las fórmulas con objeto (*xièxie nǐ/nín* 謝謝你/您 “gracias a ti/usted”) en lugar de una mera expresión genérica (*xièxie* 謝謝 “gracias”), por ejemplo: *fēicháng xièxie nǐ* 非常謝謝你 “muchas gracias a ti”, *hěn xièxie nín* 很謝謝您 “muchas gracias a usted”. Además, se apela al adverbio *zhēnde/zhēnshi* 真的/真是 “verdaderamente” combinándolo con distintos adverbios de cantidad para conseguir un mayor nivel de intensificación (p. ej. *zhēnde/zhēnshi* 真的/真是 “verdaderamente” + *fēicháng/hěn* 非常/很 “bastante/muy” + *xièxie nǐ/nín* 謝謝你/您 “gracias a ti/usted”)<sup>60</sup>, el cual sirve como doble adverbio para aumentar el sentimiento de gratitud del hablante. Puesto que *xièxie* 謝謝 es una expresión coloquial y no marcada, apenas intensificamos su fuerza ilocutiva con adverbios, sino una repetición de la misma fórmula. Por otra parte, su derivación *xièxie nǐ/nín* 謝謝你/您 “gracias a ti/usted” es una fórmula que indica claramente a quién le damos gracias, conforme a la acción del oyente y el objeto de gratitud, por lo que también varían los elementos de modificación.

Siguiendo con las expresiones *gǎnxiè* 感謝 y *gǎnjī* 感激 “agradecer/estar agradecido”, son variaciones de *xièxie* 謝謝. Además, al igual que *xièxie* 謝謝, el género de tales expresiones también puede ser un verbo, sustantivo o interjección conforme a la estructura del enunciado. Podemos considerarlos sinónimos, su significado literal es “expresar agradecimiento por recibir algún favor” y “expresar gratitud con todo el corazón”, respectivamente. Aunque los dos términos sirven para realizar el acto de agradecer y restaurar la relación interpersonal entre el hablante y el oyente, difieren en su significado original y en su frecuencia de empleo. Tanto *gǎnxiè*

<sup>60</sup> La combinación de dos adverbios en este caso puede: 1) *zhēnde* 真的 “verdaderamente” + *fēicháng/hěn* 非常/很 “bastante/muy” + *xièxie nǐ/nín* 謝謝你/您 “gracias a ti/usted”, 2) *zhēnshi* 真是 “verdaderamente” + *fēicháng* 非常 “bastante/muy” + *xièxie nǐ/nín* 謝謝你/您 “gracias a ti/usted”. Debido a la naturaleza del adverbio *zhēnshi* 真是 y *hěn* 很, no se pueden poner los dos juntos en un enunciado como el segundo caso.

感謝 como *gǎnji* 感激 equivalen al verbo “agradecer” en español, no obstante, comparando con *gǎnxiè* 感謝, *gǎnji* 感激 resalta más el sentimiento de gratitud. Esta diferencia de acepción se refleja también en su frecuencia de empleo y la intensificación de la fuerza ilocutiva del acto. Respecto a la frecuencia de empleo, según las estadísticas indicadas en *Academia Sinica Balanced Corpus of Modern Chinese*<sup>61</sup> (現代漢語平衡語料庫), los ejemplos del verbo *gǎnxiè* 感謝 (243 casos) son casi el doble que los de *gǎnji* 感激 (128 casos)<sup>62</sup>. Por otro lado, para aumentar el grado de gratitud, se utilizan adverbios de cantidad como *fēicháng* 非常 “bastante”, *hěn* 很 “muy” o *zhēnshi* 真是 “verdaderamente”. Veamos primero el caso de *gǎnxiè* 感謝, además de los adverbios referidos, el verbo va acompañado de otros como *tài* 太 “demasiado”, *shífēn/wànfēn* 十分/萬分 “bastante”, *zhōngxīn* 衷心 “de corazón”, por ejemplo: *wǒ* 我 + (*zhēn(shi)*真(是)/*zhēnde* 真的) + *fēicháng* 非常/*hěn* 很/*tài* 太/*shífēn* 十分/*wànfēn* 萬分/*zhōngxīn* 衷心 + *gǎnxiè nǐ/nín* 感謝你/您 (S + (adv.) + adv. + V + O). En cuanto al verbo *gǎnji* 感激, cuenta con una modificación por medio de adverbios bastante limitada, aunque la estructura de la frase sea la misma que *gǎnxiè* 感謝, por ejemplo: *wǒ* 我 + (*zhēn(shi)* 真(是)/*zhēnde* 真的) + *fēicháng* 非常/*hěn* 很 + *gǎnji nǐ/nín* 感激你/您 (S + (adv.) + adv. + V + O). A diferencia de los intensificadores adverbiales, podemos usar otro verbo intransitivo *bùjìn* 不盡 “sin

<sup>61</sup> Es un corpus del chino que pertenece a la Academia Sínica, la Academia Nacional de Taiwán. Este corpus es diseñado para el análisis lingüístico.

<sup>62</sup> La consulta realizada de corpus se focaliza en los parámetros analizados para el contexto del chino de Taiwán. Para ello, hemos puesto respectivamente los términos de las expresiones de agradecimiento (*gǎnxiè* 感謝, *gǎnji* 感激) como palabras clave, obteniendo las siguientes estadísticas de cada expresión:

Consulta (chino de Taiwán)	<i>gǎnxiè</i> 感謝	<i>gǎnji</i> 感激
Resultado	243 casos	128 casos
Estadísticas en total	243	128

[Fecha de consulta: 14/04/2014]

límite, infinitamente” después de *gǎnjī* 感激 para emitir la idea de un inmenso agradecimiento. La combinación de los dos verbos es tan usada que se ha convertido en una fórmula en chino: *gǎnjībùjìn* 感激不盡 “estar inmensamente agradecido”.

Por último, el verbo *duōxiè* 多謝 “muchas gracias” es una fórmula para expresar gratitud de manera formal, se emplea muy poco en la interacción comunicativa. Su uso es igual que el verbo *xièxie* 謝謝, normalmente aparece en forma elíptica como una exclamación (p. ej. *duōxiè!* 多謝!). Además, podemos colocar el objeto después de la expresión para señalar a quién se agradece (p. ej. *duōxiè nǐ* 多謝你 “muchas gracias a ti”, *duōxiè Lín zhǔrèn* 多謝林主任 “muchas gracias al director Lin”). En caso de intensificar la fuerza ilocutiva, solo acudimos a la repetición de la fórmula (p. ej. *duōxiè! duōxiè!* 多謝! 多謝!, *duōxiè nǐ! duōxiè nǐ!* 多謝你! 多謝你!). En comparación con otras expresiones de agradecimiento en forma de gratitud, esta es la que se utiliza con menor frecuencia en nuestra conversación cotidiana debido a su naturaleza formal.

Aunque existen expresiones de agradecimiento en forma de gratitud propiamente dicha, en chino es muy común dar las gracias con fórmulas en forma de disculpa. Para los chinos, realizar el acto de agradecer conlleva una deuda contraída, en situaciones que requieren una expresión de agradecimiento (recibir regalos o ayuda), en vez de emplear *xièxie* 謝謝 (expresión en forma de gratitud), que transmite la sensación de alegría por la acción del benefactor, se enfoca a menudo en las molestias que ha causado el mismo hablante a su oyente. De ahí que las expresiones de agradecimiento en forma de disculpa en chino sirvan para manifestar la deuda contraída hacia el interlocutor por los inconvenientes provocados por el emisor. Citamos el ejemplo de Cheng (2005: 17) como explicación: si acercamos alguien a un lugar en coche, es probable que los chinos expresen gratitud en forma de disculpa para transmitir su consideración hacia los demás, indicándoles que ha causado muchas molestias a su



oyente. En este caso, las fórmulas más típicas de este grupo son: *bùhǎoyìsi* 不好意思 “sentirse avergonzado” y *máfan nǐ le* 麻煩你了 “te causa/ha causado molestia”<sup>63</sup>. A continuación, ofrecemos una presentación más detallada sobre el uso y función de tales expresiones.

Con respecto a la fórmula *bùhǎoyìsi* 不好意思, su significado literal es “ser/sentirse avergonzado”. Normalmente se utiliza cuando se recibe ayuda, un favor, un cumplido o la amabilidad del benefactor, implicando que el hablante siente vergüenza por la acción que le ha ofrecido el oyente en beneficio de él mismo y que no merece todo lo que le ha dado. Este concepto de expresar agradecimiento es muy común en la cultura china y es en este aspecto en el que dicho acto coincide con el de pedir disculpas, ya que los dos comparten ciertas propiedades desde la perspectiva pragmática y de la distribución discursiva (Coulmas, 1981)<sup>64</sup>. La expresión *bùhǎoyìsi* 不好意思 es un verbo intransitivo, en nuestra interacción comunicativa, se puede emplear solo en forma elíptica como una exclamación (p. ej. *bùhǎoyìsi!* 不好意思!); no obstante, casi siempre va acompañado de una justificación, explicando la razón por la que se le da las gracias al oyente. Consideramos el siguiente ejemplo:

76) A: Wáng xiānshēng, háishì wǒ zìjǐ lái fàng ba, zhème zhòng de dōngxi, zhēn bùhǎoyìsi ràng nǐ lái bān.

A: 王先生，還是我自己來放吧，這麼重的東西，真不好意思讓你來搬。<sup>65</sup>

A: Sr. Wang, déjeme a mí ponerlo, pesa mucho, no me parece bien que lo coja usted.

B: Méiguānxì, wǒ lái bāng nǐ, wǒmen kuài shàng chē...

B: 沒關係，我來幫你，我們快上車...

<sup>63</sup> En español, en esos casos también se utiliza expresiones de gratitud en forma de disculpa, por ejemplo, *muchas gracias* y *disculpa las molestias*.

<sup>64</sup> Profundizaremos en la comparación de los dos actos de habla en el siguiente apartado (2.6. *Semejanzas entre el español y el chino en el acto de pedir disculpas y expresar agradecimiento*).

<sup>65</sup> Ejemplo tomado de *Academia Sinica Balanced Corpus of Modern Chinese* (現代漢語平衡語料庫).

B: No te preocupes, te ayudo y nos vamos rápido en coche...

En este ejemplo, el hablante emplea *bùhǎoyìsi* 不好意思 para agradecer al benefactor su ayuda. Se debe tener en cuenta que la justificación puede ir delante o detrás de la expresión. Además, con el fin de intensificar la fuerza ilocutiva del acto, podemos recurrir a distintos adverbios de cantidad para variar el nivel de gratitud como el ejemplo (76), 真+不好意思 (adv. + *bùhǎoyìsi* 不好意思), otras combinaciones pueden ser: 1) *zhēn(shì)* 真(是)/*zhēnde* 真的 + *bùhǎoyìsi* 不好意思 (adv. + *bùhǎoyìsi*), o 2) *zhēnde* 真的 + *hěn* 很/*fēicháng* 非常+ *bùhǎoyìsi* 不好意思 (adv. + adv. + *bùhǎoyìsi*). En el segundo caso, el uso de dos adverbios tiene la función de doble intensificación, no solo resalta más el sentimiento de gratitud, sino también la deuda simbólica por el favor o la ayuda del benefactor.

Por otro lado, *bùhǎoyìsi* 不好意思 también puede ser el objeto de los verbos que transmiten la sensación o el sentimiento, como *gǎndào* 感到 “sentirse” y *juéde* 覺得 “parecer”. Cuando la expresión *bùhǎoyìsi* 不好意思 va seguida de uno de los verbos anteriores, manifiesta algo que le da vergüenza al hablante. Por ejemplo<sup>66</sup>:

77) Dǎnwù nǐ zhème duō shíjiān, wǒ gǎndào/juéde (hěn) bùhǎoyìsi.

耽誤你這麼多時間，我感到/覺得(很)不好意思。

Siento (mucho) que te haya entretenido tanto.

Del mismo modo, la justificación puede ir delante o detrás del verbo, también se aumenta el grado de gratitud introduciendo un adverbio como *hěn* 很 “muy”, *fēicháng* 非常 “bastante” entre el verbo *gǎndào* 感到/*juéde* 覺得 y *bùhǎoyìsi* 不好意思.

<sup>66</sup> En este epígrafe, los ejemplos son elaboraciones de la autora conforme a la conversación cotidiana.

Otra expresión frecuente del grupo en forma de disculpa es *máfan nǐ le/máfan nín le* 麻煩你/您了 “te/le causa/ha causado molestia”, esta fórmula se puede emplear antes o después de que el oyente lleve a cabo la acción beneficiosa. Se utiliza especialmente cuando recibe la ayuda o el favor del benefactor y el propio hablante cree que la acción puede ser mucho trabajo o una molestia para él. En general, *máfan nǐ le/máfan nín le* 麻煩你/您了 no aparece solo en un enunciado, sino que va acompañada de una justificación, que explica por qué le damos las gracias al oyente (ej. 78), y de la fórmula de agradecimiento *xièxie (nǐ)* 謝謝(你) (ej. 79), a veces también va seguida de *bùhǎoyìsi* 不好意思 (ej. 80). Veamos los siguientes ejemplos:

78) A: Yǒuguān shìyí wǒ kěyǐ bāng nín liánxì.

A: 有關事宜我可以幫您聯繫。<sup>67</sup>

A: Intentaré ayudarle en cualquier cosa relacionada.

B: Xièxie, zhè tài máfan nín le.

B: 謝謝，這太麻煩您了。

B: Gracias y perdón por las molestias.

79) Xièxie (nǐ), máfan nǐ le.

謝謝(你)，麻煩你了。

Gracias a (ti) y perdón por las molestias.

80) Xièxie, (zhēn) bùhǎoyìsi, máfan nǐ le.

謝謝，(真)不好意思，麻煩你了。

Gracias, lo siento (muchísimo), te he causado muchas molestias.

En estos ejemplos, es difícil distinguir las fórmulas de agradecimiento que utilizan los hablantes cuando se refieren a una acción realizada o no por el benefactor,

<sup>67</sup> Ejemplo tomado de *Academia Sinica Balanced Corpus of Modern Chinese* (現代漢語平衡語料庫).

todo ello depende del contexto en que sucede el acto de agradecer. En el ejemplo (78), el hablante A ofrece ayuda, B le da las gracias con la fórmula no marcada *xièxie* 謝謝 y *máfan nǐ le* 麻煩你了, a pesar de eso, intensifica el grado de gratitud con el adverbio *tài* 太 “demasiado”, señalando que todo lo que va a hacer A será demasiada molestia para él. Asimismo, los casos (79) y (80) transmiten el mismo significado de agradecimiento, pero el hablante del ejemplo (80) implica el sentimiento vergonzoso con la fórmula *bùhǎoyìsi* 不好意思. La combinación de las dos expresiones “*bùhǎoyìsi* 不好意思 + *máfan nǐ le* 麻煩你了” aumenta mucho más el sentido de molestia por todo lo que ha realizado el oyente en beneficio del hablante, teniendo en cuenta que la colocación de las expresiones de agradecimiento, *xièxie* 謝謝, *bùhǎoyìsi* 不好意思 y *máfan nǐ le* 麻煩你了, no tiene un orden fijo. Sin embargo, normalmente va primero la expresión en forma de gratitud (p. ej. *xièxie nǐ* 謝謝你) y luego las de forma de disculpa (*bùhǎoyìsi* 不好意思, *máfan nǐ le* 麻煩你了). Conforme a los ejemplos que hemos visto sobre las fórmulas de agradecimiento en forma de disculpa, de nuevo comprobamos que el concepto de gratitud en la cultura china comprende la idea de deuda contraída hacia el interlocutor.

Siguiendo con el último grupo de las expresiones de agradecimiento, todas las fórmulas que no pertenecen a las dos primeras categorías, entran en el grupo denominado “otros”. Las expresiones en este grupo no tienen una forma determinada, ya que varían según el contexto y el objeto de gratitud. Normalmente se refieren al esfuerzo o a la acción realizada por el oyente, implicando al mismo tiempo una alabanza tanto a la acción como al benefactor. De esta manera, en comparación con las expresiones en forma de gratitud y de disculpa, que cuentan con fórmulas fijas y explícitas, las de este grupo son expresiones indirectas. Debido a esta naturaleza, las estrategias indirectas que sirven como movimiento de apoyo para llevar a cabo el acto de agradecer, también coinciden con las expresiones de este grupo. Veamos algunos

ejemplos como explicación:

- 81) [Has recibido algún regalo o ayuda que justamente es lo que necesita]

Nǐ zhēnshì tài liǎojiě wǒ le.

你真是太了解我了。

Me conoces muy bien.

- 82) Tài bàng le, wǒ méi jiàn guò bǐ nǐ gèng hǎo de rén.

太棒了，我沒見過比你更好的人。

Genial, no he conocido a nadie mejor que tú.

- 83) Xīnkǔ nǐ le.

辛苦你了。

Has trabajado mucho.

- 84) Zhēn shì de, búyòng mǎi dōngxi, wǒmen dōu shì rènshi jǐ shí nián de lǎopéngyǒu le.

真是的，不用買東西，我們都是認識幾十年的老朋友了。

Vaya, no hace falta comprarme nada, somos amigas de toda la vida.

- 85) Yǐhòu rúguǒ yǒu rènhé xūyào, qiānwàn búyào kèqì.

以後如果有任何需要，千萬不要客氣。

Cualquier cosa que necesites, siempre puedes contar conmigo.

Los ejemplos (81-85) son expresiones de agradecimiento que se han realizado de manera implícita, los interlocutores solo pueden transmitir la fuerza ilocutiva del acto en un contexto sociocultural determinado y convencional. El ejemplo (81) es una alabanza a la acción que ha llevado a cabo el oyente, el hablante se pone contento expresando su gratitud. Por su parte, el ejemplo (82) es una alabanza a la persona. El caso del ejemplo (83) se enfoca en el reconocimiento del esfuerzo realizado por el benefactor, el hablante supone que el acto beneficioso puede ser una imposición para

su oyente, por eso una expresión que contiene la idea de consideración también tiene la función de manifestar agradecimiento. El ejemplo (84) es una expresión de falta de necesidad u obligación, se utiliza cuando los interlocutores tienen mucha confianza. Por último, el ejemplo (85) se refiere a una intención de mostrar reciprocidad, con el fin de dar las gracias a su oyente, el beneficiario ofrece y promete servicio o cosas materiales a este en el futuro.

Conforme a los ejemplos que hemos visto más arriba, además de expresar gratitud y reconocer el beneficio que le ha rendido la acción del oyente, las expresiones de agradecimiento cuentan con distintas funciones pragmáticas, por ejemplo: 1) enlazar y mejorar la relación interpersonal, 2) poner atención a los clientes, 3) expresar rechazo, 4) cambiar el turno o tema de un discurso y 5) manifestar quejas o advertencias con ironía. Explicamos respectivamente estas funciones de las fórmulas de expresar gratitud a continuación.

#### 1. Enlazar y mejorar la relación interpersonal

El acto de expresar agradecimiento desempeña un papel primordial en la relación interpersonal (Leech, 1983; Eisenstein y Bodman, 1993). Al realizar dicho acto, también se establecen vínculos sociales y se mantiene un ambiente cortés y armonioso entre los interlocutores. Su importante valor social implica que si lo expresamos apropiadamente, no solo nos consideran educados, sino que además crea una situación de solidaridad y cordialidad que favorece la convivencia en la comunidad humana. No obstante, si no respondemos bien cuando hemos recibido una ayuda o cualquier acción beneficiosa, se puede amenazar la imagen positiva del benefactor, produciendo consecuencias negativas en la relación social, hasta causar malentendidos o una ruptura de la interacción. Es por ello por lo que en la cultura china se suelen hacer regalos al jefe, amigos o gente importante durante el año nuevo chino o en ocasiones

especiales. Veamos un típico ejemplo de este caso:

86) Xièxie nín zhè yìnián lái de zhàogù.

謝謝您這一年來的照顧。

Muchas gracias por su ayuda y atención en este año.

Es una expresión usada cuando un empleado da gracias a su jefe o a una persona de rango más alto que el hablante. El hecho puede ser un acto convencional de la sociedad china, su objetivo principal reside tanto en expresar gratitud como en mejorar la relación interpersonal.

## 2. Poner atención a los clientes

La mayoría de los establecimientos comerciales y empresas tienen la costumbre de expresar agradecimiento a sus clientes por la visita. No les importa si los consumidores han gastado dinero o no, cuantas más visitas, más popularidad tienen las tiendas. Este tipo de agradecimiento no conlleva ningún sentimiento verdadero de gratitud, sino una forma de manifestar cortesía y atención a sus clientes, con la que mejora el negocio. Por ejemplo:

87) Xièxie guānglín.

謝謝光臨。

Gracias por su visita.

88) Xièxie nín de guānglín, huānyíng xiàcì zài lái.

謝謝您的光臨，歡迎下次再來。

Gracias por su visita, siempre es bienvenido.

Los ejemplos (87) y (88) son fórmulas muy comunes que dicen los empleados (o las máquinas automáticas) a sus clientes a la salida para darles las gracias por su visita. A veces la expresión también se refiere al futuro, que serán bienvenidos en la próxima visita (ej. 88), produciendo un ambiente cordial para los oyentes.

### 3. Expresar rechazo

La fórmula de agradecimiento no marcada *xièxie* 謝謝 “gracias” sirve para expresar rechazo de manera cortés en la comunicación cotidiana. En lugar de rechazar una invitación, ayuda o publicidad directamente con el adverbio de negación “no”, la expresión *xièxie* 謝謝 puede realizar el acto de rechazo con un tono más moderado, de ahí que salvaguarde la imagen positiva del oyente. Veamos los siguientes ejemplos:

89) [Invitación a un concierto de un amigo que ha conocido hace poco tiempo]

A: Míngtiān wǎnshàng zài shìfǔ guǎngchǎng yǒu ge yīnyuèhuì, nǐ yào gēn wǒmen yìqǐ qù ma?

A: 明天晚上在市府廣場有個音樂會，你要跟我們一起去嗎？

A: Mañana por la noche hay un concierto en la plaza del ayuntamiento, ¿vienes con nosotros?

B: Xièxie nǐ de yāoqǐng, dànshì wǒ hái yǒu yīduì bàogào yào xiě, xiàci ba!

B: 謝謝你的邀請，但是我還有一堆報告要寫，下次吧！

B: Gracias por la invitación, pero tengo un montón de trabajo por hacer, ¡la próxima vez será!

90) [Promoción telefónica en el puesto de una feria]

A: Xiǎojiě nínǎo, běn gōngsī tuīchū xīnde tōngxìn cùxiāo fāngàn, xùyue liǎngnián zài sòng zuì xīn kuǎn de zhīhuìxíng shǒujī, nín yǒu xìngqù ma?

A: 小姐您好，本公司推出新的通信促銷方案，續約兩年再送最新款的智慧型手機，您



有興趣嗎？

A: Hola, señorita, ahora la compañía telefónica le ofrece una nueva promoción en la tarifa de móvil. Si hace un contrato por dos años, le regalamos dos teléfonos inteligentes de última generación. ¿Le interesa?

B: Xièxie nín de tuīxiāo, dàn wǒ mùqián bù xūyào.

B: 謝謝您的推銷，但我目前不需要。

B: Gracias por su promoción, pero no la necesito de momento.

Conforme a los dos ejemplos, el hablante expresa rechazo con mayor cortesía a una invitación (ej. 89) y a una promoción (ej. 90), respectivamente. En la estructura de este tipo de rechazo va siempre primero la fórmula de agradecimiento (p. ej. *xièxie* 謝謝), después la causa por la que se le da las gracias al oyente, normalmente el contenido está relacionado con el ofrecimiento o la propuesta del interlocutor. La segunda proposición comienza con la conjunción adversativa *dànshì* 但是 “pero”, indicando la justificación del rechazo. Si en la relación entre el hablante y el oyente existe cierta distancia social, es decir, ambos no tienen mucha confianza, es probable que el emisor utilice esta estrategia para expresar rechazo y evitar el posible conflicto personal en la comunicación.

#### 4. Cambiar el turno o tema de un discurso

En ciertas ocasiones públicas y formales, como congresos, reuniones, conferencias, bodas, etc., si el hablante tarda demasiado tiempo en mantener su turno o el tema que menciona no es el apropiado, el presentador suele apelar a las fórmulas de agradecimiento para cambiar el turno o tema. De este modo, no solo deja a los demás tomar la palabra, sino que también controla los turnos de habla. Consideramos los siguientes ejemplos:

91) Fēicháng gǎnxiè zhǔrèn de zhǐcí, jiē xià lái wǒmen huānyíng...

非常感謝主任的致詞，接下來我們歡迎...

Muchas gracias por las palabras del director, ahora damos bienvenido a...

92) Fēicháng xièxie Lǐ xiānshēng de fāyán, wǒmen jiēzhe bǎ shíjiān jiāogěi...

非常謝謝李先生的發言，我們接著把時間交給...

Muchas gracias al señor Li por sus palabras, ahora seguimos con...

En este caso, las expresiones de agradecimiento *xièxie* 謝謝 “gracias” y *gǎnxiè* 感謝 “agradecer” sirven para cortar la conversación de manera cortés y educada, avisando implícitamente al hablante que resuma y termine su turno en breve. Normalmente se usan solo los verbos *xièxie* 謝謝 y *gǎnxiè* 感謝; sin embargo, si el hablante quiere aumentar la fuerza ilocutiva, los verbos pueden ir seguidos del adverbio *fēicháng* 非常 “bastante” para resaltar el grado de gratitud.

##### 5. Manifestar quejas o advertencias con ironía

No cabe duda de que las quejas y advertencias cuentan con un sentido negativo. Para suavizar la imposición para el oyente, podemos recurrir a fórmulas de agradecimiento, que sirven como mecanismos mitigadores que reducen el posible impacto en el oyente. Por medio de los verbos como *xièxie* 謝謝 “gracias”, *gǎnxiè* 感謝 “agradecer” y *duōxiè* 多謝 “muchas gracias”, el hablante manifiesta su disgusto e incomodidad de forma indirecta e irónica. Por ejemplo:

93) Xièxie nǐ bāng le wǒ yíge “dà” máng.

謝謝你幫了我一個「大」忙。

Gracias a ti por hacerme un “gran” favor.

94) Rúguǒ nǐ zǎodiǎn wánchéng gōngzuò, wǒ huì fēicháng gǎnxiè nǐ.

如果你早點完成工作，我會非常感謝你。

Te agradecería mucho si entregaras el trabajo más temprano.

Tanto en el ejemplo (93) como el (94), el hablante expresa las quejas con tono irónico así como la causa por la que le “agradece” al oyente, cuyo contenido siempre implica el sentido contrario de las palabras literales. En el ejemplo (93), puede que el oyente quisiera ayudar al hablante, pero el resultado no ha sido el esperado, empeorando la situación. En este caso, el hablante se queja bromeando de que le ha ayudado mucho. Por otro lado, el ejemplo (94) es una advertencia, el enunciado puede referirse al presente o al futuro. En general, se emplea especialmente este tipo de agradecimiento con ironía entre los interlocutores que tienen una distancia social cercana (amigos o familias) o los que tienen más poder hacia sus subordinados (jefe a empleado).

Basándonos en lo que venimos desarrollando sobre el uso y la función de las fórmulas de agradecimiento en chino, podemos distinguir dos tipos de contexto según la dimensión pragmática: 1) contexto de gratitud y 2) contexto de cortesía. En cuanto al contexto de gratitud, todas las expresiones de agradecimiento cuentan con la función típica que propone Searle (1969: 67), que el acto realizado por el oyente beneficia al hablante, este último lo reconoce (con sentimiento de gratitud) y emite unas palabras como expresiones de agradecimiento. Este caso implica una deuda contraída, para restablecer el equilibrio de la relación interpersonal, el hablante apela a las fórmulas de gratitud. Asimismo, estas fórmulas pueden llevarse a cabo tanto de manera directa, en forma de gratitud o de disculpa, como de manera indirecta, refiriéndose a las características personales y a la acción efectuada por el benefactor. Además, según el contexto y el objeto de gratitud, el hablante puede intensificar la

fuerza ilocutiva del acto combinando tales expresiones con distintos adverbios. Por otro lado, en el contexto de cortesía, se utilizan las fórmulas de agradecimiento para satisfacer la expectativa social, es decir, su uso se debe a la cortesía, lo que no implica ninguna deuda contraída, ni existe sentimiento de gratitud. Pese a que los enunciados tienen forma de agradecimiento, podemos considerarlos como fórmulas de cortesía o estrategias que sirven para mitigar el aspecto negativo de los actos en contra de la imagen positiva de los oyentes (p. ej. el rechazo, las quejas). Con el empleo de las expresiones de gratitud, el hablante no solo puede realizar el acto de manera implícita, sino también salvaguardar la imagen social de ambos interlocutores para mantener la relación.

Desde la perspectiva del uso de las fórmulas de agradecimiento, hemos dado cuenta de que *xièxie* 謝謝 “gracias” es la expresión más usada de todas y de que posee distintas funciones pragmáticas, por ejemplo: expresar agradecimiento, consideración, rechazo, quejas y advertencias. Debido a su registro no marcado, se puede utilizar en cualquier tipo de contexto, tanto formal como no formal, el hablante puede tener o no el sentimiento de gratitud. Es por ello por lo que dicha expresión también es la más empleada hasta en contextos corteses. En tales contextos, no hemos encontrado ningún ejemplo con las fórmulas en forma de disculpa para realizar el acto de agradecer, sino que todas apelan al grupo de gratitud, como *xièxie* 謝謝 o *gǎnxiè* 感謝. Ya que las de forma de disculpa se centran en las molestias e inconvenientes que causa el hablante a su oyente, su empleo supone una amenaza a la imagen positiva del mismo hablante. Sin embargo, las fórmulas en forma de gratitud, por su naturaleza, crean un ambiente cordial y solidario, su uso puede proteger la imagen pública de los interlocutores. En este sentido, las expresiones de este grupo son las más frecuentes tanto para el contexto de gratitud como para el de cortesía en la comunicación interactiva

### **2.5.5. La comparación de las fórmulas de agradecimiento entre el español y el chino: resumen**

Es bien sabido que expresar agradecimiento es un acto de habla universal, cada idioma cuenta con fórmulas propias para la realización de dicho acto, cuyo mecanismo lingüístico varía también según el factor sociocultural. De ahí que el uso y la función de las expresiones de agradecimiento difieran de una sociedad a otra aunque su significado literal sea el mismo.

En los apartados anteriores de la presente sección, hemos presentado distintas fórmulas de agradecimiento, tanto directas como indirectas, en español peninsular y en chino de Taiwán. Dependiendo del contenido semántico y de las propiedades de cada expresión, las clasificamos en diferentes categorías. Resumimos tal clasificación de ambas lenguas en la siguiente tabla con unos ejemplos más destacados de cada categoría:

expresiones de agradecimiento categorías	español peninsular	chino de Taiwán
fórmula no marcada (forma de gratitud)	- gracias - agradecer/estar agradecido	- <i>xièxie</i> 謝謝 “gracias” - <i>gǎnxiè</i> 感謝 “agradecer” / <i>gǎnjī</i> 感激 “estar agradecido” - <i>duōxiè</i> 多謝 “muchas gracia”
idea de deuda	- te debo una - no sé cómo pagártelo	- <i>bùhǎoyìsi</i> 不好意思 “sentirse avergonzado” - <i>máfan nǐ le</i> 麻煩你了 “te causa molestia”
cualidades o la acción del benefactor	- muy amable/generoso - ¿Qué haría yo sin ti?	- <i>nǐ zhēnshì ge dàhǎorén</i> 你真是個大好人 “muy amable” - <i>xīnkǔ nǐ le</i> 辛苦你了 “has trabajado mucho”
lenguaje religioso	- ¡Que Dios te/se lo pague! - ¡Gracias a Dios!	
lenguaje culto	- Quiero expresar mi más sincero agradecimiento/ profunda gratitud.	- <i>wǒ yóuzhōng gǎnxiè...</i> 我由衷感謝... (forma verbal) “gracias de corazón” - <i>xiàng gèwèi biǎodá zhōngxīn de gǎnxiè</i> 向各位表達衷心的感謝 (forma nominal) “quiero expresar mi más sincero agradecimiento”

Tabla 10. Distintas categorías de las expresiones de agradecimiento en español peninsular y en chino de Taiwán (con ejemplos)<sup>68</sup>

Con relación a esta tabla, observamos que tanto el español como el chino tienen expresiones parecidas; sin embargo, el contenido que abarca cada una puede variar según la cultura. Veamos estas expresiones de agradecimiento conforme a las distintas categorías. En el primer grupo, ambos idiomas cuentan con fórmulas no marcadas que

<sup>68</sup> En esta tabla, solo hemos puesto las expresiones más representativas de cada categoría. Para la información más detallada, véase los apartados 2.5.3. *El agradecimiento en español peninsular* y 2.5.4. *El agradecimiento en chino*, respectivamente.

conllevan la idea de gratitud. Debido a la naturaleza de cada expresión, todas las fórmulas en chino pueden funcionar como un verbo o un sustantivo dependiendo de la estructura del enunciado. En el segundo grupo, aunque las expresiones en español y en chino contienen la idea de deuda, el concepto en que se focaliza es dispar. En español solo se centra en una deuda contraída, no obstante, en chino se refiere también a la molestia o al inconveniente creado por el acto que le ha beneficiado al hablante. En el tercer grupo, las cualidades o la acción del benefactor es la única categoría que resulta igual en las dos lenguas. Por otro lado, el cuarto grupo, el lenguaje religioso es exclusivo del español, no hemos encontrado ninguna expresión relacionada con Dios en chino para transmitir la idea de gratitud. Por último, el lenguaje culto existe en español y en chino, pero la estructura del enunciado es diferente. En chino se suelen utilizar expresiones verbales (p. ej. *gǎnxiè* 感謝, *gǎnjī* 感激 “agradecer”) y con intensificadores adverbiales, mientras que en español solo se emplean en forma nominal (p. ej. agradecimiento, gratitud) y con modificadores adjetivales.

Por lo que respecta al contexto en que se usan las expresiones de agradecimiento, podemos distinguir dos tipos de contexto, a saber: el contexto de gratitud y el contexto de cortesía. Es indudable que todas las expresiones sirven para manifestar el sentimiento de agradecimiento en el contexto de gratitud. Tanto en español como en chino, las expresiones en forma de gratitud, *gracias* y *xièxiè* 謝謝 “gracias” son dos fórmulas que se pueden emplear en cualquier tipo de situación, el hablante puede tener o no el sentimiento de gratitud y sin tomar en consideración el contexto. Es por ello por lo que su forma no marcada hace que sean las dos fórmulas más usadas en la comunicación interactiva. Asimismo, las fórmulas *agradecer/estar agradecido* en español y *gǎnxiè* 感謝, *gǎnjī* 感激 “agradecer” en chino son expresiones que transmiten el sentimiento auténtico de agradecimiento por recibir

alguna ayuda. No obstante, entre ellas, *gǎnjī* 感激 resalta más el sentimiento de gratitud. Por otro lado, las expresiones con idea de deuda en español se consideran un agradecimiento de manera indirecta, que están basadas en los contenidos de *corresponder*, *deber*, *pagar* o *reconocer*, mientras que las fórmulas en chino *bùhǎoyìsi* 不好意思 y *máfan nǐ le* 麻煩你了 no solo contienen la idea de deuda contraída, sino que se enfocan más en la molestia o el inconveniente causado por el beneficiario, por lo que podemos considerarlas como un agradecimiento en forma de disculpa. Además, el empleo de las expresiones en esta categoría amenaza la imagen positiva del propio hablante, normalmente se usan en ocasiones cuando el hablante supone que el favor que le hace el oyente sería algo costoso o podría causarle mucha molestia. Según el objeto de gratitud y otros factores socioculturales (distancia social y poder relativo entre los interlocutores) varían también las fórmulas que usa el emisor. Además, tales expresiones pueden ser directas o indirectas, con o sin intensificadores para aumentar la fuerza ilocutiva del acto.

Por otra parte, en el contexto de cortesía, la función de las expresiones de agradecimiento es más variada, en su empleo no existe ningún sentimiento de gratitud ni deuda simbólica, se limitan a satisfacer la norma social. En el caso del español, las fórmulas *gracias* y *agradecer* sirven para la mayoría de los encuentros sociales, por ejemplo: agradecimiento por ofrecimiento o invitación (*ex ante*), recibir bienes inmateriales (información de una petición previa, deseos, felicitaciones, cumplidos o permiso), servicio (pertenece o no al trabajo del benefactor) y saludos rituales. Respecto a las fórmulas en chino, *xièxie* 謝謝 “gracias” y *gǎnxiè* 感謝 “agradecer” no solo cuentan con las mismas funciones que las del español (excepto el caso de saludos rituales), sino que también sirven para poner atención a los clientes que visitan un establecimiento comercial. En general, se usan más *gracias* y *xièxie* 謝謝 que *agradecer* y *gǎnxiè* 感謝 por su naturaleza no marcada. Aparte de eso, según el



contexto, todas las fórmulas mencionadas pueden ir acompañadas de elementos intensificadores o movimientos de apoyo para conseguir diferente grado de gratitud. La función pragmática de estas expresiones crea un ambiente armonioso y solidario, al mismo tiempo que refuerza las relaciones interpersonales. En otras situaciones, el uso de *gracias*, *agradecer* en español y *xièxie* 謝謝, *gǎnxiè* 感謝 en chino sirve como forma indirecta para realizar actos que posiblemente puedan amenazar la imagen positiva de nuestro interlocutor, por ejemplo: en español, *gracias* también tiene la función de expresar rechazo de manera cortés; en chino *xièxie* 謝謝 y *gǎnxiè* 感謝 pueden expresar rechazo, quejas, advertencias y cambiar el turno o tema de un discurso. De ahí que tomemos estas fórmulas de agradecimiento como expresiones de cortesía, ya que salvaguardan la imagen pública tanto del hablante como del oyente. Cabe resaltar que tanto en español como en chino, en el contexto de cortesía no se utilizan las expresiones con la idea de deuda, sino que todas son formas de expresar gratitud, este fenómeno no solo se debe al registro no marcado de las fórmulas *gracias* y *xièxie* 謝謝, sino a la protección de la imagen social de ambos interlocutores.

## **2.6. Semejanzas entre el español y el chino en el acto de pedir disculpas y expresar agradecimiento**

En general, se considera que el acto de pedir disculpas y el de expresar agradecimiento son dos actos de habla dispares y que, normalmente, no se relacionan el uno con el otro. Sin embargo, conforme a los apartados que hemos desarrollado hasta ahora, hemos percibido que tales actos comparten varios aspectos comunes, los cuales los clasificamos como sigue: aspectos preliminares (2.6.1.), perspectivas

pragmáticas (2.6.2.), funciones pragmáticas (2.6.3.) y distribución discursiva (2.6.4.). A continuación, presentaremos con más detalle cada una de las categorías mencionadas.

### **2.6.1. Aspectos preliminares**

Tanto el acto de pedir disculpas como el de expresar agradecimiento existen en cualquier idioma y los adquirimos desde la infancia. Además, según Coulmas (1981: 70-71), ambos actos se realizan con mucha frecuencia en circunstancias de la vida cotidiana. Su importancia radica en la armonía del nivel interpersonal que establecen en vez de en intercambios de información. Cada sociedad y grupo sociocultural poseen sus normas y valores sobre qué elementos lingüísticos se utilizan al expresar disculpa y agradecimiento de manera verbal y estos mecanismos suelen tener un alto grado de ritualización en tales ocasiones. De este modo, los hablantes de cada sociedad conocen el uso apropiado para llevar a cabo los dos actos en una situación determinada; este se considera comportamiento cortés, cuyas normas culturales varían de una comunidad a otra, estando sujetas a la cortesía verbal.

### **2.6.2. Perspectivas pragmáticas**

Desde el punto de vista de las perspectivas pragmáticas, el acto de pedir disculpas y el de expresar gratitud tienen varios aspectos pragmáticos en común. Según la taxonomía de los verbos establecida por Searle (1976, 1979), los dos actos están incluidos en la categoría de actos ilocutivos expresivos, que expresan un estado

psicológico sobre un estado o un asunto específico de lo que siente u opina el hablante. Además, la realización de dichos actos hace referencia a una acción pasada o en curso, por lo tanto pertenecen al acto retrospectivo o post-suceso. Por otra parte, siguiendo la terminología de “tact maxim” de Leech (1983: 104-105), la petición de disculpa y la expresión de agradecimiento son actos de naturaleza sociable (*convivial*), cuya función ilocutiva se corresponde con el objetivo de restablecer el equilibrio en las relaciones sociales y mantener un ambiente cortés y armonioso entre los interlocutores; a la vez que se refuerza la cortesía positiva. Desde el punto de vista de la imagen pública, para Brown y Levinson (1987), la producción del acto de pedir disculpas y expresar agradecimiento amenaza la imagen del propio hablante para salvaguardar la del oyente<sup>69</sup>, en este sentido, ambos son actos que apoyan exclusivamente a la imagen social del oyente (H-supportive<sup>70</sup>) (Edmondson y House, 1981).

### 2.6.3. Funciones pragmáticas

Con respecto al acto de peticiones de disculpas y expresiones de agradecimiento, su función ilocutiva es compensar la ofensa ocasionada por el hablante (disculpa) y reconocer e intentar compensar el esfuerzo realizado por el oyente (agradecimiento). Sabemos que la forma más directa y explícita para transmitir la función pragmática de un acto de habla es el uso del *mecanismo indicador de la*

---

<sup>69</sup> Hay que tener en cuenta que, para el hablante, la imagen que puede ser dañada al llevar a cabo el acto de pedir disculpas y expresar agradecimiento es distinta. En este primer caso, su ejecución puede vulnerar la imagen positiva del hablante y salvar la negativa del oyente, ya que esta ha sufrido una humillación por alguna transgresión causada (Brown y Levinson, 1987: 187). Por otro lado, dar las gracias es un acto que amenaza la imagen negativa del hablante, porque reconoce la deuda que tiene hacia el oyente, cuya imagen pública es beneficiada por el comportamiento del emisor (ibíd.: 67).

<sup>70</sup> La sigla “H” representa la palabra *hearer* en inglés, que significa ‘oyente’ en español.

*fuera ilocutiva* (MIFI), por eso según el contexto en que se emplean las expresiones de dichos actos, podemos distinguir entre tres tipos de contextos: el contexto de disculpa (acto de pedir disculpas), el contexto de gratitud (acto de expresar agradecimiento), el contexto de cortesía (acto de disculpa y de agradecimiento). En cuanto a los dos primeros contextos, tanto las expresiones de disculpa (*perdón, perdona/e, disculpa/e, lo siento* en español y *duìbuqǐ 對不起, bàoqiàn 抱歉, bùhǎoyìsi 不好意思* en chino) como las de agradecimiento (*gracias, agradecer/estar agradecido* en español y *xièxie 謝謝, gǎnxiè 感謝/gǎnjī 感激, bùhǎoyìsi 不好意思, máfan nǐ le 麻煩你了* en chino) cuentan con la función típica a la que nos hemos referido previamente. Por medio de mecanismos lingüísticos, el hablante procura restaurar el equilibrio de la interacción y mantener una buena relación entre los interlocutores. Por otra parte, en el contexto de cortesía, el empleo de las expresiones no se debe a cierta violación ni a deuda alguna, sino a la satisfacción de la expectativa social, es decir, su uso es por mera cortesía. Exponemos la relación de estos tres tipos de contextos en la siguiente figura.

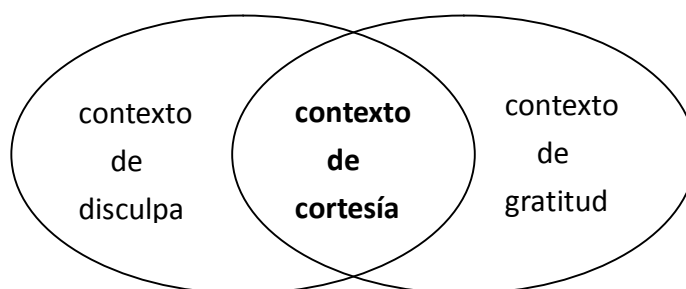


Figura 4. La relación del uso de contextos del acto de pedir disculpas y expresar agradecimiento

Según esta figura, en el contexto de disculpa y en el de gratitud, las expresiones de ambos actos conservan su función original, que es pedir disculpas y dar las gracias, respectivamente. No obstante, en la intersección de los dos contextos, donde se sitúa

el contexto de cortesía, las expresiones<sup>71</sup> desempeñan el papel de mecanismo preparatorio para actos como una petición, una queja y un rechazo, que pueden amenazar la imagen social del oyente. La función principal de estas expresiones consiste en reducir los efectos negativos inherentes y mitigar la fuerza ilocutiva de tales actos. De esta manera, consideramos estas expresiones como fórmulas de cortesía o estrategias atenuadoras. Con el empleo de las expresiones de disculpa y de gratitud, el hablante no solo puede realizar implícitamente actos de cortesía negativa<sup>72</sup>, sino que también proteger la imagen pública de ambos interlocutores para mantener las relaciones sociales. Cabe señalar que la selección entre las fórmulas de disculpa y las de agradecimiento en el contexto de cortesía, determina la situación en que tiene lugar el acto de habla. Debido a las propiedades de estas expresiones, el aspecto en que se enfocan es distinto, el uso de las fórmulas de disculpa salva la imagen negativa del oyente y daña la positiva del hablante; en el caso de las fórmulas de gratitud, por el contrario, su empleo beneficia la imagen positiva del receptor, pero amenaza la negativa del emisor. Pese a que en chino la expresión *bùhǎoyìsi* 不好意思 sirva para ambos actos, según el contexto y los caracteres secuenciales, podemos distinguir si la expresión que se utiliza es una disculpa o una expresión de agradecimiento en forma de disculpa. Desarrollaremos esta idea con más detalle en el apartado dedicado a los resultados del análisis.

<sup>71</sup> Aquí nos referimos a todas las expresiones de disculpa en español y en chino que hemos mencionado. Sin embargo, las de agradecimiento solo consideramos aquellas que presentan la forma de gratitud como *gracias, agradecer/estar agradecido* en español y *xièxiè* 謝謝, *gǎnxiè* 感謝/*gǎnjī* 感激 en chino entran en esta categoría, las de forma de disculpa (con idea de deuda) como *bùhǎoyìsi* 不好意思 y *máfan nǐ le* 麻煩你了 en chino no encajan.

<sup>72</sup> Como indica Leech (1983: 84), “la *cortesía negativa* consiste en minimizar la descortesía de las ilocuciones descorteses” (la traducción es de Escandell Vidal (2010: 151)). Según el principio de cortesía propuesto por el mismo autor, acciones como preguntar, pedir u ordenar son las que entran en conflicto con la cortesía, sus ilocuciones son inherentemente descorteses. En este caso, si el hablante quiere mantener o mejorar la relación con el interlocutor, es necesario recurrir a fórmulas de cortesía para mitigar y compensar la descortesía intrínseca de estas acciones.

#### 2.6.4. Distribución discursiva

Desde el punto de vista de la interacción conversacional, según Coulmas (1981: 71), la disculpa y el agradecimiento comparten ciertas condiciones secuenciales. En una lengua la forma y la función no son dos factores unilaterales, sino bilaterales; es decir, la forma lingüística de una lengua determinada cuenta normalmente con diversas funciones, y la función comunicativa de un idioma también está compuesta por una gran variedad de formas. En este sentido, a veces no podemos distinguir a qué acto de habla se refiere un enunciado, se deben tomar en consideración también sus caracteres secuenciales. En la presente investigación, la naturaleza secuencial del acto de pedir disculpas y del de expresar agradecimiento pertenece al acto reactivo. La realización de este tipo de acto queda determinada por un acto previamente ejecutado por el interlocutor o el propio hablante. Por otro lado, los dos actos ocupan la segunda posición dentro de una secuencia de interacción tripartita. Hay que tener en cuenta que a diferencia de la segunda y la tercera secuencia, en la interacción comunicativa, la primera no es necesario que sea verbal. Resumimos la relación de esta secuencia interactiva en la siguiente figura:

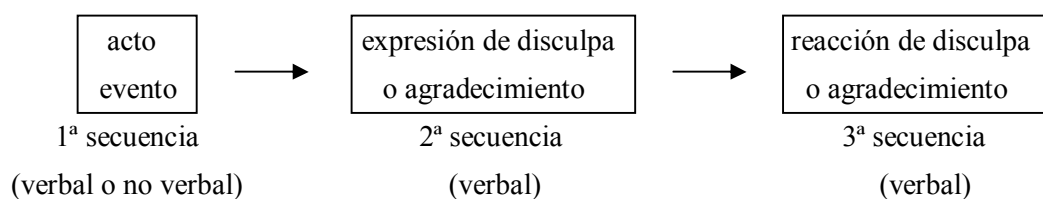


Figura 5. La relación de secuencia interactiva del acto de pedir disculpas y de expresar agradecimiento

En cuanto a la primera secuencia, siempre se trata de un acto o un evento que indica la causa por la que el hablante efectúa el acto de disculpa o agradecimiento; de

este modo, podemos considerarla una intervención de reconocimiento que percibe el propio emisor. Es por ello por lo que esta secuencia puede ser tanto verbal como no verbal. La segunda y la tercera secuencia atañen al acto de pedir disculpas o expresar gratitud y la reacción al mismo. En este caso, ambas secuencias han de ser verbales. Aun así, en ocasiones, la secuencia es el único factor que determina qué tipo de acto de habla se ha llevado a cabo. Coulmas (1981: 72) en su trabajo usa cuatro idiomas distintos (inglés, francés, alemán y griego) de los actos mencionados para ilustrar este fenómeno. Tomamos sus ejemplos en inglés como explicación:

- |                                   |                                  |
|-----------------------------------|----------------------------------|
| (a1) A: <i>Thank you so much.</i> | (b1) A: <i>Excuse me please.</i> |
| B: <i>That's all right.</i>       | B: <i>That's all right.</i>      |
| (a2) A: <i>Thanks a lot.</i>      | (b2) A: <i>I'm sorry.</i>        |
| B: <i>Not at all.</i>             | B: <i>Not at all.</i>            |

De igual forma, en español también existen fórmulas rutinarias para ambos actos:

- |                                    |                           |
|------------------------------------|---------------------------|
| (a3) A: <i>Muchísimas gracias.</i> | (b3) A: <i>Perdón.</i>    |
| B: <i>Nada, nada.</i>              | B: <i>Nada, nada.</i>     |
| (a4) A: <i>Muchas gracias.</i>     | (b4) A: <i>Lo siento.</i> |
| B: <i>No hay de qué.</i>           | B: <i>No hay de qué.</i>  |

Según estos ejemplos, tanto en inglés como en español, las contestaciones de B son iguales que en la parte (a) y (b), aunque las secuencias de inicio en (a) son expresiones de gratitud y (b) de disculpa. De esta manera, comprobamos que los dos actos poseen ciertas características comunes. Respecto a las fórmulas de las

reacciones en español que emplea B, como *nada, nada; no hay de qué*, son expresiones que se utilizan para negar la transgresión (la disculpa) o el esfuerzo realizado (el agradecimiento) en ambos actos, con las cuales se le resta importancia al interlocutor. Además, dichas expresiones cuentan con un carácter de doble función (*bifunctional*), cuya fórmula no solo sirve para el acto de disculpa, sino también el de agradecimiento. Sin embargo, no todas las fórmulas de la tercera secuencia tienen esta función, algunas de ellas se usan solamente para la gratitud, p. ej. *you're welcome, ha sido un placer*; otras para la disculpa, p. ej. *never mind, no ha sido culpa suya*. Por otra parte, a veces se unen los dos actos para construir una expresión de agradecimiento en forma de disculpa, p. ej. *estoy tan agradecida que no sé cómo podré pagarte*. Este tipo de expresión contiene un mayor grado de sentimiento de gratitud y se emplea, sobre todo, cuando al hablante se le ha hecho un gran favor.

Sin duda, las ocasiones que requieren un acto de disculpa o agradecimiento no coinciden, igual que las expresiones de su reacción también están determinadas para ciertos actos de habla. De ahí que tales actos no sean compatibles. En cambio, si nos centramos en la intersección del acto de pedir disculpas y el de dar las gracias, como los ejemplos que hemos visto más arriba, los dos sí que se vinculan en ciertas perspectivas.

## 2.7. Pragmática de la interlengua

El objetivo principal del presente trabajo radica en analizar la producción pragmática de los aprendices chinos de español de distintos niveles y descubrir los aspectos de su adquisición, según el periodo de tiempo, del acto de pedir disculpas y expresar agradecimiento. En esta sección, para entender estudios en este campo, es



necesario definir ciertos conceptos importantes relacionados con la pragmática de la interlengua (2.7.1.), después repasamos los estudios previos y posteriormente su diseño de investigación (2.7.2.).

### **2.7.1. Definición y concepto de la pragmática de la interlengua**

Como indican Kasper y Blum-Kulka (1993b: 3), la pragmática de la interlengua representa una intersección de dos dominios distintos de un híbrido de segunda generación y ambos son, a su vez, interdisciplinarios. Por un lado, la pragmática de la interlengua se inscribe como una rama en la investigación de la adquisición de segundas lenguas, siendo una de las diversas especializaciones de los estudios de la interlengua, junto con la fonología, la morfología, la sintaxis y la semántica de la interlengua. Por otro, es una subdisciplina dentro de la pragmática y hace referencia a “the study of people’s comprehension and production of linguistic action in context” (ibíd.). De ahí que se haya definido la pragmática de la interlengua como “the study of nonnative speakers’ use and acquisition of linguistic action patterns in a second language (L2)<sup>73</sup>” (ibíd.), o la exponemos brevemente, que es una investigación sobre ““how to do thing with words” (Austin) in a second language” (Kasper, 1998: 184). En los estudios de la pragmática de la interlengua, las acciones lingüísticas diferencian entre aspecto pragmlingüístico y sociopragmático. Según Leech (1983: 11), la pragmlingüística es “the particular resources which a given language provides

---

<sup>73</sup> Conforme a Díaz Pérez (2003: 35), “vincular la pragmática de la interlengua con estudiantes de lenguas extranjeras o hablantes no nativos exclusivamente tal vez sea una visión demasiado restringida”. Dado que se ha demostrado en diversos estudios (Blum-kulka, 1991; Blum-kulka y Sheffer, 1993), los inmigrantes totalmente competentes en dos lenguas en un país extranjero pueden crear un estilo intercultural de expresión que usarán sin diferenciar en cualquiera de ellas y que a la par comparten características con los estilos ligados a ambas. En este sentido, los hablantes en dicho ambiente desarrollan un sistema interlingüístico en su lengua nativa.

for conveying particular illocutions”; mientras la sociopragmática se refiere a “the sociological interface of pragmatics” (ibíd.: 10), es decir, las condiciones sociales que están sujetas a la realización e interpretación de los hablantes sobre la actuación pragmática. Estos términos son conceptos importantes para los estudios de la pragmática de la interlengua.

En comparación con otros campos del estudio de segundas lenguas, la pragmática de la interlengua aún es una disciplina joven (Kasper, 1989: 37). Los primeros estudios enfocados en la percepción y producción de actos de habla por hablantes no nativos aparecieron a finales de los setenta en Europa (Hackmann, 1977) y Estados Unidos (Borkin y Reinhart, 1978). En aquel momento, las subdisciplinas del estudio de la interlengua como la sintaxis, la morfología y la fonología ya estaban muy bien desarrolladas. Desde entonces, surgieron una gran cantidad de trabajos sobre la realización del acto de habla de la interlengua, cuyo objetivo de investigación es examinar el uso de distintos actos de habla por hablantes no nativos de varias lenguas maternas y lenguas metas; es decir, su investigación metodológica se corresponde al estudio de la interlengua, que es una comparación paralela de datos recogidos de la lengua materna, lengua meta e interlengua (Selinker, 1972). De esta manera, la pragmática de la interlengua, en lugar de tratar del estudio de la adquisición de segundas lenguas, se relaciona estrechamente con la pragmática intercultural (*cross-cultural pragmatics*) y es de este campo de donde se han extraído la mayoría de los temas, teorías y métodos con el fin de recopilar datos y su posterior análisis e investigación de la pragmática de la interlengua<sup>74</sup> (Kasper, 1998: 185; Kasper y Blum-kulka, 1993b: 4; Kasper y Schmidt, 1996: 150). Los temas más típicos que se abordan en este campo son: si existen diferencias entre los aprendices y nativos

---

<sup>74</sup> Además de la interlengua y la pragmática intercultural, la teoría y método de investigación para la pragmática de la interlengua también son derivados de estudios de actos de habla y sociolingüísticos (Boxer, 2002; Kasper y Rose, 1999: 81-82).

en el tipo y la distribución contextual de las estrategias y formas lingüísticas que se usan para transmitir el significado ilocutivo y la cortesía; cómo se comprenden y producen esas formas y funciones, y cómo adquieren los aprendices dichos conocimientos pragmáticos según avanzan el nivel de la lengua extranjera (Flores, 2011: 21). Aparte de los temas mencionados y los estudios existentes de la pragmática de la interlengua, Flores (2011: 21) propone cinco objetivos principales de la investigación de la pragmática de la interlengua conforme a Kasper y Rose (1999: 81):

1. Comparar las acciones pragmáticas de los aprendices en su lengua materna (L1) y lengua meta (L2),
2. Determinar cómo y dónde radican las diferencias entre L1 y L2,
3. Determinar la causa de los errores pragmáticos y cómo han sido influenciados por la L1,
4. Analizar la comprensión y producción de las acciones lingüísticas, poniendo en consideración las regulaciones discursivas de los aprendices, y
5. Determinar el proceso del desarrollo que caracteriza la adquisición de la competencia pragmática.

Aunque uno de los objetivos principales del estudio de la pragmática de la interlengua, dentro de la tradición de la investigación de la interlengua, es descubrir y explicar el desarrollo y el uso del conocimiento pragmático, la mayoría de los estudios en este campo se centra en el uso de las acciones lingüísticas de los aprendices, comparándolo con los hablantes nativos para contrastar las diferencias existentes desde la perspectiva pragmalingüística y sociopragmática, en vez de la adquisición de la competencia pragmática (Kasper y Rose, 1999: 81; Kasper y Schmidt, 1996:

149-50; Bardovi-Harlig, 1999). Es por ello por lo que hay escasos estudios dedicados especialmente al desarrollo pragmático en segundas lenguas y que cuentan con una información limitada en la adquisición pragmática sobre el proceso de la interlengua. Esto es un factor esencial para la enseñanza de segundas lenguas. En el siguiente epígrafe, revisaremos los estudios importantes focalizados en la pragmática de la interlengua con el fin de reforzar la conexión con estudios de la adquisición de segundas lenguas, así como proponer ideas para la investigación futura.

### **2.7.2. Estudios de la pragmática de la interlengua**

En cuanto al estudio de la pragmática de la interlengua, podemos distinguirlo en dos vertientes dependiendo del objetivo de investigación: el uso y adquisición de una segunda lengua. En este primer caso, la pragmática de la interlengua examina la comprensión y producción de acciones lingüísticas de los aprendices en la lengua meta; por otro lado, en este último, la pragmática de la interlengua investiga cómo desarrollan los aprendices la capacidad de entender y realizar acciones lingüísticas en la lengua meta, siendo este uno de los objetivos del presente trabajo.

Como hemos mencionado más arriba, la mayoría de los estudios de la pragmática de la interlengua no son sobre la adquisición de segundas lenguas, sino su uso, especialmente la pragmática intercultural (Blum-kulka, House y Kasper, 1989a). Puesto que la investigación metodológica de la pragmática intercultural y la de interlengua tienen mucho en común, sea un trabajo orientado a la adquisición o no, su método sirve para una investigación interlingüística en general. No obstante, el factor que hace que un trabajo nos permita observar o inferir el desarrollo de la pragmática en segundas lenguas (o cualquier tipo de desarrollo), no radica en qué método

utilizamos para obtener datos, sino en el diseño de todo el trabajo. Antes de repasar los estudios centrados en la adquisición de la pragmática, hacemos una breve presentación acerca del campo y los estudios más representativos del uso de segundas lenguas, ya que estos trabajos sirven para generar hipótesis sobre la adquisición del conocimiento pragmático.

Los estudios de la pragmática de la interlengua que se enfocan en el uso de segundas lenguas tratan dos tipos de dominio: la comprensión pragmática y la producción de acciones lingüísticas. Ambos hacen referencia tanto al aspecto pragmalingüístico como sociopragmático.

Con respecto a la comprensión pragmática, los estudios vinculados a la pragmalingüística cuentan con la comprensión sobre el contenido proposicional y la fuerza ilocutiva de enunciados no literales, por ejemplo: actos de habla indirectos (Carrell, 1979, 1981a, 1981b), enunciados indirectos y el factor lingüístico y cultural de los aprendices (Bouton, 1988), comprensión del enunciado no literal (Takahashi y Roitblat, 1992); entre ellos, el único trabajo que no tiene al inglés como lengua meta es el de Koike (1989), quien examina los aprendices estadounidenses de español de nivel básico hacia la comprensión del acto de petición, disculpa y mandado. Asimismo, la percepción de cortesía en la forma y las estrategias de las convenciones, también pertenece al análisis de la comprensión pragmática. Conforme al resultado de los estudios antecedentes, los aprendices son capaces de distinguir diferentes grados de cortesía de los mecanismos lingüísticos, pese a que su percepción no sea siempre igual que los nativos. La percepción del valor de cortesía es influida por factores como transferencia de lengua materna (Takahashi, 1996), características sociales (edad y sexo del interlocutor) (Rintell, 1981), estancia en la comunidad de lengua meta (Olshtain y Blum-kulka, 1985) y, la cantidad y calidad que llevan los aprendices con la lengua meta (si solo aprenden en el aula o han estado en una comunidad de

cualquier idioma) (Kitao, 1990). Por otro lado, los estudios relacionados con la sociopragmática investigan cómo perciben los aprendices la variación en el contexto social y actos lingüísticos, por ejemplo: la realización de distintos actos de habla y factores contextuales (el rechazo (Robinson, 1992), la petición de disculpas (Olshtain, 1983; House, 1988; Bergman y Kasper, 1993)) y la percepción de factores del interlocutor, como el poder relativo (Beebe y Takahashi, 1989) o la distancia social (Fukushima, 1990).

En cuanto a la producción de acciones lingüísticas, la mayoría de los estudios versan sobre cómo realizan los aprendices determinados actos de habla (Kasper y Blum-kulka, 1993a); entre ellos, la petición y la disculpa son los dos actos más investigados. Además, aunque la L1 de estos estudios existen en una gran diversidad de lenguas, casi todos los trabajos toman inglés como L2 (excepto una variación de inglés de distintos países), asimismo, hay escasos estudios que examinan el hebreo (Blum-kulka, 1982, 1991; Olshtain, 1983; Olshtain y Cohen, 1989; Olshtain y Weinbach, 1993), el alemán (Færch y Kasper, 1989), el noruego (Svanes, 1989), el español (Koike, 1989) y el japonés (Sawyer, 1992). Los aprendices adultos, sea cual sea su lengua materna (L1) o su lengua meta (L2), cuentan con el conocimiento (Blum-kulka, 1991) de emplear las mismas estrategias para efectuar acciones lingüísticas como los nativos (Blum-kulka, 1982; Kasper 1989; Rintell y Mitchell, 1989). No obstante, debido a factores como el limitado nivel de la lengua meta (Blum-kulka, 1982; Edmondson y House, 1991), percepción estereotipada de la L2, transferencia negativa de la lengua materna (L1), (Tanaka, 1988) o resistencia cultural de la L1, pueden desviarse de la producción y el uso de la lengua meta, incluso los aprendices de nivel elevado. Los estudios en este campo están relacionados con las distintas perspectivas de diferencias que residen entre hablantes nativos y aprendices. Tales aspectos son: la distribución de estrategias y formas al realizar el acto de habla

(de manera más directa que nativos: la petición (Tanaka, 1988; Koike, 1989; Fukusima, 1990), el rechazo (Robinson, 1992), hacer sugerencias (Bardovi-Harlig y Hartford, 1990); de manera menos directa que los nativos: la petición (Blum-kulka, 1982, 1991; Takahashi y DuFon, 1989), las quejas (Olshtain y Weinbach, 1993)), uso de la cortesía (aproximación a la cortesía positiva (García, 1989), aproximación a la cortesía negativa (Scollon y Scollon, 1983; Fiksdal, 1990; Takahashi y Beebe, 1993)), forma lingüística (Færch y Kasper, 1989; Eisenstein y Bodman, 1993)), fórmula rutinaria (Coulmas, 1981; House, 1996) y “the waffle phenomenon<sup>75</sup>” (la petición (Blum-kulka y Olshtain, 1986; House y Kasper, 1987; Færch y Kasper, 1989; Weizman, 1993), la disculpa (House, 1988; Bergman y Kasper, 1993), las quejas (Olshtain y Weinbach, 1993)).

Los trabajos que se focalizan en el uso de segundas lenguas (o lenguas extranjeras) tratan de hacer una comparación intercultural o interlingüística sobre el conocimiento pragmático de los hablantes no nativos diferente de los nativos. Aunque estos estudios abarcan un amplio tema acerca de la comprensión y producción de acciones lingüísticas (actos de habla), no podemos observar ningún desarrollo pragmático según los datos obtenidos y el análisis. En general, los estudios que recogen datos de aprendices sin distinguir su nivel o con solo un nivel, ofrecen mejor información sobre los aspectos pragmlingüísticos y sociopragmáticos de la pragmática de la interlengua, los errores pragmáticos y la transferencia pragmática, pero no muestran información del proceso de la adquisición de la pragmática. Por ello, nos ocuparemos de los estudios ligados al desarrollo de la competencia pragmática en los siguientes apartados.

---

<sup>75</sup> Este término fue inventado por Edmonson y House (1991), es un fenómeno específico de la pragmática de la interlengua, Díaz Pérez (2003: 37) lo ha traducido en español como “fenómeno de ‘enrollarse’”, que se refiere al uso de un mayor número de palabras por los hablantes no nativos que por los nativos de una lengua determinada para conseguir los mismos fines comunicativos.

## 2.8. Estudios del desarrollo pragmático en interlengua

En comparación con una gran cantidad de estudios de pragmática de la interlengua, centrados en el uso desde distintas perspectivas por los hablantes no nativos, se encuentran muy pocas investigaciones respecto al desarrollo (Kasper, 1992, 1998; Kasper y Schmidt, 1996). Con el fin de realizar un trabajo relacionado con el desarrollo pragmático en segundas lenguas o lenguas extranjeras, se ha de recurrir al método de investigación transversal o longitudinal, o la combinación de ambos. Según el diseño principal de la investigación, los estudios previos que vamos a revisar se clasifican en dos tipos: 1) estudios transversales (2.8.1.) y 2) estudios longitudinales (2.8.2.).

### 2.8.1. Estudios transversales

Los estudios basados en el diseño transversal (*cross-sectional*) examinan datos recogidos de dos (o más) grupos de aprendices de distintos niveles<sup>76</sup> en la lengua meta para determinar la comprensión o producción (uso) de mecanismos lingüísticos en el desarrollo de la competencia pragmática. Puesto que este tipo de estudios no permiten la investigación directa de patrones de desarrollo, mediante el método de extrapolar información observada desde las diversas secciones implicadas en el estudio, normalmente son secciones clasificadas según el nivel de lengua de los aprendices, y nos ofrecen datos relacionados con el estado lingüístico del desarrollo.

---

<sup>76</sup> Como indica Rose (2000: 31-32), hay varios trabajos transversales que presentan Bradovi-Harlig y Hartford (1993) pero, en realidad, no ofrecen información sobre el desarrollo pragmático de la interlengua. Aunque estos estudios recogen datos de aprendices de distintos niveles de lengua, los investigadores han ignorado la naturaleza cronológica a la hora de analizarlos. Para más información, véase también Ellis (1994: 169-71).



La mayoría de los estudios transversales muestran que, sin diferenciar el nivel de lengua, los aprendices pueden acceder a las mismas estrategias para la realización del acto de habla o las convenciones de mecanismos (fórmulas semánticas) que los hablantes nativos (Kasper y Schmidt, 1996: 150; Kasper, 1998: 190). De esta manera, podemos encontrar estudios que versan sobre diferentes actos de habla y en una gran variedad de lenguas. Por ejemplo, la realización del acto de pedir disculpas por aprendices daneses de inglés como lengua extranjera (Trosborg, 1987, 1995), aprendices japoneses de inglés como segunda lengua (Maeshiba, Yoshinaga y Rose, 1996) y hablantes cantoneses de inglés como lengua extranjera (Rose 1998, 2000); el acto de petición por aprendices japoneses de inglés como L2 o lengua extranjera (Takahashi y DuFon, 1989; Takahashi, 1996; Hill, 1997), aprendices con distintos L1 de noruego como L2 (Svanes, 1992), aprendices daneses de inglés (Trosborg, 1995), hablantes de inglés australiano que aprenden bahasa indonesia como lengua extranjera (Hassall, 1997), hablantes cantoneses de inglés como lengua extranjera (Rose 1998, 2000); el acto de rechazo por aprendices japoneses de inglés (Takahashi y Beebe, 1987; Robinson, 1992; Houck y Gass, 1996). Según estos estudios transversales que hemos referido, independientemente de la etapa del desarrollo de L2, el contexto etnolingüístico y el contexto de aprendizaje (segunda lengua vs. lengua extranjera), han comprobado que el resultado se corresponde a los estudios que tratan del uso de segunda lengua, es decir, los estudios que no distinguen el nivel de lengua de los aprendices, por lo tanto su enfoque es el uso, en lugar de la adquisición.

Pese a que los aprendices tengan acceso a las mismas estrategias o convenciones de mecanismos que los hablantes nativos, el nivel de lengua se refleja en la frecuencia de empleo y distribución contextual a la hora de efectuarlas. En este sentido, Takahashi y DuFon (1989) exponen que cuanto más elevado es el nivel, los aprendices japoneses de inglés en su estudio utilizan las estrategias en mayor medida

de manera más indirecta a las más directas y se parecen más a los nativos en las convenciones para la realización del acto de petición. Asimismo, Blum-kulka y Olshtain (1986) señalan que con el aumento de nivel, el uso de movimiento de apoyo en el acto de petición de los aprendices sigue la curva de desarrollo en forma de campana, empezando con un porcentaje de empleo reducido, luego con el exceso de uso y al final se aproxima a la distribución de la lengua meta. Trosborg (1995) examina el acto de peticiones, quejas y disculpas de tres grupos de aprendices daneses de inglés: alumnos de secundaria, bachillerato/escuela de comercio y universitarios; aunque no se hicieron evaluación del nivel, cada grupo de informantes representa el nivel básico, intermedio y avanzado, según el nivel educativo. El resultado del estudio indica que con el aumento del nivel, el empleo de las estrategias de peticiones se acerca al de los nativos. Los estudios que hemos mencionado aquí demuestran que cuanto más elevado es el nivel, el uso de las estrategias y los mecanismos lingüísticos se parecen a las normas de la lengua meta. Es por ello por lo que la rutina pragmática no solo está ligada al nivel de lengua, sino también al conocimiento lingüístico<sup>77</sup> para la realización de las estrategias. En otras palabras, esta rutina pragmática sigue el proceso de desarrollo, cuyo proceso depende del conocimiento lingüístico que poseen los aprendices en una determinada etapa y su capacidad de utilizar este conocimiento de manera apropiada y eficaz en la producción de la rutina pragmática.

Por otro lado, Scarcella (1979) utiliza tres situaciones de juego de rol para investigar las estrategias de cortesía de aprendices del nivel inicial y avanzado de inglés como lengua extranjera, comparándolos con los hablantes nativos de inglés. La propia autora ha dado cuenta de que sus informantes adquieren las formas de cortesía antes de las normas de uso apropiado. De este modo, los aprendices en esta situación

---

<sup>77</sup> El conocimiento lingüístico se refiere a la competencia lingüística explícita o implícita en la lengua meta que ha interiorizado un aprendiz.

anteponen estrategias pragmalingüísticas a las sociopragmáticas. Trosborg (1987) usa también juego de rol para comparar la realización del acto de pedir disculpas entre hablantes nativos de inglés, danés y tres niveles de aprendices daneses de inglés: intermedio, avanzado bajo y avanzado alto. En su trabajo, la autora ha descubierto que el uso de marcadores de modalidad (p. ej. modificadores, intensificadores) aumenta según el nivel entre los grupos de aprendices hasta que se asemeja al nivel de los nativos. Tanto Scarcella (1979) como Trosborg (1987) han notado en su investigación que la producción de los aprendices de las rutinas pragmáticas y otros mecanismos lingüísticos para la realización de actos de habla, aumentan conforme al desarrollo de nivel. Sin embargo, según sus estudios, todavía no está claro que si la mayor variedad de material lingüístico es solamente un reflejo de amplificación de vocabulario y estructuras sintácticas, o cuanto más avanzado es el nivel de los aprendices, desarrollan mejor el dominio pragmalingüístico sobre los mecanismos léxicos y sintácticos. En este sentido, Bardovi-Harlig (1999) indica que el desarrollo del conocimiento pragmático se corresponde con el conocimiento gramatical. Dado que si los aprendices no cuentan con una gran variedad de estructuras gramaticales y vocabulario como parte de mecanismos lingüísticos, su uso de formas lingüísticas para la realización de las rutinas pragmáticas será limitado. Respecto a la relación entre la competencia gramatical y la pragmática, requiere una investigación más profunda con el fin de examinar si la competencia gramatical es una condición fundamental para la adquisición de la competencia pragmática y cómo afecta esta primera a la percepción y la producción de actos ilocutivos.

Algunos trabajos tratan de patrones de desarrollo en la adquisición pragmática de segundas lenguas, se centran en la realización de las estrategias de distintos actos de habla (Maeshiba et al., 1996; Hill, 1997; Hassall, 1997; Rose, 2000; Flores, 2003). Estos estudios han señalado que la producción de las estrategias en segundas lenguas

por los aprendices del nivel avanzado se acerca más a las normas de la lengua meta que la producción de los principiantes. Aun así, la mayor diferencia entre los aprendices del nivel elevado y los hablantes nativos existe en el empleo de las microestrategias para los actos de habla y la distribución de estas a lo largo del desarrollo pragmático de los aprendices (Takahashi y Beebe, 1987; Takahashi, 1996). Hill (1997) expone que la realización de una petición indirecta convencional conlleva numerosas microestrategias que no convergen en las normas de hablantes nativos. De este modo, los aprendices utilizan excesivamente otras estrategias para aproximarse al uso de los nativos, cuyo movimiento se aleja de las normas de los nativos a medida que se incrementa el nivel. El desarrollo pragmático entre aprendices de distintos niveles muestra variaciones considerables entre grupos; Hassall (1997) observa que la curva de evolución se manifiesta en forma de “U” en lugar de ascender de manera constante, según su trabajo sobre las peticiones. Rose (2000) examinó el acto de peticiones, disculpas y la contestación del cumplido con la producción oral a partir de viñetas para los estudiantes de primaria; podemos considerar este método como la versión oral de cuestionarios para completar el discurso. Igual que el resultado de Hill (1997), Hassall (1997) y Flores (2003), los datos obtenidos ofrecen un desarrollo pragmático en el uso de las estrategias de las peticiones dependiendo del nivel de los aprendices. No obstante, casi no encontramos información vinculada a la variación situacional para cualquier acto de habla en este estudio y esto puede implicar que en el desarrollo pragmático de segundas lenguas en las primeras etapas, predominan aspectos pragmalingüísticos sobre sociopragmáticos en la producción de actos de habla. Según los estudios que hemos referido en esta parte, el nivel de lengua determina el empleo de las estrategias y la producción de los aprendices del nivel avanzado se acerca más a las normas de la lengua meta que los de intermedio y básico; pero aún no queda claro el orden del desarrollo de las rutinas pragmáticas.

En comparación con una gran cantidad de estudios que examinan el desarrollo de la producción del acto de habla en segundas lenguas, existen escasos trabajos sobre el desarrollo de la conciencia pragmática y la comprensión de actos de habla de los aprendices. Olshtain y Blum-kulka (1985) analizaron cómo desarrollan los hablantes no nativos de hebreo la percepción de las normas pragmáticas según su estancia en Israel. Como señala este trabajo, cuanto más tiempo residen los aprendices en la comunidad de la lengua meta, mayor tolerancia tienen hacia la dirección y cortesía positiva, al principio estos basaban sus juicios de adecuación en las representaciones de su lengua materna<sup>78</sup>.

Existen más estudios recientes respecto al desarrollo de la conciencia pragmática. Kerekes (1992) descubrió que mientras avanza el nivel de lengua de los aprendices, la percepción de calificadores como *I think* o *sort of* se asemeja más a los hablantes nativos de inglés. Además, este estudio ha sido uno de los pocos que indican la relación entre género y procedimientos pragmáticos. Según el trabajo de Kerekes (1992), solo un grupo de aprendices femeninos perciben calificadores de la misma manera que los nativos y los aprendices de nivel alto. De igual forma, Koike (1996) investiga el grado de comprensión auditiva de estudiantes angloparlantes de español y estudiantes bilingües español-inglés de Chicago para la contestación de sugerencia. El estudio muestra que las respuestas de los estudiantes del nivel avanzado se aproximan más a las de los hablantes nativos, no obstante, los estudiantes de segundo año de español lo hacen peor que los de primero. En cuanto a esta perspectiva, Koike supone que la percepción sobre el hablante varía dependiendo de si se entiende el intento lingüístico del mensaje por parte de este; es decir, la percepción está subordinada a la

---

<sup>78</sup> Conforme a Kasper y Rose (1999: 84), el enfoque del trabajo de Olshtain y Blum-kulka (1985) no es sobre el desarrollo, sino la permanencia en la comunidad de la lengua meta. Algunos estudios transversales del desarrollo pragmático lo excluyen para una revisión de trabajos antecedentes, pues los hablantes no nativos de este son aprendices de distintos niveles de la lengua meta, en vez de clasificarlos según la estancia en la comunidad de la lengua objeto.

comprensión del mensaje. Aparte de eso, el proceso de la comprensión es complejo, ya que el significado de los actos de habla cambia según el contexto en que se emite. Aun así, podemos considerar este estudio como una forma para determinar la frecuencia y el grado de malentendidos que podrían tener los hablantes no nativos de una lengua.

Por otro lado, Bardovi-Harlig y Dörnyei (1998) examinaron la conciencia pragmática y gramatical conforme a distinto contexto de inmersión en la adquisición de inglés. Para ello, los autores disponen de dos grupos de informantes: inglés como segunda lengua (ISL) e inglés como lengua extranjera (ILE). Ambos grupos están compuestos por estudiantes y algunos profesores de distintos niveles de lengua. Los resultados muestran efectos notables del contexto de aprendizaje (ISL/ILE). En cuanto al grupo ISL, los aprendices son más sensibles que los del grupo ILE en el grado de adecuación pragmática; dentro de este mismo grupo (ISL), los aprendices del nivel alto muestran mejor conciencia pragmática que los del nivel bajo. Por otra parte, el grupo ILE fue calificado más alto en los errores gramaticales que el ISL. Además de eso, los estudiantes del nivel bajo se evalúan peor tanto en los errores gramaticales como los pragmáticos comparando con los del nivel alto y estos últimos manifiestan mucho más crecimiento en la conciencia gramatical que la pragmática. Según lo que indica en este estudio, el nivel de lengua, el contexto de adquisición y el estatus entre el aprendiz y el profesor, son variables significativas que afectan al desarrollo de la conciencia pragmática; estos factores pueden servir para investigaciones futuras como la relación de la conciencia pragmlingüística y gramatical, su desarrollo y el impacto del contexto de adquisición en ambos aspectos referidos. Todavía no es evidente si los aprendices son conscientes de las diferencias contextuales y si tienen más control sobre aspectos pragmlingüísticos o sociopragmáticos en un determinado contexto.

Conforme a los estudios transversales que hemos presentado, existe una desventaja en que la mayoría de ellos recoge y compara datos entre los aprendices del nivel intermedio y avanzado, pero los principiantes son casi siempre excluidos. Puesto que los métodos más empleados para recopilar datos en estos trabajos son cuestionarios para completar el discurso o juegos de rol, los aprendices del nivel inicial no son capaces de comprender correctamente la actividad en ambos casos y los “principiantes” que incorporan en estos estudios, por lo menos ya tienen cierta competencia lingüística. En este sentido, es necesario desarrollar métodos diferentes para incluir a los aprendices del nivel inicial para, así, obtener más información sobre el desarrollo pragmático de la interlengua.

Resumimos la información de los estudios transversales, tanto la producción como la comprensión, que tratan del desarrollo pragmático en la siguiente tabla<sup>79</sup>:

<b>Estudio</b>	<b>Enfoque pragmático</b>	<b>L1/ L2</b>	<b>Informantes (Nº)</b>	<b>Obtención de datos</b>
Scarcella 1979	invitación, petición	árabe/ inglés (SL <sup>80</sup> )	principiantes (10), avanzados (10), HN inglés (6)	juego de rol
Olshain y Blum-Kulka 1985	adecuación de la petición y estrategias para pedir disculpas	varios/ hebreo (SL)	estancia en Israel: > 2 años (36), <2> 10 años (44), <10 años (44), HN hebreo (160), HN inglés (172)	calificación por escala
Blum-Kulka y Olshain 1986	petición	inglés/ hebreo (SL)	interm. bajo (80), interm. alto (80), avanzado (80) <sup>81</sup> ,	Cuestionario para completar el discurso

<sup>79</sup> Hay que tener en cuenta que los estudios señalados con asterisco (\*) delante del autor/los autores en la presente tabla son los que tienen el diseño transversal, pero no mencionan nada sobre el desarrollo pragmático en el análisis del resultado (Rose, 2000: 31-32).

<sup>80</sup> La sigla SL representa el término *Segunda Lengua*.

<sup>81</sup> El número de los aprendices que abarca en este trabajo es 240 (Blum-Kulka y Olshain, 1986: 169), sin embargo, después en el artículo señala como 245 (ibid.: 172).

			HN hebreo (172)	(CCD)
*Takahashi y Beebe 1987	rechazo	japonés/ inglés (SL/LE <sup>82</sup> )	alumnos no graduados (20), graduados (20), HN japonés (20), HN inglés (20)	CCD
Trosborg 1987	disculpa	danés/ inglés (LE)	intermedio (NR <sup>83</sup> ), avanzado bajo (NR), avanzado alto (NR), HN danés (NR), HN inglés (NR)	juego de rol
Takahashi y DuFon 1989	petición	japonés/ inglés (SL)	principiantes (3), intermedios (3), avanzados (3)	juego de rol, entrevista
*Omar 1991	saludos	inglés/ kiswahili (LE)	principiantes (16), intermedios (12), avanzados (4)	CCD
Svanes 1992	petición	varios/ noruego (SL)	principiantes (44), intermedios (21), avanzados (35)	CCD
Kerekes 1992	juicios sobre aseveración	varios/ inglés (SL)	bajo (28), intermedio (59), avanzado (19), HN inglés (34)	calificación por escala, CCD
*Robinson 1992	rechazo	japonés/ inglés (SL) (LE)	intermedios (6), avanzados (6)	CCD, protocolo verbal
Weizman 1993	petición	varios/ hebreo (SL)	estancia en el país de la lengua meta: <1 hasta>10 años (305), HN hebreo (173)	CCD
Limmaneeprasert 1993	disculpa, contestación de disculpa	inglés/ thai (LE/SL)	principiantes (16), avanzados (18), HN thai (18)	cuestionario para construir el diálogo,

<sup>82</sup> La sigla LE representa el término *Lengua Extranjera*.

<sup>83</sup> La sigla NR significa que no hay referencia.



				calificación metapragmática
Trosborg 1995	disculpa, petición, queja	danés/ inglés (LE)	principiantes del nivel alto (NR), intermedio (NR), avanzado (NR), HN danés (NR), HN inglés (NR)	juego de rol
Houck y Gass 1996	rechazo	japonés/ inglés (SL)	nivel bajo (2), nivel alto (2)	juego de rol (vídeo)
Koike 1996	comprensión de la fuerza ilocutiva	inglés/ español (LE)	universitario 1º año (46), 2º año (34), avanzado (34)	calificación por escala sobre respuesta inmediata a vídeo
Maeshiba et al. 1996	disculpa	japonés/ inglés (SL)	intermedio (30), avanzado (30), HN japonés (30), HN inglés (30)	CCD, calificación por escala
Takahashi 1996	transferibilidad de estrategias para petición	japonés/ inglés (LE)	nivel bajo (65), nivel alto (77)	calificación por escala
Hill 1997	petición	japonés/ inglés (LE)	nivel bajo (20), intermedio (20), avanzado (20), HN inglés (20), HN japonés (20)	CCD
Hassall 1997	petición	inglés/ bahasa indonesia (LE)	nivel bajo (3), intermedio (15), alto (2), HN bahasa indonesia (18)	juego de rol, calificación por escala
Bardovi-Harlig y Dörnyei 1998	conciencia pragmática vs. conciencia gramatical sobre el acto de petición, disculpa,	origen diverso (15 lenguas)/ inglés (SL) (173), húngaros/ inglés (LE) (370),	intermedio bajo (370), intermedio (285) avanzado (25)	tareas de emisión de juicios (vídeo)

	sugerencia y rechazo	italianos/ inglés (LE) (112), profesores húngaros de ILE (25), HN inglés y prof. de ISL (28)		
Rose 1998, 2000	petición, disculpa, contestación del cumplido	cantonés/ inglés (LE)	alumnos de primaria: 2° años (20), 4° (14), 6° (19), HN cantonés (15 por curso)	producción oral a partir de viñetas
Kecskés 1999	rutinas pragmáticas	varios/ inglés (SL)	estancia en el país de la lengua meta: 1<x<3 (88)	test para la interpretación de diálogo, CCD, test para resolver problemas
Schauer 2001	expresión de agradecimiento, respuestas de agradecimiento	alemán/ inglés (LE)	permanencia en el ambiente de inglés: sobre 9 meses (15), nunca/menos de 3 meses (14), HN inglés (16), HN alemán (17)	CCD
Niezgoda y Röver 2001	conciencia gramatical vs. conciencia pragmática	origen diverso (7 lenguas)/ inglés (SL) (48), checos/ inglés (LE) (124)	del nivel bajo al nivel alto, pero no hay ninguna referencia sobre las cifras	tareas de emisión de juicios
Takahashi 2001	mejora de estrategias para la petición en el input	japonés/ inglés (SL)	avanzados (107)	CCD antes y después de la sesión experimental, retrospección escrita

Sabaté i Dalmau y Curell i Gotor 2007	disculpa	catalán/ inglés (LE)	nivel alto (26), avanzado (25), intermedio (27), HN inglés (26)	CCD
Flores 2011	petición, disculpa	español (México)/ inglés (LE)	nivel básico (12), intermedio (12), avanzado (12) HN inglés (12), HN español (México) (36),	producción oral a partir de viñetas

Tabla 11. Estudios transversales sobre el desarrollo pragmático de la interlengua

### 2.8.2. Estudios longitudinales

Pese a que existan una gran cantidad de trabajos transversales, los estudios longitudinales que tratan del desarrollo pragmático de la interlengua son relativamente menos. El objetivo principal de los estudios longitudinales es seguir el desarrollo del aprendizaje en un período de tiempo. Esto nos deja hacer observación directa de patrones de desarrollo en individuos sobre la adquisición de la competencia pragmática. A diferencia de los estudios transversales, los datos obtenidos que se analizan en estas investigaciones son del mismo grupo de informantes en ocasiones sucesivas, por separado y el tiempo de observación puede variar de cuatro meses a cuatro años.

Conforme a Kasper y Rose (1999: 90-91), en comparación con los estudios transversales, los longitudinales han ampliado mucho su investigación en varios aspectos. Primero, desde la perspectiva del tema, este tipo de estudios no solo examinan actos de habla (Schmidt, 1983; Ellis, 1992, 1997; Bardovi- Harlig y Hartford, 1993; Kondo, 1997; Ohta, 1997; Barron, 2000, 2003; Achiba, 2003; Cohen

y Shively, 2007; Warga y Schölmberger, 2007), sino también rutinas pragmáticas (Kanagy y Igarashi, 1997; Kanagy, 1999), marcadores de discurso (Sawyer, 1992), habilidad conversacional (Schmidt y Frota, 1986), comprensión de implicatura (Bouton, 1992, 1994), competencia comunicativa y pragmática (Siegal, 1994, 1996; Cohen, 1997) y adquisición de cortesía (DuFon, 1999, 2000, 2003). Segundo, desde la perspectiva de informantes, en general la población no se limita solamente a adultos del nivel intermedio o avanzado, sino a aprendices en su fase inicial del desarrollo pragmático y niños (Schmidt, 1983; Ellis, 1992, 1997; Sawyer, 1992, Kanagy y Igarashi, 1997; Cohen, 1997). Aparte de eso, estos estudios recogen datos en el contexto de clase de una segunda lengua (Ellis, 1992; Kanagy y Igarashi, 1997), lo cual ha facilitado analizar el efecto de la instrucción en el aprendizaje pragmático (Billmyer, 1990; Wildner-Bassett, 1994), siendo este el enfoque principal de estos trabajos. Por otro lado, el método para obtener datos también es diferente de los estudios transversales. Además de los que se usan en dichos trabajos, las investigaciones longitudinales están basadas, sobre todo, en datos etnográficos (p. ej. la grabación de una conversación auténtica, diario (instrumento introspectivo)). Normalmente, se emplean más de un método en la mayoría de los estudios. Resumimos las diferencias entre estudios transversales y longitudinales en la siguiente tabla:

	<b>Estudios transversales</b>	<b>Estudios longitudinales</b>
Enfoque pragmático	actos de habla	actos de habla, rutinas pragmáticas, marcadores de discurso, comprensión de implicatura, fluidez pragmática, habilidad conversacional, competencia comunicativa y pragmática, adquisición de cortesía
Informantes (nivel)	intermedio, avanzado (normalmente adultos)	inicial, intermedio, avanzado (incluso también niños)
Obtención de datos	cuestionario para completar el discurso (CCD), selección múltiple, juego de rol	observación etnográfica, diario (instrumento introspectivo)

Tabla 12. La comparación entre estudios transversales y longitudinales

Algunos estudios longitudinales toman la producción de determinados actos de habla para el análisis del desarrollo pragmático en segundas lenguas. Entre ellos, uno de los estudios más tempranos es el de Schmidt (1983), quien examina la adquisición del inglés de un adulto japonés (Wes) en Hawai durante tres años. El desarrollo de Wes en la petición siguió la ruta de las peticiones directas, con el empleo de una serie limitada de fórmulas de petición no analizadas, frecuente uso de marcadores de la petición, la transferencia sociopragmática y pragmalingüística de las normas japonesas, hacia la práctica de la petición indirecta convencional y con una estructura más elaborada al final de la observación. Más tarde, en un estudio de Schmidt y Frola (1986) sobre la adquisición del portugués de Brasil del mismo Schmidt, se sugiere que existe una temprana interacción entre el desarrollo pragmático y morfosintáctico conforme a los datos de Wes y Schmidt en ambos trabajos. Para Flores (2011: 35), según el resultado de estos estudios longitudinales, el desarrollo pragmático no

siempre está vinculado al conocimiento gramatical, es posible que desarrollen las habilidades pragmáticas con un conocimiento gramatical limitado. Puesto que la selección de patrones sintácticos y léxicos para transmitir el significado pragmático se relaciona directamente con las características de una situación específica, los mecanismos lingüísticos de la realización del acto de habla también requiere diferente grado de la competencia gramatical. No obstante, aún no está clara la relación entre la competencia pragmática y gramatical en el desarrollo pragmático de la interlengua.

Del mismo modo, en cuanto al patrón del desarrollo de la competencia pragmática, basado en un estudio de dos años sobre el acto de peticiones de dos principiantes de ILE (10 y 11 años) en el contexto de clase, Ellis (1992, 1997) propone que la habilidad de producir las peticiones de los aprendices evoluciona en diferentes etapas. Con el tiempo, ambos informantes minimizaron el uso de peticiones directas (forma imperativa) y fueron aumentando las peticiones convencionalmente indirectas; este patrón también se encuentra en el desarrollo pragmático de la L1 y en los estudios transversales de la pragmática de la interlengua (Hassal, 1997; Hill, 1997). A pesar de eso, estas etapas del desarrollo pragmático muestran una relación concurrente entre el desarrollo gramatical y la importancia de las fórmulas del habla en la interlengua de principiantes, ya que los enunciados en fórmulas funcionan como una fase imprescindible en el proceso adquisitivo de la pragmática en una segunda lengua. Otro resultado parecido es el trabajo de Kanagy e Igarashi (1997), en su análisis sobre la adquisición de rutinas pragmáticas han notado que mientras el uso de las rutinas de sus participantes disminuye con el tiempo, aumenta la producción espontánea y original de la lengua meta (L2). Por su parte, Sawyer (1992) examinó la adquisición de la partícula afectiva *ne* por aprendices adultos de japonés como segunda lengua (JSL), aunque el uso de *ne* se desarrolla más lento en comparación con las partículas gramaticales, todavía existe un progreso general del empleo de

enunciados en fórmulas con alta frecuencia en contextos lingüísticos específicos a un uso limitado y más productivo. Como afirman Wurga y Schölmberger (2007), según el paso del tiempo, normalmente el desarrollo pragmático sigue una forma no lineal en lugar de ir directamente hacia las normas de la lengua meta. Es obvio que la competencia de los aprendices se parece cada vez más a los nativos, pero el desarrollo pragmático de segundas lenguas aún no es lineal y estable por la transferencia pragmática de la lengua origen.

El papel de *input* en contextos institucionales también es el factor que influye en el desarrollo pragmático. Bardovi-Harlig y Hartford (1993) en su estudio sobre el acto de dar sugerencias y expresar rechazo por aprendices avanzados de inglés como segunda lengua (ISL), han conseguido el resultado de que los alumnos interactuaban sin ningún problema con consejeros que les aportaban *feedback*, pero no utilizaban apropiadamente las estrategias y formas para mitigar ambos actos de habla como los hablantes nativos. El control diferencial que los alumnos lograron en este estudio sobre la habilidad sociopragmática y pragmalingüística parecía reflejar sus oportunidades de *feedback* e *input*. Más tarde, los dos mismos autores indican en su trabajo (1996) que el empleo inapropiado de formas convencionales en el contexto institucional se debe a la falta de *input*. Asimismo, Ellis (1992, 1997) señala que el uso de las estrategias para la petición de los aprendices al final de la observación aún es más limitado que los hablantes nativos; Sawyer (1992) y Ohta (1994) analizan la partícula afectiva *ne* en japonés y muestran una aparición tarde según su estudio. Todos estos casos mencionados, posiblemente, tienen que ver con la falta de *input* en clase y puede causar el estancamiento de los hablantes. De esta manera, el desarrollo pragmático se ve afectado por el *input* y el *feedback* que ofrece un contexto social. Además, el conocimiento pragmático está sujeto a las características sociales y culturales de un contexto, el relevante *input* que dispone un contexto social provee

excelentes oportunidades para el desarrollo pragmático de los aprendices.

La influencia mutua entre las actitudes y el nivel de lengua también es otro aspecto que se examina en la adquisición de lengua. Cohen (1997) toma su propio ejemplo como alumno de japonés como lengua extranjera (JLE), exponiendo su resistencia a ciertas prácticas sociolingüísticas, por ejemplo, los honoríficos al dirigirse a una persona de mayor estatus. De igual forma, esta dimensión subjetiva se encuentra en el trabajo de Siegal (1994, 1996), durante la observación de cuatro mujeres occidentales que estudian japonés como segunda lengua (JSL), quienes se resisten a algunos usos sociolingüísticos que parecen socialmente inaceptables para su autoimagen. El estudio de Siegal ha ofrecido un factor importante sobre la subjetividad de los aprendices en el desarrollo pragmático, sin embargo, aún requieren más trabajos para examinar esta dimensión subjetiva en la adquisición pragmática de segundas lenguas.

Entre los estudios que tratan el desarrollo de la competencia pragmática de los hablantes no nativos (Schmidt, 1983; Bouton, 1992; Siegal, 1994), han señalado que dicho desarrollo es una cuestión bastante compleja y varía mucho dependiendo de factores como la personalidad, motivación, ambiente social del aprendizaje de cada individuo. Aun así, los investigadores intentan proponer distintas hipótesis para explicar las dificultades que tienen los aprendices de segundas lenguas al adquirir la competencia pragmática. Por ejemplo, Hymes (1972) indica que la relación entre una forma gramatical y la realización de un acto de habla no es uno a uno, ya que una frase gramaticalmente idéntica puede funcionar como diferentes actos de habla y viceversa, se puede llevar a cabo el mismo acto de habla en varias maneras. Por otro lado, Blum-Kulka (1982) considera que esa dificultad se debe a la influencia interlingüística en la producción de la lengua meta y supone que los aprendices transferirán el conocimiento pragmático de su lengua materna e intentarán buscar



reglas pragmáticas equivalentes en la lengua objeto, de este modo, suele ser la causa de errores pragmáticos. Aparte de eso, en el análisis sobre la percepción y actitud de los hablantes no nativos hacia las normas y comportamientos pragmlingüísticos, Hinkel (1996) ha conseguido el resultado de que aunque los aprendices saben claramente las reglas adecuadas de la cortesía de segundas lenguas, no siempre quieren seguirlas.

Hasta ahora, muchos estudios longitudinales sobre el desarrollo pragmático se enfocan en actos de habla como la petición (Schmidt, 1983; Ellis 1992,1997; Code y Anderson, 2001; Achiba, 2003; Barron, 2003; Cohen y Shively, 2007) o la disculpa (Kondo, 1997; Warga y Schölmberger, 2007; Cohen y Shively 2007), aún no existe uno vinculado a las expresiones de agradecimiento. Además de eso, la mayoría de los trabajos con la perspectiva longitudinal toman el inglés o el japonés como lengua segunda/extranjera, apenas examinan el español para el análisis de la interlengua, de ahí que sea un hueco que necesita rellenar.

Resumimos la información de los estudios longitudinales, tanto la producción como la comprensión, que tratan del desarrollo pragmático en la siguiente tabla:

<b>Estudio</b>	<b>Enfoque pragmático</b>	<b>L1/ L2</b>	<b>Informantes (Nº)</b>	<b>Obtención de datos</b>	<b>Tiempo de observación</b>
Schmidt 1983	petición	japonés/ inglés (SL)	principiante (1)	discurso auténtico	3 años
Schmidt y Frota 1986	habilidad conversacional	inglés/ portugués de Brasil	principiante (1)	diario, conversaciones	5 meses
Bouton 1992, 1994	comprensión de implicatura	varios/ inglés (SL)	avanzados (30)	selección múltiple	4,5 años
Ellis 1992, 1997	petición	portugués, panyabí/ inglés (SL)	principiantes (2), niños de 10 y 11 años	discurso auténtico en contexto de clase	1 año y 3 meses, 2 años

Sawyer 1992	partícula afectiva <i>ne</i>	varios/ japonés (SL)	principiante (11)	entrevista sociolingüística	1 año
Bardovi- Harlig y Hartford 1993, 1996	sugerencia, rechazo	varios/ inglés (SL)	avanzados (10), HN inglés (6)	discurso auténtico	14 semanas
Siegal 1994, 1996	competencia comunicativa	inglés de Nueva Zelanda (3), húngaro (1)/ japonés (SL)	mujeres del nivel intermedio - avanzado	mixta (diario, entrevista, observación de campo, discurso auténtico)	18 meses
Kanagy y Igarashi 1997	rutinas pragmáticas	inglés de Estados Unidos/ japonés (LE)	principiantes (19)	discurso auténtico en contexto de clase	10 meses
Cohen 1997	competencia pragmática	inglés de Estados Unidos/ japonés (LE)	principiante (1)	diario	4 meses
Kondo, 1997	disculpa	japonés/ inglés (LE)	adolescentes (No refiere el nivel) (45), HN japonés (48), HN inglés de EE.UU. (40)	Cuestionario para completar el discurso (CCD), cuestionario de evaluación, cuestionario antes de estudiar en el extranjero	1 año (intercambio)
Code y Anderson 2001	petición	japonés/ inglés (LE)	básico (35)	Cuestionario para completar el discurso (CCD)	10 meses
Matsumura 2001	ofrecimiento de consejos	japonés/ inglés (LE)	avanzados (97), alumnos que nunca han estudiado fuera (102)	Cuestionario de selección múltiple	8 meses
Achiba 2003	petición	japonés/ inglés (SL)	principiante (1)	discurso auténtico, diario	17 meses

Barron 2003	petición, ofrecimiento y rechazo al ofrecimiento	inglés de Irlanda/ alemán (LE)	avanzados (33), HN inglés de Irlanda (27+26), HN alemán de Alemania (34)	(libre) cuestionario para completar el discurso ((L)CCD), entrevista retrospectiva, cuestionario antes y después de estudiar en el extranjero	10 meses
Warga y Schölmberger, 2007	disculpa	alemán de Austria/ francés	intermedio – avanzado (7)	Cuestionario para completar el discurso (CCD), cuestionario antes y después de estudiar en el extranjero	10 meses
Cohen y Shively 2007	petición, disculpa	inglés de Estados Unidos (82), bosnio (1), ruso (1), Hmong (1), francés (1)/ español (67), francés (19)	intermedio – avanzado (86)	Cuestionario para completar el discurso (CCD)	4-5 meses

Tabla 13. Estudios longitudinales sobre el desarrollo pragmático de la interlengua

## 2.9. Transferencia pragmática

Debido a las semejanzas y diferencias que existen entre idiomas, el uso de estrategias o fórmulas de un acto de habla en la lengua nativa se pueden transferir durante la comunicación entre los aprendices y hablantes de la lengua meta. Este

fenómeno también es un aspecto que vamos a analizar en la presente investigación, siendo un concepto fundamental para entender el análisis de los datos recogidos de este trabajo. La transferencia pragmática forma uno de los campos en el estudio de la pragmática de la interlengua. Conforme a Kasper (1992: 207), la transferencia pragmática se refiere a “the influence exerted by learners’ pragmatic knowledge of languages and cultures other than L2 on their comprehension, production and learning of L2 pragmatic information.” El efecto de la lengua y cultura nativas en la competencia pragmática y actuación interlingüística de un hablante no nativo se ha realizado en varios estudios comparando datos obtenidos de la lengua materna (L1) y lengua objeto (L2)<sup>84</sup>. En la comunicación intercultural o interlingüística, en la producción lingüística de hablantes no nativos suele aparecer cierta transferencia de las normas y convenciones socioculturales nativas. No obstante, aún no están claras las condiciones de esta influencia pragmática. Al igual que la adquisición y el uso de segundas lenguas, en general la transferencia en pragmática de la interlengua no se puede explicar con solo el análisis contrastivo entre la pragmática de la L1 y L2. De esta manera, aquí nos centramos en la investigación sobre la relación entre la transferencia pragmática y el desarrollo.

Según Kasper (1992: 208), la distinción de Leech (1983) entre pragmalingüística y sociopragmática que aplica Thomas (1983) para identificar dos tipos principales de “error pragmático” (*pragmatic failure*) también sirve para establecer dos clases fundamentales de transferencia pragmática. En este sentido, la transferencia, a su vez, puede ser de aspecto pragmalingüístico o sociopragmático. Como señala Thomas (1983: 101), la transferencia pragmalingüística es:

---

<sup>84</sup> Para la revisión de estudios relacionados, véase Maeshiba et al. (1996) y Takahashi (1996).

the inappropriate transfer of speech act strategies from one language to another, or the transferring from the mother tongue to the target language of utterances which are semantically/syntactically equivalent, but which, because of different ‘interpretive bias’, tend to convey a different pragmatic force in the target language.

La restricción de la transferencia pragmática a lo “inapropiado (transferencia negativa)” se debe sin duda al contexto en el que Thomas utilizó el concepto como un factor causal para explicar el fallo pragmlingüístico. Para Kasper (1992: 209), esa restricción debe ser abandonada si la transferencia pragmática procura explicar producciones en la interlengua tanto congruente como no congruente con la L2. Además, indica la misma autora que es necesario expandirse la transferencia pragmlingüística para poder incluir la transferencia de la asignación de cortesía así como de la fuerza ilocutiva. De este modo, “‘pragmlinguistic transfer’ shall designate the process whereby the illocutionary force or politeness value assigned to particular linguistic material in L1 influences learners’ perception and production of form-function mappings in L2” (Kasper, 1992: 209).

En relación con la transferencia sociopragmática, cuyo fenómeno sucede cuando la percepción social bajo la interpretación y realización de acciones lingüísticas en L2 de un hablante se influye por contextos de L1, que son subjetivamente equivalentes a su evaluación. Olshtain y Cohen (1989: 61) explican la transferencia sociopragmática de la siguiente manera:

speakers may transfer their perceptions about how to perform in given situations from native language behaviour to a second language situation. Such transfer could effect whether they would use a given speech act, and if so, how frequently, and how much prestige they afford other participants in the encounter.

En opinión de Kasper (1992: 210), la distinción entre transferencia pragmalingüística y sociopragmática no solo es útil desde el punto de vista analítico, sino también consecuente desde el aspecto pedagógico, ambas dimensiones están obviamente interrelacionadas. Así, en la teoría de la cortesía de Brown y Levinson (1987), por ejemplo, las decisiones sobre el grado de cortesía en la producción de actos que amenazan la imagen (positiva o negativa) son de tipo sociopragmático, ya que están basadas en la evaluación de factores contextuales. Por otra parte, la selección de estrategias de cortesía específicas y los medios lingüísticos para su realización, corresponden a la dimensión pragmalingüística. Tomamos el acto de pedir disculpas como ejemplo, la decisión de efectuar o no dicho acto y de ofrecer una explicación a la ofensa, pertenece al campo sociopragmático. Sin embargo, si la explicación se considera como una fórmula semántica en el acto de petición de disculpas, implica una elección de tipo pragmalingüístico.

Dependiendo de la relación con la lengua meta, el resultado de la transferencia pragmática se diferencia en dos tipos: la transferencia positiva y la transferencia negativa. En cuanto a este primero, si la producción lingüística de aspecto pragmático de aprendices de lengua extranjera coincide con el aspecto (estructura, función y distribución) empleado por hablantes nativos de la lengua objeto (L2) en el mismo contexto y cuyo aspecto es igual en la lengua materna (L1) de los aprendices, es decir, el comportamiento pragmático y otro conocimiento muestran una correspondencia en la L1, el sistema de la interlengua y la L2, en este caso, el patrón convergente se refiere a la transferencia positiva. Puesto que la transferencia pragmática siempre asegura un éxito en la comunicación, ha captado menos atención en estudios. Además, según Blum-Kulka (1991), Kasper (1992) y Takahashi (1996), normalmente es difícil distinguir la transferencia positiva del conocimiento pragmático universal y la generalización del conocimiento pragmático previo que pertenece al sistema de la

interlengua.

La transferencia negativa, por otro lado, hace referencia a “the influence of L1 pragmatic competence on IL pragmatic knowledge that differs from the L2 target” (Kasper y Blum-Kulka, 1993b: 10), esto es, aspectos pragmáticos (estructura, función y distribución) en el sistema de la interlengua son iguales en la L1, pero diferentes en la L2. La mayoría de los estudios acerca de la transferencia pragmática se focalizan en la transferencia negativa, ya que esta supone un riesgo potencial para que se lleve a cabo la comunicación con éxito. La transferencia negativa ha sido documentada tanto en la perspectiva pragmalingüística como en la sociopragmática. Aunque se suponía que el resultado divergente de la transferencia pragmalingüística se refleja principalmente en el nivel de la fuerza ilocutiva, se encuentran pocos trabajos vinculados a la forma lingüística y la fuerza ilocutiva de ciertos actos de habla, por ejemplo, la petición (Blum-Kulka, 1982; Færch y Kasper, 1989), la petición de disculpas (House, 1988; Olshtain y Cohen, 1989) y las expresiones de agradecimiento (Bodman y Eisenstein, 1988; Ikoma, 1993). La mayor parte de los estudios sobre la transferencia pragmalingüística tratan las opciones estratégicas y formas lingüísticas que modifican el valor de la cortesía en lugar de la fuerza ilocutiva del enunciado, como el acto de pedir disculpas (Trosborg, 1987, 1995; House, 1988; Olshtain y Cohen, 1989; Bergman y Kasper, 1993; Maeshiba et al., 1996), la petición (Blum-Kulka, 1982; Færch y Kasper, 1989), el rechazo (Beebe et al., 1990) y expresar desacuerdo (Beebe y Takahashi, 1989).

Aparte de la transferencia negativa del conocimiento pragmalingüístico, la sociopragmática de la L1 también puede transferir en la comunicación de la L2. Por ejemplo, la percepción de los aprendices sobre factores contextuales: la relación de estatus entre los interlocutores (Beebe et al., 1990; Takahashi y Beebe, 1993), si es apropiado realizar la acción lingüística: el acto de rechazo (Robinson, 1982) y el estilo

comunicativo de la cortesía al llevar a cabo los actos de habla: la petición de disculpas (Cohen y Olshtain, 1981; Olshtain, 1983; House, 1988; García, 1989; Olshtain y Cohen, 1989), las expresiones de agradecimiento (Eisenstein y Bodman, 1993) y la petición (Blum-Kulka, 1982). La distinción entre la transferencia positiva y negativa ha sido criticado por Færch y Kasper (1989). Para los dos autores, desde el nivel de proceso de la adquisición de una lengua extranjera, la transferencia solo existe en un aspecto en vez de en dos tipos diferentes de fenómeno. Lo que se denominan la positiva o negativa simplemente es la consecuencia de la interferencia interlingüística.

Pese a que cuenten con suficientes trabajos sobre el fenómeno de la transferencia pragmática, los factores que influyen en esa transferencia aún necesitan examinarse con más detalle. Según los estudios anteriores, las condiciones pueden ser las siguientes: percepción de los aprendices sobre la distancia entre su lengua materna y la lengua meta (Takahashi, 1996), contexto de aprendizaje (Takahashi y Beebe, 1987; Kitao 1990; Bardovi-Harlig y Dörnyei, 1998; Niezgodá y Röver, 2001), efecto instruccional (Kasper, 1982; Bardovi-Harlig, 2001), nivel de la lengua objeto (Takahashi y Beebe, 1987; Olshtain y Cohen, 1989), familiaridad con el contexto situacional de la lengua meta (Eisenstein y Bodman (1986)) y tiempo de estancia en la comunidad de la lengua extranjera (Olshtain y Blum-Kulka, 1985; Blum-Kulka y Olshtain, 1986; Limmaneeprasert, 1993; Bouton, 1994; Félix-Bradsefer, 2004; Shardakova, 2005).

Con respecto a los estudios del desarrollo, la relación entre el nivel de segundas lenguas y la transferencia de la lengua nativa, todavía no han conseguido resultados congruentes. Takahashi y Beebe (1987) hicieron la hipótesis basada en que el nivel de la L2 coincide positivamente con la transferencia pragmática. Conforme a su propuesta, los estudiantes del nivel más alto tienen suficientes mecanismos lingüísticos, es más probable transferir las normas socioculturales de la L1 que los del



nivel bajo, por lo tanto su producción en la L2 revela más la transferencia pragmática (véase también Takahashi y Beebe, 1993). Sin embargo, el trabajo de Takahashi y Beebe sobre el acto de rechazo realizado por los aprendices japoneses del inglés como segunda lengua (ISL) y lengua extranjera (ILE), no indica ese efecto de nivel que suponían; otros estudios también han logrado la misma conclusión que el nivel limitado de la L2 de los aprendices les impide que transfieran el complejo conocimiento pragmático de la lengua origen (p. ej. Cohen y Olshtain, 1981; Kasper, 1981; Blum-Kulka, 1982, 1991; Trosborg, 1987; Koike, 1989; Olshtain y Cohen, 1989; House, 1996; Cohen, 1997; Hill, 1997).

Aun así, existen trabajos cuyo resultado contradice la hipótesis de la correlación positiva de Takahashi y Beebe (1987) en la transferencia pragmática (p. ej. Takahashi y DuFon, 1989; Robibson, 1992; Eisenstein y Bodman, 1993; Maeshiba et al., 1996; Sabadé i Dalmau y Curell i Gotor, 2007). El estudio de Maeshiba et al. que trata las estrategias de disculpa por los estudiantes japoneses del ISL del nivel intermedio y avanzado muestra que los del nivel bajo transfieren con más probabilidad las estrategias de disculpa de la L1 que los avanzados. Además, los del nivel alto manifiestan más la transferencia positiva y menos negativa, por eso no apoya la suposición de la correlación positiva.

Las posibilidades que explican los resultados dispares en diferentes estudios, pueden ser debidas a los instrumentos que evalúan el nivel de los aprendices, es probable que los del nivel avanzado en un estudio no correspondan a los avanzados en otros trabajos. A pesar de eso, esa diferencia también puede deberse a la complejidad sintáctica de distintos actos de habla que se usan en varios trabajos (Kasper y Rose, 1999: 95). En cuanto a las explicaciones para la conclusión divergente de estos estudios, como afirman Kasper y Rose (2002: 155), todavía requieren más observación en la propuesta de Takahashi y Beebe.

En comparación con abundantes trabajos que versan sobre la producción de la transferencia pragmática, aún no se sabe claramente bajo qué condiciones ocurre la transferencia y especialmente su interacción con otros factores. En la pragmática de la interlengua, hasta ahora, el trabajo de Takahashi (1996) ha sido el único que se centra en potencialidad de transferencia pragmática<sup>85</sup>, su concepto puede definirse como la posibilidad de que una estrategia determinada de la L1 se transfiera a una estrategia equivalente de la L2 (Takahashi, 1996: 195). En su análisis sobre la probabilidad de transferencia en las estrategias indirectas del acto de petición de los estudiantes japoneses del ILE, resulta que la percepción de esa potencialidad de transferencia no tiene mucho que ver con el nivel de la lengua meta, sino que interacciona con el grado de imposición sobre el objeto de la petición. De ahí que, según el resultado de Takahashi (1996), la potencialidad de transferencia pragmática dependa, la mayor parte, del contexto en que tiene lugar el acto de habla.

## 2.10. La cortesía verbal y el concepto de imagen

Dado que el enfoque del presente trabajo es examinar la adquisición del acto de pedir disculpas y expresar agradecimiento en español por estudiantes chinos de español, es necesario incorporar la variación cultural en la comprensión de la producción del acto de habla de los aprendices y su conocimiento pragmático. Por otro lado, la cortesía es un factor imprescindible en la relación interpersonal, aunque se considera como una forma de comportamiento humano universal, existen una serie de diferencias interculturales no solo en la realización formal, sino también en la

---

<sup>85</sup> El término *transferability* de Takahashi (1996), se ha traducido como potencialidad de transferencia pragmática por Díaz Pérez (2003: 74).

función interactiva de las normas vigentes en cada cultura específica (Haverkate, 1994: 12). La cortesía puede expresarse de manera verbal y no verbal, en este trabajo nos centramos solamente en la cortesía lingüística. Además, como afirma Koike (1992: 20) en el estudio de la cortesía verbal, “politeness illustrates a link between sociocultural norms, linguistic form, and function”. En las siguientes secciones, nos ocuparemos de la teoría sobre la cortesía de Brown y Levinson ([1978] 1987), así como del concepto de imagen y la cortesía en la cultura china.

### 2.10.1. La teoría de cortesía de Brown y Levinson

El modelo de cortesía expuesto por Brown y Levinson ([1978] 1987), hasta el momento presente, ha sido el trabajo más elaborado y más influyente en explicar los motivos y el funcionamiento de la cortesía en el comportamiento comunicativo. Su teoría está basada en la racionalidad y la imagen<sup>86</sup>, esta última es el concepto central dentro de la teoría de cortesía. Los propios autores definen la imagen como “the public self-image that every member wants to claim for himself” (1987: 61). Esa imagen es algo vulnerable, se puede perder, mantener o aumentar durante la interacción comunicativa. Los hablantes son conscientes de que hay que mantener y salvar la imagen de cada individuo para no dañar ni amenazar la de los demás. Pese a que el contenido de la imagen varíe de una cultura a otra, el conocimiento mutuo de la imagen pública y el modo en que determina los comportamientos sociales son universales (1987: 61-62).

---

<sup>86</sup> Empleamos aquí *imagen* para la traducción de su término original *face* como hacen Mulder (1991), Haverkate (1994), Luzón Marco (1998), Pérez Hernández (1998) o Díaz Pérez (2003). Otra denominación parecida como *imagen pública* de Escandell Vidal (1996) o *imagen social* de Alcaraz Varó (2000), Siebold (2008). Utilizamos indistintamente los tres términos diferentes en todo el trabajo.

A su vez, Brown y Levinson (1987: 62) distinguen entre dos vertientes de imagen, a saber, *imagen positiva* e *imagen negativa*. La imagen positiva consiste en el deseo de ser apreciado por otros y la necesidad de sentirse integrado en un grupo social, mientras que la imagen negativa se refiere al deseo de tener libertad, de dominar su propio territorio y de que sus acciones no se vean impedidas por los demás. De esta manera, la cortesía positiva está dirigida a la imagen positiva del oyente, a su deseo de ser aceptado y comprendido. Con su empleo, el hablante indica que en cierto sentido desea lo mismo que el oyente. En cambio, la cortesía negativa está orientada a satisfacer la imagen negativa del oyente, indicando que el hablante reconoce los deseos de la imagen negativa del oyente y que no interferirá en la libertad de acción del oyente. En otras palabras, la cortesía positiva es la esencia del comportamiento familiar y distendido, y la cortesía negativa, respetuoso (Brown y Levinson, 1987: 129, citado de Calsamiglia Blancafort y Tusón Valls, 2002: 167).

Según Brown y Levinson (1987), la realización de determinados actos de habla, por su propia naturaleza, puede amenazar inherentemente la imagen del mismo hablante (sea positiva o negativa) o ambos interlocutores. En este caso, requiere la cortesía que hemos mencionado más arriba para mitigar la amenaza potencial.

En la teoría de cortesía de Brown y Levinson, el acto de pedir disculpas y expresar agradecimiento también se clasifican como actos contra la imagen social<sup>87</sup>. Hay que tener en cuenta que al llevar a cabo las peticiones de disculpas, amenaza la imagen positiva del hablante por reconocer la ofensa causada al oyente, reforzando al mismo tiempo la del interlocutor. Las expresiones de agradecimiento, por otro, implican el reconocimiento de la deuda por parte del hablante hacia el oyente, de este

---

<sup>87</sup> Este tipo de actos se denominan *face-threatening acts* o *FTAs* en el trabajo de Brown y Levinson ([1978]1987). Siguiendo la traducción de Garcés Conejos (1995), Luzón Marco (1998) y Díaz Pérez (2003), empleamos aquí el término *actos contra la imagen (social)*. Por otra parte, Escandell Vidal (1996) utiliza el término *acciones que amenazan la imagen pública* o *AAIP* como su acrónimo.

modo, amenaza la imagen negativa del emisor.

Aunque la teoría de Brown y Levinson ([1978]1987) ha sido el trabajo más estructurado e influyente para entender el principio universal de cortesía, ha recibido también críticas sobre la universalidad de algunos postulados suyos. Como indica Kasper (1990), la teoría no explica exactamente el fenómeno de la cortesía de manera universal, si tomamos los factores contextuales en consideración, la interpretación contextual de los hablantes también varía dependiendo de factores culturales específicas que existen en su lengua nativa. Además, se les ha acusado a Brown y Levinson de adoptar la noción de cortesía anglo-occidental y no consideran la variación cultural, tanto en el concepto de imagen como la teoría de cortesía. A fin de completar este hueco relacionado con aspectos socioculturales chinas, trataremos del concepto de imagen y la cortesía de la cultura china en el siguiente apartado.

### 2.10.2. El concepto de imagen y la cortesía china

En cuanto a la universalidad del concepto de imagen que proponen Brown y Levinson, ha sido principalmente atacado por varios investigadores sobre la cortesía en sociedades no occidentales (p. ej. la cortesía japonesa (Matsumoto, 1988, 1989; Ide, 1989), la cortesía china (Gu, 1990; Mao, 1994)). Aparte de eso, algunos de ellos indican que el origen de este concepto de imagen proviene de China (Hu, 1944: 45-46; Ho, 1975: 867; Mao, 1994: 454). Conforme a Hu (1944: 45), la imagen se distingue en dos conceptos chinos: *miànzi* (*mien-tzu*, 面子) y *liǎn* (*lien*, 臉). *Miànzi* 面子 se refiere al prestigio social o buena reputación, “a reputation achieved through getting on in life, through success and ostentation”; mientras que *liǎn* 臉 versa sobre el respeto debido por un determinado grupo social hacia uno de sus miembros en

público cuando este ha mostrado tener una buena reputación moral; además, “*liǎn* is both a social sanction for enforcing moral standards and an internalized sanction”. Asimismo, basada en la definición de Hu (1944), Mao (1994: 459) considera que la imagen china es “an interactional orientation on the part of the individual speaker toward establishing connectedness to, and seeking interpersonal harmony with, one’s own community”.

En el trabajo sobre el concepto de imagen y la cortesía china, Mao (1994: 459) señala que existen dos diferencias fundamentales entre las nociones de la imagen china y el modelo de cortesía propuesto por Brown y Levinson. Una de ellas está vinculada a la conceptualización general de la imagen. En su definición, la imagen de Brown y Levinson se focaliza en la perspectiva individual en lugar de una dimensión comunitaria. El componente principal de esa imagen es el individuo y la dimensión pública solo funciona cuando depende de que se mantenga la imagen de otros. Además, la propia imagen no está sometida a la presión externa o a la dinámica de interacción, sino que se centra exclusivamente en los deseos y necesidades de cada persona. El concepto chino de la imagen, por el contrario, está íntimamente relacionado tanto con la opinión y el juicio de la comunidad como con la percepción del carácter y comportamiento de cada individuo. A diferencia de la satisfacción de necesidades y deseos individuales, la imagen china subraya la armonía entre la conducta personal y la opinión de la comunidad. Debido a su naturaleza pública más que individual, la imagen china se determina por la participación de otros y se gana por medio de un proceso de interacción.

La segunda diferencia, por otra parte, versa sobre el contenido del concepto de imagen. Brown y Levinson distinguen entre la imagen positiva y la negativa. Esta última hace referencia a la necesidad del individuo de que sus actos no sean impedidos por una imposición externa. No obstante, la idea de *miànzi* reside en el

deseo de asegurar el reconocimiento público del prestigio o reputación de uno mismo. Esto es, conseguir *miànzi* en chino implica ganarse el reconocimiento del respeto de la comunidad, más que las pretensiones de libertad de acción. De ahí que *miànzi* no se pueda considerar como la noción de imagen negativa. Aparte de eso, la necesidad de *miànzi* también es una acción recíproca, afirma el propio Mao (1994: 461) que “by giving *miànzi* to others, one also reinforces one’s own *miànzi*, because such an act lends credence to one’s *miànzi* as well”. Desde otro punto de vista, el concepto del comportamiento de respeto (*respect behavior*) que exponen Brown y Levinson en la cortesía negativa coincide con la noción de *miànzi*. Es por ello por lo que los dos se conectan parcialmente en este sentido. Sin embargo, existe una diferencia radical entre ellos. Por un lado, la cortesía negativa trata el deseo de preservar la independencia, por otro, *miànzi* consiste en la dependencia del individuo sobre reconocimiento de la sociedad respecto a su estatus social y a su reputación.

Mientras que *miànzi* se distingue obviamente de la imagen negativa, según Mao (1994: 461), *liǎn* se parece a la imagen positiva en que ambos términos se refieren al deseo individual de ser apreciado y aceptado por los demás. No obstante, las connotaciones morales que ponen el acento en *liǎn* no se manifiestan en la imagen positiva. De esta manera, “*liǎn* is more socially situated than positive face; it embodies the ‘imprimatur’ of the society as a whole rather than the ‘goodwill’ of another individual” (Mao, 1994: 462).

Podemos considerar que el concepto de imagen de Brown y Levinson y el de autores que estudian la imagen china difieren en mayor grado tanto en el contenido como en la acepción. Este primer concepto está enfocado en la imagen propia, estando una orientada al individuo y este último, cuenta con un aspecto solidario, no solo depende de, sino que se determina también por la percepción de otros, es decir, una imagen comunitaria e interpersonal. La relación entre la imagen (*miànzi* y *liǎn*) y

cortesía está estrechamente interrelacionada y ambas desempeñan un papel importante en la cultura china. Para Gu (1990: 239), la cortesía china (*lǐmào*, 禮貌) es más bien un elemento unido a las normas sociales que para satisfacer la imagen pública de cada individuo. En este sentido, el mismo autor expone que la cortesía china se caracteriza por las siguientes cuatro nociones, a saber, “respectfulness, modesty, attitudinal warmth, and refinement”. “Respectfulness” implica el aprecio positivo de uno mismo o la admiración de otros acerca de la imagen, estatus social de ellos; “modesty” se refiere a una manera de humillarse; “attitudinal warmth” es la demostración de amabilidad, consideración y hospitalidad de una persona hacia otros y el último “refinement”, atañe a nuestro propio comportamiento hacia los demás que cumple cierta norma.



### **3. METODOLOGÍA**



Como ya hemos señalado en la parte de introducción, los objetivos principales del presente estudio consisten en describir y analizar los actos de habla de pedir disculpas y expresar agradecimiento, aspectos de pragmática intercultural, en relación con estos dos actos de habla que producen hablantes nativos de español peninsular y de chino de Taiwán, así como aspectos de pragmática de la interlengua producidos por aprendices de español de distintos niveles (intermedio [A2-B1] y avanzado [B2-C1]) que tienen el chino de Taiwán como lengua nativa. Mediante este estudio transversal (*cross-sectional*), recogemos datos de hablantes no nativos de diferentes niveles en el uso de los dos actos mencionados, para determinar el desarrollo de la adquisición en la competencia pragmática sobre el uso de estrategias y el estado de lengua (léxico y sintáctico). El diseño y el contenido de este capítulo se expone en las siguientes secciones: en primer lugar, haremos una presentación acerca de los participantes (3.1.) y el instrumento de investigación (3.2.); asimismo, una breve comparación de diferentes métodos para saber cómo se obtienen datos para formar un corpus. Seguimos con el procedimiento de un estudio piloto (3.3.) y la administración del cuestionario del presente estudio (3.4.). Después, con aspectos específicos del análisis sobre la disculpa y el agradecimiento para la codificación de los datos recogidos (3.5.). Por último, terminaremos el capítulo con los dos tipos de metodología que hemos empleado en este trabajo, un análisis cuantitativo y cualitativo, (3.6.).

### **3.1. Sujetos**

Ciento cincuenta informantes participaron en este estudio en el segundo cuatrimestre del 2013, los cuales se dividieron en cuatro grupos: 50 hablantes nativos de español peninsular (HN español), 50 hablantes nativos de chino de Taiwán (HN

chino), ambos sirven como grupos de control, y 50 hablantes no nativos de español que tienen el chino de Taiwán como lengua materna, según su nivel de español, estos últimos se clasificaron, a su vez, en dos grupos: 22 de nivel avanzado (B2-C1) (Avanzado) y 28 de nivel intermedio (A2-B1) (Intermedio).

<b>Grupo</b>	<b>Lengua</b>	<b>Hablantes</b>	<b>Número de informantes</b>
HN español	español peninsular	nativos	50
HN chino	chino de Taiwán	nativos	50
Avanzado	español	no nativos	22
Intermedio	español	no nativos	28

Tabla 14. Descripción de los cuatro grupos de informantes

Debido a que los informantes que participan en este estudio son bastante variados, a continuación explicamos con más detalle las características de cada grupo:

1. 50 hablantes nativos de español peninsular. Los datos recopilados de este grupo sirven para analizar si las respuestas de los aprendices chinos de español se asemejan o se diferencian del español peninsular, por eso necesitamos establecer la norma del español peninsular. Por lo que respecta a los informantes de este grupo, todos ellos son estudiantes de varias universidades de España (Universidad de Valladolid, Salamanca, Castilla-La Mancha y Universidad Autónoma de Barcelona), incluso alumnos de máster y doctorado. Además, vienen de distintas carreras (la mayoría son de logopedia y unos de historia contemporánea, ciencia, derecho, educación física y magisterio de primaria). La mayor parte de las encuestas que hemos obtenido en este grupo son realizadas en clase, salvo 1/3 de ellas se realizan a través de *Google Form*. La edad promedio de los participantes

es 21,8, varía entre los 18 y los 33 años (8 hombres y 42 mujeres). En general, los informantes en este grupo tardan unos 20 minutos como tiempo promedio para completar el cuestionario.

2. 50 hablantes nativos de chino de Taiwán. Con el fin de comprender y analizar los actos que producen aprendices chinos de español, la norma de hablantes chinos también es requerida, esta nos facilita poder realizar una comparación entre el grupo de aprendices y el de hablantes nativos de chino. Los informantes que corresponden a este grupo son equiparables al grupo HN español en el nivel de estudios y el espectro de edad, todos ellos son alumnos de diferentes universidades de Taiwán y con carreras bastante diversas (educación, lengua extranjera, lingüística, economía, etc.). Todos los informantes de este grupo realizan el cuestionario mediante *Google Form*. La edad promedio de los hablantes nativos de chino es 20,3, varía entre los 18 y los 25 años (10 hombres y 40 mujeres). Igual que el grupo HN español, los informantes en este grupo también tardan aproximadamente 20 minutos para terminar la encuesta.
3. 50 hablantes chinos no nativos de español. Dado que nuestro análisis está enfocado a la pragmática de la interlengua de aprendices de diferentes niveles, los participantes en este grupo abarcan, respectivamente, 28 hablantes no nativos de nivel intermedio (A2-B1) y 22 de avanzado (B2-C1). Los informantes del grupo intermedio son todos estudiantes de tercer curso de Lengua Española en la Universidad de Lenguas Wenzao Ursuline, Taiwán, estos alumnos ya llevan casi dos años aprendiendo español y nunca han estado en países hispanohablantes, así que existe cierta homogeneidad en su nivel de español. Por otra parte, en el grupo de nivel avanzado, casi todos ellos son alumnos que están haciendo máster o doctorado en distintas universidades de España (Universidad de Valladolid, Salamanca, Granada, Zaragoza y Universidad Autónoma de Barcelona) o en la

Universidad Fu Jen, Taiwán, la estancia en países hispanohablantes varía desde 3 meses hasta 6 años<sup>88</sup>. Estos informantes mantienen un nivel de español elevado y no tienen grandes dificultades ni en la expresión ni en la comprensión, con edades comprendidas entre los 22 años y los 35 años (5 hombres y 17 mujeres). Además, la mayoría de ellos ya han conseguido el *DELE* (Diplomas de Español como Lengua Extranjera) del nivel B2<sup>89</sup>. Todos los informantes del nivel intermedio completan la encuesta en clase, los de avanzado la realizan por *Google Form*. En cuanto al tiempo promedio para completar el cuestionario, los aprendices del grupo avanzado es más o menos 25-30 minutos, los intermedios tardan más que los avanzados (35-40 minutos).

### 3.2. Instrumento de investigación

En el ámbito de la pragmática intercultural y de la pragmática de la interlengua, existen muchas maneras distintas de recoger datos acerca de la comunicación lingüística. Según Houck y Gass (1996: 45) y Kasper y Dahl (1991: 216), los métodos empleados para recopilar datos son mucho más importantes que su análisis, ya que los instrumentos de investigación pueden determinar el resultado final que producen los informantes.

El método que utilizamos para el presente estudio es el cuestionario para completar el discurso, *Discourse completion Tests (DCT)*. Es bien sabido que los datos obtenidos deberían ser lo más naturales posible, para que tengan el mayor grado

---

<sup>88</sup> Puesto que la estancia no es un factor que vamos a analizar, no se dividen los informantes según el plazo de tiempo que llevan viviendo en países hispanohablantes.

<sup>89</sup> Hasta la fecha que hicieron la encuesta (junio, 2013), casi el 90% de los informantes ya alcanzaron al nivel B2 del DELE.

de autenticidad, en este caso, señala Labov (1972: 209), “our goal is then to observe the way that people use language when they are not being observed”. Sin embargo, su afirmación es paradójica, es imposible que un observador grabe en una interacción auténtica sin que se den cuenta los interlocutores. Nuestro trabajo se centra en la pragmática intercultural e interlingüística, y para ello necesitamos recoger un gran número de datos de los dos actos de habla que producen los cuatro grupos de informantes en los mismos contextos, hablantes nativos de español peninsular, hablantes nativos de chino de Taiwán y hablantes chinos no nativos de español de nivel avanzado e intermedio, respectivamente. Además, no solo haremos una comparación intercultural entre el español y el chino para establecer la norma de ambas lenguas, sino que también la haremos dentro de la misma lengua, el español de hablantes nativos y el de aprendices, con el fin de observar el desarrollo de la competencia pragmática. En el presente trabajo, para hacer una comparación intercultural e interlingüística, el uso de la observación etnográfica no puede cumplir los requisitos mencionados, ya que tenemos que dedicar un largo período de tiempo a hacer la grabación para sacar los actos de habla que vamos a analizar. Sin embargo, por mucho tiempo que le dediquemos y aunque tuviésemos una gran cantidad de grabaciones, no podríamos conseguir conversaciones que se producen en la misma situación, ni siquiera se repiten una sola vez. Además de eso, los factores sociales o datos de los participantes también están fuera de nuestro control (Rintell y Mitchell, 1989: 250). Cohen (1996a: 24) indica que el método de observación podría ser eficaz en ciertos actos de habla como el cumplido, no obstante, en el caso de disculpas puede ser muy poco productivo y consume demasiado tiempo. De esta manera, es imposible realizar este tipo de comparación con la observación etnográfica. En cambio, el empleo de los cuestionarios escritos, por una parte, nos permite recopilar una gran cantidad de datos con relativa rapidez y, además, no requiere transcripción como el

método de la observación o el juego de rol; por otra parte, podremos extraer respuestas más estereotipadas que las que producen en una conversación espontánea. Es justamente ese prototipo el que favorece la comparación transcultural e interlingüística, asimismo, nos resulta más fácil controlar y codificar datos de gran variedad (Blum-Kulka, House y Kasper, 1989b: 13) que producen los informantes de distintos niveles de español. Es por ello por lo que utilizamos los cuestionarios como instrumento de investigación en este trabajo.

El cuestionario que usamos en este estudio sirve para recopilar respuestas escritas de los informantes y está compuesto por doce situaciones distintas. Se dividen en dos grupos iguales, cada uno de ellos se centra en el acto de pedir disculpas y expresar agradecimiento respectivamente; indicamos también el escenario y los participantes de cada situación, que representan el poder relativo y la distancia social de los interlocutores, incluso diferente grado de ofensa o gratitud (véase los apéndices, pp. 561-570). Al principio del cuestionario, ponemos una breve instrucción sobre el objetivo de la investigación y la definición de los factores sociales, en el grupo de nivel intermedio ponemos la explicación en chino. La descripción de todas las situaciones es en segunda persona, los informantes necesitan contestar según cada situación. Nuestro cuestionario es abierto, a diferencia del cuestionario para completar el discurso clásico, la réplica del interlocutor no está incluida, ya que creemos que podría limitar la respuesta de los informantes. En cuanto al contenido de las situaciones, trata de reflejar escenas de la vida cotidiana, que podrían ser familiares tanto para hablantes de la cultura occidental como oriental y alumnos universitarios. Aparte de eso, no tenemos en consideración el sexo de los interlocutores en el cuestionario, y varía al azar entre todas las situaciones, porque no es un factor que vayamos a analizar en este trabajo.



Las doce situaciones varían según la distancia social y el poder relativo que existe entre los interlocutores. Con respecto a la distancia social (familiaridad), varía si se conocen ambas partes, si los dos se conocen no existe distancia social (-D), en cambio, si no se conocen, existe cierta distancia social (+D). Por otra parte, el poder relativo (dimensiones de dominación), tiene tres variaciones posibles entre el hablante (H) y el oyente (O): podría ser dominio del oyente ( $H < O$ ), o bien dominio del hablante ( $H > O$ ), o bien los dos mantienen la misma igualdad de poder ( $H = O$ ). La tabla siguiente presenta un resumen de las variaciones contextuales en relación con los interlocutores y la gravedad de la ofensa/el grado de gratitud en cada situación del cuestionario.

Situaciones de pedir disculpas <sup>90</sup>		Distancia social	Poder relativo	Gravedad de la ofensa
S1	Examen final	-D	$H < O$	+
S2	Cisne de cristal	-D	$H = O$	+
S3	Despacho	-D	$H > O$	-
S4	Fiesta	+D	$H < O$	+
S5	Correo	+D	$H = O$	-
S6	Libro	+D	$H > O$	-
Situaciones de expresar agradecimiento		Distancia social	Poder relativo	Grado de gratitud
S1	Perro	-D	$H < O$	+
S2	Apuntes	-D	$H = O$	+
S3	Coche	-D	$H > O$	-
S4	Policía	+D	$H < O$	+
S5	Móvil	+D	$H = O$	-
S6	Asiento	+D	$H > O$	-

Tabla 15. Relaciones de los interlocutores y factores sociales de todas las situaciones del cuestionario

<sup>90</sup> En esta tabla solo ponemos la palabra clave del tema de cada situación conversacional de nuestra encuesta. Para la versión completa, véase los apéndices.

El cuestionario para completar el discurso es el instrumento más empleado en los estudios de pragmática intercultural y de la interlengua, sin embargo, ha recibido también muchas críticas. Por ejemplo, las palabras usadas no reflejan los actos de habla en la interacción real y espontánea, las respuestas también son más cortas (Weizman, 1993) y el informante no tiene la oportunidad de no decir nada. Además, un cuestionario escrito no solo imposibilita el análisis de cambios y números de turno, las estrategias de negociación para llevar a cabo una determinada función, sino la profundidad de emoción que afecta al tono, contenido y forma de actuación lingüística. Aunque el cuestionario para completar el discurso cuenta con las desventajas referidas, lo consideramos el método más apropiado para el presente trabajo, debido al tiempo del que disponemos y al control de los contextos socioculturales que pueden influir en el uso de las estrategias y mecanismos lingüísticos.

### **3.3. Estudio piloto**

La primera versión del cuestionario tenía veinte situaciones diferentes, se clasificaron en dos grupos iguales, el primero evoca la realización del acto de pedir disculpas y el segundo para expresar agradecimiento. El contenido de todas las situaciones está basado en nuestra vida cotidiana, bien de lugares públicos, campus universitario u oficina, o bien del ambiente familiar o entre amigos. Cada situación cuenta con un escenario y signos que señalan la distancia social y el poder relativo entre el hablante y el oyente, después pusimos una breve descripción de la situación en tercera persona, también les dimos un nombre a los participantes en ella. Aparte de eso, al principio del cuestionario, explicamos todos los signos relacionados con los

factores sociales y los interlocutores.

En primer lugar, repartimos el cuestionario de versión en español y chino a diez informantes que pertenecen al grupo de nativos, los españoles y taiwaneses, con el fin de confirmar si todas las situaciones corresponden a las convenciones socioculturales, o si hay algún problema de comprensión sobre el contenido. El mayor problema de esta prueba fue el tiempo que se tardó en completar el cuestionario, debido a la larga descripción de cada situación y signos; a veces les costó entender, por lo que el tiempo promedio de redacción eran unos cuarenta minutos. Además, como todas las situaciones eran en tercera persona, en vez de contestar en primera persona (yo) algunos de ellos respondieron en tercera persona o pusieron respuestas que no tenían mucho que ver con la situación. En vista de los problemas que planteaba la primera versión del cuestionario, hemos modificado y renovado todo el contenido para que sea más fácil de comprender y que tarden menos tiempo en contestar (más o menos veinte minutos).

En la versión nueva solo existen doce escenarios, estos se administraron a los cuatro grupos distintos de informantes, diez del grupo de nativos españoles, diez de nativos de Taiwán y otros diez de alumnos chinos de español de nivel intermedio y avanzado, respectivamente (cinco en cada grupo). Los datos recogidos de la segunda prueba de los dos grupos de hablantes nativos son iguales que la versión final, ellos ofrecieron respuestas fiables que sirven para el análisis intercultural e interlingüístico. Sin embargo, muchos informantes del nivel intermedio dejaron de llevar a cabo los actos en cuestión, esto se podía deber a que no entendieran bien las preguntas o a que no supieran cómo contestarlas. Por lo tanto, en la versión final no solo ponemos instrucciones con más detalle en chino y ejemplos para aclarar el objeto de la investigación, sino que también detallamos los datos de participantes en cada situación, para que los informantes puedan realizar correctamente el cuestionario.

En cuanto al cuestionario en chino, lo traducimos de la versión en español, después lo revisaron dos profesores de español en Taiwán, que tienen el chino como lengua nativa, para confirmar si el uso léxico y el contenido de las preguntas corresponden a la situación sociocultural de Taiwán.

### **3.4. Procedimiento**

Con el fin de recoger datos para la presente investigación, recurrimos al cuestionario para completar el discurso abierto, los dos grupos de informantes nativos realizan la versión en español y chino respectivamente, asimismo, el grupo de aprendices chinos de español (intermedio y avanzado) hacen la versión en español, pero el de intermedio con instrucciones y ejemplos en chino para facilitar la comprensión e interpretación. La realización del cuestionario no tiene límite de tiempo ni de palabras, en general tardan unos veinte minutos para los nativos españoles y chinos; 25-30 minutos para los aprendices de nivel avanzado y 35-40 minutos para los de intermedio.

### **3.5. Análisis de los datos**

En esta sección vamos a presentar el esquema para la codificación de los datos obtenidos del cuestionario para completar el discurso. La unidad del análisis de estos datos se basa en las respuestas que producen los cuatro grupos de informantes. Nos centramos en los dos actos de habla investigados por separado. En el primer apartado

nos ocupamos del acto de pedir disculpas (3.5.1.), y en el segundo en el acto de expresar agradecimiento (3.5.2.), tanto las estrategias como sus modificaciones. Después, tratamos la codificación de los datos (3.5.3.).

### **3.5.1. Pedir disculpas**

Tomamos como base los esquemas de la codificación que proponen Blum-Kulka, House y Kasper (1989a), Bergman y Kasper (1993) y Trosborg (1995). El empleo de las estrategias para la realización del acto de pedir disculpas es muy variado, bien con uno o dos tipos de estrategias, o bien con una combinación de diferentes categorías. Ante todo, necesitamos separar las estrategias de disculpa de aquellos otros elementos de la secuencia que no son imprescindibles para llevar a cabo el acto de habla, como los alertadores y la modificación (intensificación) del acto principal. Presentaremos tales elementos lingüísticos conforme a su orden de secuencia en un enunciado en general: 1) los alertadores, 2) las estrategias de disculpa y 3) intensificación o modificación del acto principal.

#### **1) Alertadores**

Un alertador es un elemento de apertura cuya función consiste en llamar la atención de nuestro interlocutor o dirigirla al acto de habla principal que se realizará a continuación. Normalmente, tales mecanismos pueden ser un término apelativo o un captador de atención. En el presente trabajo, los alertadores se clasifican en las siguientes categorías:

a) Título/rol

ES<sup>91</sup>- profesor, señor, amigo

CH<sup>92</sup>- lǎoshī 老師 “profesor”, tóngxué 同學 “alumno”, xiānshēng 先生 “señor”

b) Nombre de pila:

ES- Carlos, Azucena, Ana, Juan, José

c) Captador de atención:

ES- oye, escucha, mira

CH- a 啊 “ah”, hēi 嘿 “oye”

d) Apelativo cariñoso/amistoso:

ES- hija, tía, chico/a, majo/a, joven

CH- dàgē 大哥 “hermano mayor”, shuàigē 帥哥 “guapo”

2) Estrategias de disculpa

Seis estrategias principales de distinto nivel sirven para las peticiones de disculpa, salvo la estrategia 0. (no realización), de 1 a 6, son desde las más indirectas hasta las más directas. Dependiendo de la situación en la que tiene lugar la ofensa causada, el hablante puede utilizar una o varias de estas estrategias con el fin de reparar la relación entre los interlocutores.

0. No realización

- Negar la culpa y eludir la responsabilidad:

---

<sup>91</sup> Ejemplos en español.

<sup>92</sup> Ejemplos en chino.

ES- ... no fue culpa mía... (A/3/1)

... no es mi problema (I/17/1)

## 1. Estrategias evasivas

### a. Minimizar el grado de la ofensa:

ES- No pasa nada. (I/14/2)

No es importante. (I/17/2)

### b. Compensación ajena a la ofensa:

ES- Después, si no tienes otra cosa que hacer, te invito a tomar un cafetito! (A/22/3)

CH- Ràng nǐ děng nàme jiǔ, děng děng qǐng nǐ hē yǐnliào

Dejar te esperar tanto tiempo, luego invitar te tomar bebida

讓你等那麼久，等等請你喝飲料！(C/27/3)

“Te he dejado esperar tanto tiempo, luego te invito a tomar algo.”

(Esta estrategia es lo contrario al *ofrecimiento de reparación*, su compensación no está directamente relacionada con la infracción causada del mismo hablante.)

## 2. Reconocimiento de responsabilidad

### a. Reconocimiento implícito:

ES- Lo siento mucho. Sé que usted lo advirtió, pero me ha sido imposible llegar. (E/28/1)

Siento lo ocurrido. Te ayudo a recogerlos. (E/29/6)

### b. Reconocimiento explícito:

ES- Perdón, pensaba que ya te habrías ido debido a mi tardanza. (E/21/3)

CH- Bàoqiàn wǎn dào le

Perdonar tarde llegar (partícula)

抱歉晚到了 (C/31/3)

“Perdona que llegue tarde.”

c. Expresiones de falta de intención:

ES- ... el niño estaba jugando, y le habría dado sin querer... (E/33/2)

CH- Duìbuqǐ duìbuqǐ, bùxiǎoxīn de

Perdón perdón sin querer (partícula)

對不起對不起，不小心的 (C/32/6)

“Perdón, perdón, lo he hecho sin querer.”

d. Expresión de autodeficiencia:

ES- ¡Ay, cuánto lo siento! Este chico es un desastre. (E/11/2)

Lo siento mucho en serio, es que mi hijo es muy patoso... (E/3/2)

CH- Tiān a, hěn bàoqiàn, wǒ méi zhùyì wǒ de xiǎohái

Dios (partícula) mucho lo siento yo no fijarme mi (posesivo) niño

天啊，很抱歉，我沒注意我的小孩 (C/15/2)

“Dios mío, lo siento mucho, no me he fijado en mi hijo.”

e. Expresión de vergüenza o incomodidad:

ES- Lo siento. Me sabe muy mal que mi hijo haya roto tu regalo. (E/4/2)

CH- Duìbuqǐ ràng nǐ děng nàme jiǔ

Sentir dejar te esperar tanto tiempo

對不起讓你等那麼久 (C/41/3)

“Siento haberte hecho esperar tanto tiempo.”

f. Aceptación explícita de culpa:

ES- Discúlpeme por favor, ha sido culpa mía por haber dejado al niño solo. (E/21/2)

CH- Duìbuqǐ, shì wǒ de cuò, wǒ huì mǎshàng guāndiào de

Lo siento ser mi (posesivo) culpa yo poder enseguida apagar (partícula)

對不起，是我的錯，我會馬上關掉的 (C/18/4)

“Lo siento, ha sido mi culpa, lo apagaré enseguida”



## 3. Explicación:

ES- Lo siento muchísimo, había mucho tráfico y no he podido llegar antes. Disculpame. (E/2/1)

CH-

Lǎoshī duìbuqǐ! Qǐng nín yuánliàng wǒ! Jīntiān zhēnde shì yīnwèi

Profesor lo siento por favor vd. perdonar me hoy de verdad ser porque

lùkuàng de guānxì cái huì chídào!

tráfico (posesivo) influencia así ser llegar tarde

老師對不起！請您原諒我！今天真的是因為路況的關係才會遲到！ (C/4/1)

“¡Lo siento, profesor! ¡Perdóneme, por favor! De veras, hoy debido a la situación del tráfico, he llegado tarde”

## 4. Ofrecimiento de reparación:

ES- ¡Hala! Perdóname, ya sabes cómo son los niños. En cuanto pueda te compro otro igual.

(E/9/2)

CH- Duìbuqǐ! Wǒ mǎi yī ge péi nǐ hǎo ma?

Lo siento yo comprar uno (clasificador) compensar te bien (partícula)

Bùhǎoyìsi, xiǎopéngyǒu tài bùxiǎoxīn le

perdona niño demasiado descuidado (partícula)

對不起！我買一個賠你好嗎？不好意思，小朋友太不小心了 (C/26/2)

“¡Lo siento! ¿Te parece bien que te compre otro nuevo? Perdona, el niño es bastante descuidado.”

## 5. Promesa de que la acción no se volverá a repetir:

ES- Perdona, no nos hemos dado cuenta de la hora que es, le aseguro que no se volverá a repetir.

(E/10/4)

CH- Yéye duìbuqǐ, wǒmen huì zhùyì xiǎoshēng yìdiǎn,  
 Abuelo lo siento nosotros ser atentos bajar la voz un poco  
 bùhuì zài chǎo dào nín le  
 no volver molestar (prep.) vd. (partícula)

爺爺對不起，我們會注意小聲一點，不會再吵到您了 (C/20/4)

“Perdona abuelo, tendremos más cuidado y bajaremos el volumen, no volveremos a molestarle.”

## 6. Mecanismos indicador de la fuerza ilocutiva (MIFI)

### a) expresión de arrepentimiento:

ES- lo siento, siento, lamento

CH- duìbuqǐ 對不起, bàoqiàn 抱歉, bùhǎoyìsi 不好意思 “lo siento, perdón”

### b) ofrecimiento de disculpas:

ES- disculpa/e (me), te/le pido disculpas

### c) petición de perdón:

ES- perdona/e, perdóname, perdón

CH- qǐng nín yuánliàng wǒ

por favor vd. perdonar me

請您原諒我 “perdóneme, por favor” (C/4/1)

### 3) intensificación del acto principal

A propósito de intensificar la fuerza ilocutiva del acto de pedir disculpas, el hablante puede apelar a distintos mecanismos lingüísticos para aumentar el grado de remordimiento, bien dentro de las expresiones explícitas de disculpa (MIFI), o bien fuera de tales fórmulas. Las intensificaciones del acto principal son las siguientes:

- Intensificación interna – dentro del MIFI

a. Adverbios intensificadores:

ES- mucho, muchísimo, se suele utilizar en la expresión de arrepentimiento: lo siento mucho/muchísimo

CH- zhēn 真, zhēnde 真的, zhēnshì 真是, shízài 實在 “verdaderamente”; hěn 很 “muy”, fēicháng 非常, shífēn 十分 “bastante”, se puede usar en las expresiones como duìbuqǐ 對不起, bàoqiàn 抱歉 y bùhǎoyisi 不好意思 (p. ej. hěn duìbuqǐ 很對不起, fēicháng bàoqiàn 非常抱歉 “lo siento mucho/muchísimo”).

b. Locución adverbial:

ES- de verdad, en serio, de corazón

c. Adverbio exclamativo:

ES: ¡cuánto lo siento!, ¡cómo lo siento!

d. Cuantificador:

ES- mil disculpas, mil perdones

e. Expresiones o exclamaciones emocionales:

ES- ¡ay!, ¡uy!, ¡Dios mío!

CH- tiān ā! 天阿! “Dios mío”, āyā! 哎呀! “ay”, a! 啊! “ah”

f. Por favor:

ES- discúlpeme, por favor; por favor, perdóname.

CH- qǐng nín yuánliàng wǒ

por favor vd. perdonar me

請您原諒我 “perdóneme, por favor” (C/4/1)

g. Repetición de la estrategia:

ES- ¡lo siento, lo siento!; discúlpame, lo siento, de verdad

CH- duìbuqǐ, duìbuqǐ 對不起、對不起 “lo siento, lo siento”

bàoqiàn, zhēn bùhǎoyisi 抱歉，真不好意思 “perdona, lo siento mucho”

- Intensificación externa – fuera del MIFI

h. Expresión de preocupación por el oyente:

ES- Lo siento. ¿Estás bien? (E/4/6)

CH- Bùhǎoyisi, bùhǎoyisi, qǐng wèn yǒuméiyǒu zěnmeyàng?

Perdona perdona por favor preguntar haber pasar algo

不好意思、不好意思，請問有沒有怎麼樣？(C/26/6)

“Perdona, perdón, ¿te ha pasado algo?”

### 3.5.2. Expresar agradecimiento

Para la codificación del acto de expresar agradecimiento, nos basamos en los esquemas de Díaz Pérez (2003) y Cheng (2005). Al igual que en el acto de peticiones de disculpas, se distinguen también entre el acto principal y los elementos decorativos que no son fundamentales para la realización del acto de habla. En este caso, encontramos los alertadores y los modificadores, estos últimos sirven para aumentar el grado de gratitud del acto ilocutivo. A continuación, presentaremos tales elementos según su orden de secuencia: 1) los alertadores, 2) las estrategias de agradecimiento y 3) modificación del acto principal.

#### 1) Alertadores

Son los mismos que en el acto de pedir disculpas

#### 2) Estrategias de agradecimiento

##### 1. Fórmulas de agradecimiento (MIFI)

###### a. Expresiones de gracias:

ES: gracias, te/le doy gracias

CH: xièxie 謝謝 “gracias”、 xièxie nǐ 謝謝你 “gracias a ti”

b. Expresiones de gracias + favor recibido:

ES: Muchas gracias por ayudarme a cuidar de mi perro. (E/4/1/)

CH: Xièxie nǐ de bāngmáng

Gracias tú (posesivo) ayuda

謝謝你的幫忙 “gracias por tu ayuda” (C/20/1)

c. Expresiones de gracias + imposición causada por el favor:

ES: gracias por todas las molestias (E/3/3)

muchas gracias por molestarte (E/10/2)

d. Expresiones de agradecimiento:

ES: Te agradezco mucho el detalle... (E/45/3)

Les estaré enormemente agradecido. (E/9/4)

CH: Tiān ā! Shízài tài gǎnxiè nǐ le!

Dios (partícula) verdaderamente bastante agradecer te (partícula)

天啊！實在太感謝你了！(C/1/1) “¡Madre mía!, te agradezco mucho”

Zhēnde shì tài gǎnjī nǐ le!

De veras ser demasiado agradecido te (partícula)

真的是太感激你了！(C/2/4) “¡De veras te estoy muy agradecido!”

e. Expresiones de agradecimiento + favor recibido

ES: Te agradezco que me hagas el favor de acercarme a mi casa. (E/4/3)

CH: Zhēnde tài gǎnxiè nǐ bāng wǒ zhǎodào xiǎohái

De veras bastante agradecer te ayudar me encontrar niño

真的太感謝你幫我找到小孩 (C/6/4)

“De verdad, te agradezco mucho por haber encontrado a mi hijo”

2. Expresión de sentimiento

a. Expresar sentimientos mediante negación:

ES: Muchísimas gracias, no sabe cuánto se lo agradezco. (E/25/1)

¡Muchas gracias! No sabes cómo te lo agradezco. (E/13/1)

CH: Xièxie jǐngchá xiānshēng, zhēn bù zhīdào gāi zěnme

Gracias policía señor verdaderamente no saber deber cómo

dáxiè nǐ, zhēnde hěn xièxie nǐ!

agradecer te de veras muy gracias ti

謝謝警察先生，真不知道該怎麼答謝你，真的很謝謝你！(C/10/4)

“Gracias señor agente, no sé cómo agradecerte, ¡muchísimas gracias de verdad!”

b. Alabanza a la acción/al objeto de gratitud:

ES: ¡Hala! ¡Muchísimas gracias! ¡No sabes qué gran favor me haces! (E/9/2)

Uff, ¡menos mal! Me acabas de salvar la vida. (E/15/5)

CH: Nǐ bāng le wǒ yí ge dà máng

Tú ayudar (partícula) me un (clasificador) gran favor

你幫了我一個大忙 (C/18/1) “Me has hecho un gran favor”

c. Alabanza a la persona/al benefactor:

ES: ... es usted muy amable (E/25/1)

En serio eres un sol (E/3/2)

CH: Nǐ shì ge hǎo rén

Tú ser (clasificador) buena persona

你是個好人 “Eres muy amable” (C/44/1)

Xiànzài zhèyàng de niánqīngrén hěn shǎo jiàn le

Ahora tal (partícula) joven muy poco ver (partícula)

現在這樣的年輕人很少見了 (C/37/6) “Ahora hay pocos jóvenes así”

## d. Expresión de afecto hacia el favor recibido:

ES: ¡Muchísimas gracias! Menos mal que me haces el favor, no sabía dónde dejarle. (E/46/1)

¡Ay, cómo te quiero! ¡Muchas gracias! (E/35/2)

CH: Zhēnde tài gǎndòng le, xièxie nǐ

De verdad muy emocionante (partícula) gracias ti

真的太感動了，謝謝妳 (C/31/2) “¡Qué emoción, muchas gracias!”

Wǒ zhēnshì tài ài nǐ le! Hǎo gǎndòng!

Yo verdaderamente muy querer te (partícula) muy emocionante

我真是太愛妳了！好感動！ (C/21/2) “¡Te quiero mucho, qué emocionante!”

## e. Expresión de deseo positivo:

ES: ¡Muchas gracias majo! Que Dios te pague. (E/48/6)

CH: Xièxie nǐ, nǐ yíding yǒu hǎo bào de

Gracias ti, tú seguramente tener buena recompensa (partícula)

謝謝你，你一定有好報的 (C/5/5) “Muchas gracias, que Dios te bendiga”

## 3. Reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente

## a. Reconocimiento de la imposición del acto efectuado por el oyente:

ES: Te traeré algo bonito por las molestias. (E/34/1)

CH: Xièxie nǐ máfan nǐ le

Gracias ti molestar te (partícula)

謝謝你，麻煩你了 (C/41/1) “Muchas gracias, será una molestia para ti”

b. Expresión de falta de necesidad u obligación: *no tenía que haberse molestado*

ES: No tenías que haberte molestado en traérmelos de verdad. (E/16/2)

No es necesario, no te preocupes. Puedo llamar a un taxi. (E/15/3)

CH: Zhèyàng huìbuhuì tài máfan nǐ le, méiguānxi!

Así haber demasiado molestar te (partícula) no pasa nada

Wǒ zìjǐ dā chē jiù hǎo

yo mismo coger coche (conjunción) bien

這樣會不會太麻煩你了，沒關係！我自己搭車就好 (C/6/3)

“Así te causará molestia, no te preocupes, cogeré un taxi”

#### 4. Intención de mostrar reciprocidad

##### a. Ofrecer o prometer servicio, comida o cosas (materiales):

ES: Siempre que necesite algo cuente conmigo, muchísimas gracias en serio (E/35/1)

Muchas gracias, no sabes el favor que me haces. Ya te traeré algún recuerdo bonito del viaje.

(E/2/1)

CH: Xièxie nǐ, xià cì ràng wǒ qǐng nǐ chīfàn ba

Gracias ti próxima vez dejar me invitar te comer (partícula)

謝謝你，下次讓我請你吃飯吧！(C/29/2)

“Muchas gracias, la próxima vez déjame invitarte a comer”

##### b. Indicar la deuda:

ES: ¡Muchas gracias! Te debo una caña. (E/11/2)

Gracias, te debo una. (E/7/2)

##### c. Dar promesa de mejora:

ES: ¡Muchas gracias señor agente! Qué susto nos hemos llevado. Estaremos más pendientes.

(E/14/4)

CH: Jǐngchá xiānshēng xièxiè nǐ, wǒ huì gù hǎo wǒ de xiǎohái

Policía señor gracias ti yo ser vigilar bien mi (posesivo) hijo

bù huì zài ràng tā zǒu sàn le

no ser otra dejar lo andar perder (partícula)

警察先生謝謝你，我會顧好我的小孩不會再讓他走散了 (C/5/4)

“Gracias, señor agente, vigilaré bien a mi hijo para que no se pierda otra vez”



## 5. Expresión de sorpresa o incredulidad

## a. Pregunta sobre la disposición del oyente a realizar la acción:

ES: ¿De verdad que no le importaría? Mire, que da igual, si no le llevo a una perrera. (E/16/1)

Muchas gracias, ¿te pilla bien? Si no cojo un taxi (E/35/3)

CH: Zhēnde ma? Xièxie nǐ! Bùrán wǒ bù zhīdào zěnmē bàn

De verdad (partícula) gracias ti si no yo no saber cómo hacer

真的嗎？謝謝你！不然我不知道怎麼辦 (C/27/1)

“¿En serio? Muchas gracias, no sé qué haría entonces”

## b. Duda o confirmación sobre el favor del oyente:

ES: Si no te importa me harías un gran favor. (E/6/3)

¡Muchísimas gracias! Pensaba coger un taxi pero si no te viene muy mal te lo agradecería.

(E/14/3)

## 6. Pedir disculpas

## a. Expresión de vergüenza o incomodidad:

ES: Muchísimas gracias la verdad, siento ser tan despistado y encima era un móvil nuevo (E/3/5)

CH: Xièxie nǐ... bùhǎoyìsi a... xièxie nǐ...

Gracias ti darse ver vergüenza (partícula) gracias ti

謝謝你... 不好意思啊... 謝謝你... (C/1/6) “Gracias... me ha dado vergüenza... gracias”

“Bùhǎoyìsi 不好意思” u otras palabras equivalentes (p. ej. duìbuqǐ 對不起, bàoqiàn 抱歉) sirven para manifestar el sentimiento de vergüenza por aceptar la ayuda, amabilidad, generosidad, cumplido o cualquier favor del oyente.

## b. Expresión de disculpa + imposición:

ES: Muchísimas gracias, estábamos muy preocupados. Perdón por las molestias. (E/42/4)

CH: Bùhǎoyìsi, gěi nǐ tiān máfan le.

Perdonar a tí dar molestia (partícula)

不好意思，給你添麻煩了 (C/36/3) “Siento haberte dado molestia”

c. Expresión de autodeficiencia:

ES: ¡Ay! Gracias. Menuda cabeza que tengo. (E/27/5)

CH: Xièxie nǐ, wǒ yě tài bù xiǎoxīn le ba!

Gracias tú yo aún demasiado no cuidado (partícula) (partícula)

謝謝妳，我也太不小心了吧！ (C/31/5) “Gracias, soy muy despistado”

3) Modificación del acto principal

Modificadores internos- dentro del MIFI

a. Adverbios intensificadores:

ES: mucho, muchísimo, se suele utilizar en la expresión de agradecimiento: te agradezco mucho, les estaré enormemente agradecido (E/9/4)

CH: zhēnde 真的, zhēnshì 真是, shízài 實在 “verdaderamente”; hěn 很 “muy”, tài 太 “demasiado” y fēicháng 非常 “bastante”, se emplea tales adverbios para intensificar las fórmulas de agradecimiento (p. ej. xièxie 謝謝 “gracias” y gǎnxiè 感謝 “agradecer”)

b. Locución adverbial:

ES: Muchas gracias, de verdad, me haces un gran favor. (E/32/1)

¡Madre mía! ¡Te lo agradezco en el alma! ¡Te debo 20 cafés, o la vida! (E/18/2)

c. Adverbio exclamativo:

ES: No sabes cuánto te lo agradezco. (E/30/1)

Jo, muchas gracias, no sabe cómo se lo agradezco. (E/7/1)

d. Cuantificador:

ES: muchas/muchísimas gracias, mil gracias

Muchísimas gracias, no me había dado ni cuenta, te lo agradezco un montón. (E/42/5)

## e. Expresiones o exclamaciones emocionales:

ES: ay, jo, vaya, Dios mío

CH: wa! 哇! “hala”, a! 啊! “ah”, tiān a! 天啊! “Dios mío”

## f. Repetición de la estrategia:

ES: gracias, pero que muchas gracias

CH: xièxie, xièxie 謝謝, 謝謝 “gracias, gracias”

### 3.5.3. Codificación de los datos

Los datos recogidos que producen los cuatro grupos de informantes (HN español, HN chino, Avanzado e Intermedio) son codificados según el esquema de codificación que hemos presentado en las dos secciones previas (3.5.1-3.5.2, pp. 253-267). Tomamos las contestaciones del grupo de hablantes nativos de español como ejemplo, tanto el acto de peticiones de disculpas como el de expresiones de agradecimiento, para explicarlos con más detalle.

- HN español, acto de pedir disculpas

¡Dios mío! ¡Cuántísimo lo siento...! Lo siento de verdad, me siento fatal... ha sido un accidente, el niño estaba jugando, y le habría dado sin querer... de verdad lo siento. (E/33/2)

Dimensión	categoría	elemento
Alertadores		
Expresiones de disculpa (MIFI)	Expresiones de arrepentimiento	- ¡Cuántísimo lo siento...! - Lo siento de verdad - de verdad lo siento
Intensificación interna	1. Expresiones o exclamaciones emocionales	1. Dios mío! 2. Cuántísimo 3. de verdad

	2. Adverbio exclamativo 3. Locución adverbial 4. Repetición de la estrategia	4. ¡Cuántísimo lo siento...!; Lo siento de verdad; de verdad lo siento
Reconocimiento de responsabilidad	1. Expresión de vergüenza o incomodidad 2. Expresiones de falta de intención	1. me siento fatal... 2. ha sido un accidente, el niño estaba jugando, y le habría dado sin querer...
Explicación		
Ofrecimiento de reparación		
Promesa de que la acción no se volverá a repetir		
Intensificación externa		

- HN español, acto de expresar agradecimiento

¡Muchísimas gracias, agente! Siento mucho las molestias ocasionadas, ¡la próxima vez vigilaré mejor a mi hijo! (E/3/4)

Dimensión	categoría	elemento
Alertadores	título/rol	agente
Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	Expresiones de gracias	gracias
Modificadores internos	Cuantificador	Muchísimas
Expresión de sentimiento		
Reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente		
Intención de mostrar reciprocidad	Dar promesa de mejora	¡la próxima vez vigilaré mejor a mi hijo!
Expresión de sorpresa o incredulidad		
Pedir disculpas	Expresión de disculpa + imposición	Siento mucho las molestias ocasionadas

### 3.6. Análisis cuantitativo y cualitativo

En el presente trabajo, utilizamos *one-way analysis of variance* (ANOVA) (análisis de la varianza) para examinar aspectos pragmalingüísticos y sociopragmáticos: en primer lugar, desde la perspectiva pragmalingüística, analizamos si existen diferencias significativas entre grupos de informantes en la realización del acto de pedir disculpas y expresar agradecimiento. En segundo lugar, desde la perspectiva sociopragmática, examinamos si hay diferencias estadísticas en el uso de tales actos de habla entre todos los informantes hacia distintas variables contextuales.

Según la naturaleza de las variables, se dividen en dos categorías principales, la variable dependiente y la independiente. Esta primera equivale a las categorías que utilizan los informantes en el esquema de codificación. Las respuestas son codificadas conforme a las categorías correspondientes y la frecuencia de empleo en cada categoría se cuenta dependiendo de grupo de informantes. Por otro lado, las variables independientes son el nivel de la L2 de los aprendices (intermedio y avanzado) y las variables contextuales que comprenden en cada situación de la encuesta. Las variables contextuales son: 1) poder relativo (+ dominio del oyente, = mismo poder, - dominio del hablante), 2) distancia social (+ entre desconocidos, - entre conocidos), 3) gravedad de la ofensa (petición de disculpas) (+ alta, - baja) y grado de gratitud (expresión de agradecimiento) (+ alto, - bajo).

El análisis (ANOVA) que usamos en este trabajo sirve para examinar la significación de las variables independientes. Además, realizamos también el test post hoc Bonferroni con el fin de determinar qué grupo difiere significativamente de los demás.

El resultado del análisis cuantitativo nos facilita el análisis cualitativo de los datos recogidos. Ante todo, nos centramos en los dos grupos de hablantes nativos, si existe una diferencia estadística entre ellos, precisamos los mecanismos lingüísticos en ambas lenguas. Después, hacemos una comparación entre los enunciados del grupo de HN español y los dos grupos de aprendices para detectar el desarrollo de la competencia pragmática, tanto del aspecto pragmalingüístico como sociopragmático. Para ello, analizamos desde la perspectiva léxica y sintáctica sobre el uso de las estrategias de los actos de habla en este trabajo. Aparte de eso, los datos del grupo HN chino tienen la función de observar si hay transferencia pragmática en grupos de aprendices.

Por medio del análisis cuantitativo y cualitativo, podemos investigar no solo la relación entre la competencia gramatical y la competencia pragmática, sino si esta primera es un factor esencial para la construcción de esta última.

#### **4. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE PEDIR DISCULPAS**





En este capítulo, nos centramos en analizar las semejanzas y diferencias de las estrategias del acto de pedir disculpas empleadas por los hablantes nativos de español, chino y los aprendices chinos de español. El análisis del presente capítulo consiste en las siguientes perspectivas: promedio de las estrategias en cada situación (4.1.), distribución y frecuencia de las estrategias principales (4.2.), estrategias de disculpa (4.3.), modificadores (4.4.), alertadores (4.5.), así como influencia de factores contextuales (4.6.), combinación y secuencia de las estrategias de disculpa (4.7.) y, por último, el resumen y conclusiones de todo el capítulo (4.8.).

#### 4.1. Promedio de las estrategias en cada situación

Según nuestros datos recogidos, el uso de las estrategias en cada situación puede variar entre una hasta seis como máximo en el grupo de hablantes nativos de español o nueve en nativos chinos. El gráfico 1 de abajo señala el promedio de las estrategias que utilizan los cuatro grupos de informantes.

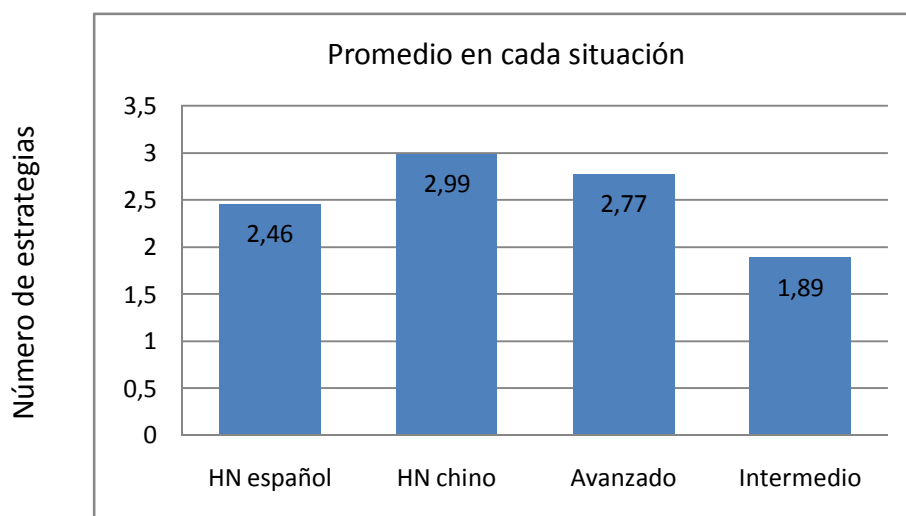


Gráfico 1. Promedio de las estrategias de disculpa empleadas por grupos de hablantes nativos y aprendices

Con respecto al promedio de estrategias en cada situación, el grupo que emplea más estrategias es el de hablantes nativos de chino, en general se usan casi tres (2,99) estrategias por cada contestación, después van seguidos de los aprendices del nivel avanzado (2,77) y nativos de español (2,46), los del nivel intermedio cuentan con la menor cantidad (1,89) comparando con los otros tres grupos. El grupo de HN chino emplea casi 0,5 estrategias más que el de HN español, por lo que existe una diferencia significativa ( $p < 0,001$ ) entre los dos grupos de nativos. Por otro lado, el uso de las estrategias en los dos grupos de aprendices aumenta según el nivel de la lengua meta, es decir, cuanto más nivel tienen, más estrategias de disculpa utilizan en cada contestación. La diferencia entre ambos grupos es significativa ( $p < 0,001$ ).

A pesar de eso, los aprendices del nivel avanzado no cambian su empleo pragmático de las estrategias tanto para pedir disculpas en la lengua materna como en la lengua extranjera. De este modo, el promedio de uso de las estrategias en español (2,77) se acerca al de chino (2,99). De esta manera, se nota la transferencia negativa de chino a español ( $p = 0,530$ , no alcanza diferencia significativa). Este fenómeno también puede explicarse desde la perspectiva del nivel de lengua; en la teoría de la realización de actos de habla en la interlengua, afirman Kasper y Dahl (1991: 221) que “learners with a high, yet still nonnativelike, proficiency increase their verbal output to ensure that they are understood”. En este caso, no hay diferencia estadística entre el grupo de HN español y el Avanzado ( $p = 0,216$ ); el promedio de las estrategias que utilizan ambos grupos también es semejante: el Avanzado 2,77 y el HN español 2,46 por cada situación.

Debido al escaso empleo de las estrategias de disculpa del grupo intermedio (1,89 en cada contestación), la falta del conocimiento pragmalingüístico en la lengua objeto resulta relevante en esta situación. En el presente trabajo, en el uso de las estrategias existe una diferencia significativa entre los dos grupos de hablantes nativos,

$p = 0,001$  cuando se compara con el grupo de HN español y  $p < 0,001$  en comparación con el grupo de HN chino.

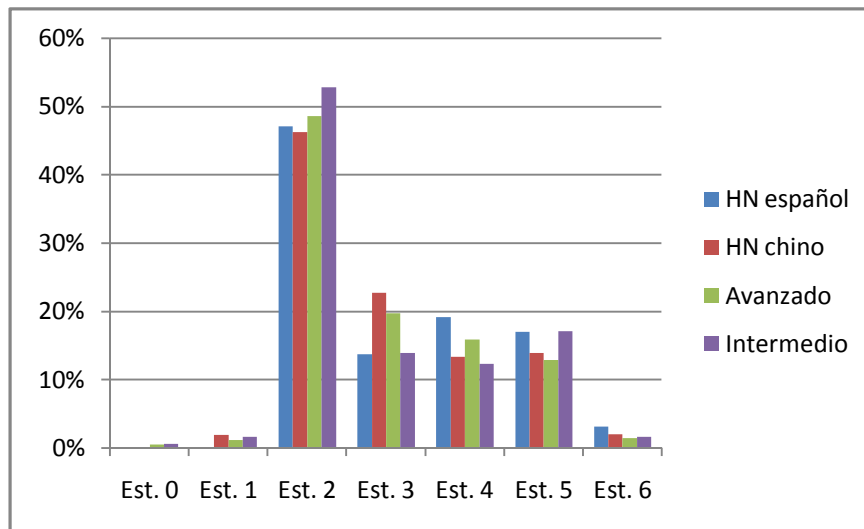
#### **4.2. Distribución y frecuencia de las estrategias principales**

Aunque en cada situación exista diferencia entre hablantes nativos y no nativos, en lo que se refiere a la frecuencia de empleo de las estrategias, según la tabla 16, la distribución y frecuencia de las siete estrategias principales son más parecidas cuando tienen lugar en el mismo contexto, los mismos factores sociales y el mismo grado de ofensa. De ahí que este resultado corrobore la universalidad de las estrategias de disculpa (Cohen y Olshtain, 1981: 130; Fraser, 1981; Blum-Kulka y Olshtain, 1984; Olshtain, 1989; Bergman y Kasper, 1993; Trosborg, 1987, 1995), es decir, hablantes de distintas lenguas realizan el acto de pedir disculpas de manera semejante.

Estrategia	Grupo							
	HN español		HN chino		Avanzado		Intermedio	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Est. 0 No realización	0	0%	0	0%	2	0,5%	2	0,6%
Est. 1 Estrategias evasivas	0	0%	17	1,9%	4	1,1%	5	1,6%
Est. 2 Mecanismos indicadores de la fuerza ilocutiva (MIFI)	347	47,1%	415	46,2%	178	48,6%	169	53,1%
Est. 3 Reconocimiento de responsabilidad	101	13,7%	204	22,7%	72	19,7%	44	13,8%
Est. 4 Explicación	141	19,1%	119	13,3%	58	15,8%	39	12,3%
Est. 5 Ofrecimiento de reparación	125	17%	125	13,9%	47	12,8%	54	17%
Est. 6 Promesa de no repetir	23	3,1%	18	2%	5	1,4%	5	1,6%
Total	737	100%	898	100%	366	100%	318	100%

Tabla 16. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de uso de las siete estrategias principales de disculpa entre hablantes nativos y no nativos

Además, desde el aspecto general, el porcentaje de uso de las estrategias tiene una diferencia notable. Como indica el gráfico 2, la estrategia 2 (mecanismos indicadores de la fuerza ilocutiva (MIFI)) cuenta con el porcentaje más elevado que otras, tanto los nativos como los aprendices, optan por expresiones explícitas y directas para realizar el acto de disculpa; a continuación, van seguidas por las estrategias de reconocimiento de responsabilidad, de explicación y de ofrecimiento de reparación. No obstante, la estrategia promesa de no repetir se utiliza mucho menos en comparación con las mencionadas más arriba.



Est. 0 No realización, Est. 1 Estrategias evasivas, Est. 2 Mecanismos indicadores de la fuerza ilocutiva (MIFI), Est. 3 Reconocimiento de responsabilidad, Est. 4 Explicación, Est. 5 Ofrecimiento de reparación, Est. 6 Promesa de no repetir

Gráfico 2. Distribución y frecuencia de las siete estrategias principales de disculpa empleadas por hablantes nativos y no nativos

La tabla 17 expone las siete estrategias principales con el orden según el número total de uso y el porcentaje de frecuencia entre distintos grupos de informantes. La estrategia directa con expresiones de disculpa (MIFI) y de promesa de no repetir están respectivamente en el primero y el quinto lugar en todos los grupos de informantes estudiados; las estrategias indirectas (reconocimiento de responsabilidad, explicación y ofrecimiento de reparación) varían en distintos órdenes según el grupo; las estrategias evasivas y la de dejar de realizar el acto de disculpa ocupan los últimos lugares en frecuencia de uso en todos los grupos. En este sentido, podemos considerar que independiente del nivel que sean los aprendices, prefieren llevar a cabo la petición de disculpa de manera directa. A pesar de eso, el grupo del nivel intermedio es el que utiliza más dicha estrategia; esto se debe a la naturaleza de las expresiones de disculpa. Este resultado también corrobora los estudios previos que señalan que los mecanismos indicadores de la fuerza ilocutiva (MIFI) es la estrategia más frecuente para una disculpa explícita (Meier, 1998: 216). Del mismo modo,

Bergman y Kasper (1993: 86) afirman que, aparte de los MIFI, la estrategia de reconocer la responsabilidad también forma un componente esencial para la petición de disculpas; sin embargo, las estrategias como ofrecer explicaciones, minimizar la ofensa y ofrecimiento de reparación, se usan con menos frecuencia, y su empleo vienen determinados por factores contextuales, por ejemplo, la distancia social o el poder relativo entre los interlocutores.

HN español			HN chino		
	Nº	%		Nº	%
1. Expresiones de disculpa (MIFI)	347	47,1	1. Expresiones de disculpa (MIFI)	415	46,2
2. Explicación	141	19,1	2. Reconocimiento de responsabilidad	204	22,7
3. Ofrecimiento de reparación	125	17	3. Ofrecimiento de reparación	125	13,9
4. Reconocimiento de responsabilidad	101	13,7	4. Explicación	119	13,3
5. Promesa de no repetir	23	3,1	5. Promesa de no repetir	18	2
6. No realización	0	0	6. Estrategias evasivas	17	1,9
7. Estrategias evasivas	0	0	7. No realización	0	0
Avanzado			Intermedio		
	Nº	%		Nº	%
1. Expresiones de disculpa (MIFI)	178	48,6	1. Expresiones de disculpa (MIFI)	169	53,1
2. Reconocimiento de responsabilidad	72	19,7	2. Ofrecimiento de reparación	54	17
3. Explicación	58	15,8	3. Reconocimiento de responsabilidad	44	13,8
4. Ofrecimiento de reparación	47	12,8	4. Explicación	39	12,3
5. Promesa de no repetir	5	1,4	5. Promesa de no repetir	5	1,6
6. Estrategias evasivas	4	1,1	6. Estrategias evasivas	5	1,6
7. No realización	2	0,5	7. No realización	2	0,6

Tabla 17. Orden de frecuencia de las siete estrategias principales de disculpa empleadas por hablantes nativos y no nativos

En el siguiente apartado, haremos un análisis con más detalle sobre el uso de estas siete estrategias principales entre los hablantes nativos y aprendices.

### 4.3. Estrategias y categorías<sup>93</sup> de disculpa

Conforme al resultado en la sección anterior, la distribución y el orden de frecuencia de las siete estrategias principales son más parecidos entre los cuatro grupos de informantes cuando ocurren en situaciones con los mismos factores sociales. No obstante, si examinamos con más detalle la frecuencia de empleo de las estrategias por los aprendices, se notan la diferencia y desviaciones de hablantes nativos de español en las estrategias como expresiones de disculpa (MIFI), reconocimiento de responsabilidad y explicación. Según la tabla 18, las estrategias referidas alcanzan una diferencia significativa ( $p < 0,05$ ) en el análisis de la varianza (ANOVA).

Con el fin de analizar hasta qué punto la frecuencia de uso de las estrategias de los aprendices se asemejan a las normas de nativos españoles, en este apartado, por un lado, nos ocupamos de las diferencias que existen entre los dos grupos de aprendices y el de hablantes nativos de español, y por otro lado constatamos que los datos de hablantes nativos de chino sirven como grupo de control para observar si la desviación entre los aprendices y hablantes nativos de español se debe a la transferencia negativa del chino, o a la incompetencia del nivel de español. Para ello, analizaremos respectivamente los datos según el orden de las siete estrategias principales, tanto en el aspecto cuantitativo como cualitativo; asimismo, pondremos ejemplos<sup>94</sup> extraídos de nuestro corpus como explicación.

<sup>93</sup> Utilizamos el término “categoría” para las estrategias que incluyen dentro de ella otras subestrategias.

<sup>94</sup> Los ejemplos que pondremos en el presente capítulo son iguales que las contestaciones en la encuesta, no hemos hecho ninguna corrección de errores gramaticales para presentarlos en versión original.

Est. 0	No realización	Media	Desviación típica	F = ,061 (,806)
	HN español	,000	,000	
	HN chino	,000	,000	
	Avanzado	,091	,294	
	Intermedio	,071	,262	
Est. 1	Estrategias evasivas	Media	Desviación típica	F= 5,724
	HN español	,000***	,000	(,000)
	HN chino	,340***	,557	(,000)
	Avanzado	,182	,395	
	Intermedio	,179	,476	
Est. 2	Expresiones de disculpa (MIFI)	Media	Desviación típica	F = 9,345
	HN español	6,940**	1,490	(,005)
	HN chino	8,300**(*)	2,533	(,005) (,000)
	Avanzado	8,091**	2,266	(,003)
	Intermedio	6,036**(*)	1,503	(,000) (,003)
Est. 3	Reconocimiento de responsabilidad	Media	Desviación típica	F = 18,940
	HN español	2,02*(**)	1,301	(,000) (,021)
	HN chino	4,08***	2,098	(,000) (,000)
	Avanzado	3,27*(*)	1,882	(,021) (,003)
	Intermedio	1,57**(*)	1,168	(,000) (,003)
Est. 4	Explicación	Media	Desviación típica	F = 11,912
	HN español	2,82***	,941	(,000)
	HN chino	2,38**	1,086	(,001)
	Avanzado	2,64***	1,255	(,000)
	Intermedio	1,39**(*)	,916	(,000) (,001) (,000)
Est. 5	Ofrecimiento de reparación	Media	Desviación típica	F = 2,710 (,047)
	HN español	2,50	1,055	
	HN chino	2,50	,931	
	Avanzado	2,14	1,246	
	Intermedio	1,93	,813	
Est. 6	Promesa de no repetir	Media	Desviación típica	F = 2,133 (,099)
	HN español	,46	,579	
	HN chino	,36	,563	
	Avanzado	,23	,429	
	Intermedio	,18	,390	

\* P < ,05; \*\* P < ,01; \*\*\*P < ,001

Tabla 18. El análisis de la varianza (ANOVA) sobre la frecuencia de uso de las estrategias de disculpa entre los cuatro grupos de informante



### 4.3.1. Estrategia 0 - No realización

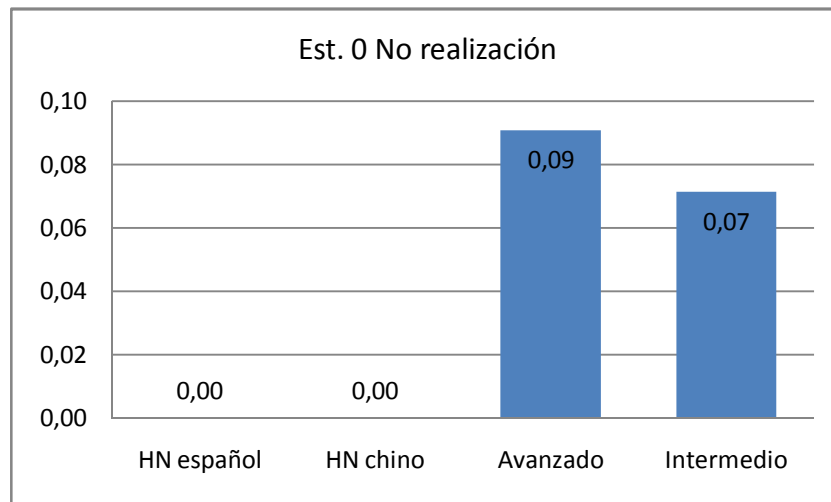


Gráfico 3. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *no realización* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

En relación con esta categoría, no encontramos ningún caso de no realización del acto de pedir disculpas en los dos grupos de hablantes nativos; únicamente existen dos ejemplos en cada grupo de aprendices. El gráfico 3 representa la media de frecuencia de no realizar la disculpa entre los cuatro grupos de informantes. Esta estrategia la utilizan solamente los aprendices y la frecuencia de empleo es tan escasa que podemos considerar que el resultado se debe a una mera casualidad. De este modo, la comparación entre los hablantes nativos de español y los dos grupos de aprendices no alcanza una diferencia significativa y tampoco tiene transferencia de la lengua materna. Veamos los siguientes ejemplos de los dos grupos de aprendices:

- 95) Mil disculpas profe, sé que debería llegar puntualmente pero es que tenía mala suerte. Hubo un accidente en la calle y el tráfico horrible... me daría otra oportunidad porfa que **no fue culpa mía...**
- (A/3/1)

- 96) Lo siento mucho profesor, es que había mucho atasco de tráfico, y hoy salí de casa sobre a las 7:30 pero igual que he llegado tarde. Por favor, **no es mi culpa**. (A/21/1)
- 97) ¿Por qué no puedo entrar? **No es mi problema**. (I/17/1)
- 98) **¡Ten cuidado!** (I/9/6)

Los ejemplos (95) y (96) son del grupo avanzado, ambos suceden en la situación 1 (examen final)<sup>95</sup>, los dos informantes han pedido disculpas de manera directa al principio y ofrecen explicación del retraso. Sin embargo, eluden la responsabilidad e insisten que la culpa no es suya al final, porque el problema del tráfico es algo fuera de su control. Mientras que los ejemplos (97) y (98) son del nivel intermedio y vienen de la situación 1 (examen final) y 6 (libros), respectivamente. A diferencia de los ejemplos del nivel avanzado, los del intermedio rechazan totalmente la culpa, ya que no cuentan con ninguna expresión de remordimiento tanto de manera explícita como implícita; esto también podría ser por la falta de competencia lingüística que no les permite poner una contestación más larga, ni ofrecer más explicación sobre la ofensa. En cuanto al ejemplo (98), el hablante en vez de asumir la responsabilidad, advierte a su interlocutor (un alumno desconocido) que tenga cuidado, por eso tomamos esta contestación como una negación implícita de la infracción causada.

#### 4.3.2. Categoría 1 - Estrategias evasivas

Igual que la estrategia 0. (No realización), no existe ningún ejemplo del grupo

---

<sup>95</sup> Aquí solo ponemos las palabras clave de las situaciones del cuestionario, para la versión completa, véase los apéndices.

de hablantes nativos de español, sino únicamente los de aprendices y nativos chinos. Veamos primero el gráfico 4, el grupo de hablantes nativos de chino cuenta con la mayor frecuencia (0,34) entre todos los informantes, después van seguidos por el grupo del nivel avanzado (0,182) y el intermedio (0,179). Aunque no se encuentra diferencia estadística entre nativos españoles y aprendices, sino entre los grupos nativos de españoles y chinos ( $p < 0.001$ ), según el gráfico, nos damos cuenta de la transferencia negativa de la lengua materna.

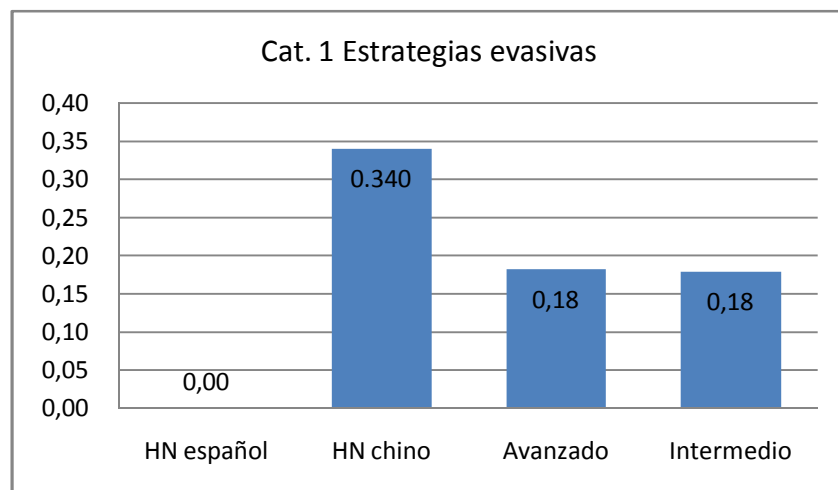


Gráfico 4. Media de frecuencia de empleo de *estrategias evasivas* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

La presente categoría abarca dos subestrategias: minimizar el grado de la ofensa y compensación ajena a la ofensa. La tabla 19 muestra la distribución de ellas entre los cuatro grupos de informantes. Tanto el grupo de HN chino como el de nivel avanzado, realizan exclusivamente las estrategias evasivas por medio de compensación ajena a la ofensa (100%). Por otra parte, las estrategias del grupo intermedio no solo existen en la compensación (60%), sino también en la minimización del grado de ofensa (40%). A continuación, presentamos ejemplos de las dos subestrategias que utilizan los aprendices.

Subestrategia	Grupo							
	HN español		HN chino		Avanzado		Intermedio	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Minimizar el grado de la ofensa	0	0%	0	0%	0	0%	2	40%
Compensación ajena a la ofensa	0	0%	17	100%	4	100%	3	60%
Total	0	0%	17	100%	4	100%	5	100%

Tabla 19. La distribución de las *estrategias evasivas*

- Minimizar el grado de la ofensa

99) **No pasa nada.** (I/14/2)

100) **No es importante.** (I/17/2)

- Compensación ajena a la ofensa

101) Hola, chico! perdona que he llegado tarde eh! pues, **os invito café o algo** cuando acabemos vale?

(A/21/3)

102) Disculpe, voy a bajar la música enseguida. Mi marido y yo acabamos de trasladarnos al piso y organizamos una fiesta esta noche. Lo siento por las molestias, pero si no le importa, **nos gustaría que viniera a disfrutar de la comida y la música con nosotros.** (A/7/4)

Los ejemplos (99) y (100) son los únicos que utilizan los de intermedio en la situación 2 (cisne de cristal) para minimizar el grado de la ofensa. Sin embargo, su contestación no corresponde totalmente al contexto, puede ser por la falta de competencia lingüística de la lengua meta y no entienden bien la situación. En cuanto a la subestrategia *compensación ajena a la ofensa*, ambos grupos de aprendices la emplean en la situación 3 (despacho) y 4 (fiesta), también se encuentran ejemplos en la situación 2, 3, 4 y 6 (libros) en el grupo de HN chino, su uso es mucho más amplio

que los aprendices. Igual que los ejemplos (101) y (102) que ocurren en la situación 3 y 4, respectivamente, los informantes quieren recompensar a sus interlocutores con un café, una bebida, un regalo o una comida, que es lo más típico para los taiwaneses, ya que han tenido lugar en casi todas las contestaciones. Independientemente de la situación que sea, este tipo de compensación sirve para recuperar simbólicamente cosas que no pueden o son difíciles de solucionar con dinero, por ejemplo: el tiempo (situación 3), la molestia por el ruido (situación 4), un choque sin querer (situación 6) o un recuerdo de viaje (situación 2).

#### **4.3.3. Categoría 2 - Expresiones de disculpa (MIFI)**

Según el resultado en la sección 4.2., los informantes de estos cuatro grupos prefieren llevar a cabo el acto de pedir disculpas de manera más directa que otras estrategias, es por ello por lo que las expresiones de disculpa (MIFI) son la categoría más empleada y cuentan con el porcentaje más elevado entre todas las estrategias de disculpa (véase el gráfico 2). El gráfico 5 muestra la media de frecuencia de uso de las expresiones de disculpa entre los cuatro grupos; el grupo de HN chino utiliza casi una estrategia más que el HN español, ambos grupos alcanzan una diferencia significativa ( $p = 0,005$ ). Sin embargo, no existe diferencia estadística entre el HN español y los dos grupos de aprendices, aunque el Avanzado también usa una estrategia más que el HN español, no hay diferencia significativa entre ellos ( $p = 0,119$ ) y su alto empleo se debe evidentemente a la transferencia de la lengua materna ( $p = 0,977$ ), siendo necesario para los avanzados utilizar tantas expresiones en español como lo hacen en la lengua origen. La única diferencia reside en el grupo intermedio,  $p < 0,001$  comparando con el grupo de HN chino y  $p = 0,003$  en comparación con el Avanzado,

la falta de competencia lingüística revela el menor uso entre todos los grupos de informantes.

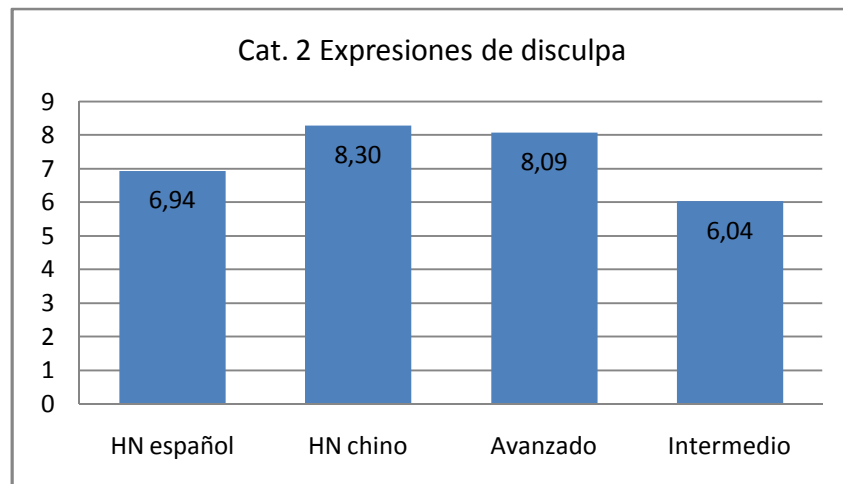


Gráfico 5. Media de frecuencia de empleo de *expresiones de disculpa* (MIFI) entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

La categoría de mecanismos indicadores de la fuerza ilocutiva (MIFI) está compuesta por fórmulas y expresiones convencionalizadas para realizar una petición de disculpas directa; a su vez, se clasifica en tres subestrategias según el contenido semántico: 1) expresión de arrepentimiento (*lo siento, siento, lamento*), 2) ofrecimiento de disculpas (*disculpa/e, (te/le) pido disculpas*) y 3) petición de perdón (*perdón, perdona/e*). Dado que en la utilización de las expresiones de disculpa existe una diferencia significativa entre el grupo de HN español y el grupo de HN chino, es necesario detallarlas en ambas lenguas, por un lado, para examinar en qué aspectos difieren entre el español y el chino; por otro lado, para comprobar si el empleo de los grupos de aprendices se asimila a hablantes nativos de español y si el uso de las estrategias aumenta según el desarrollo del nivel de la L2.

El gráfico 6 y la tabla 20 señalan respectivamente el porcentaje y la frecuencia de distribución de las tres subestrategias de disculpa (MIFI) entre los cuatro grupos de

informantes. Tanto en los grupos de hablantes nativos como de no nativos, la *expresión de arrepentimiento* tiene el porcentaje más elevado que el resto de las subestrategias. Además, a diferencia de la distribución del grupo HN español, dicha estrategia ocupa la mayor parte de las subestrategias del grupo HN chino (98,1%) y esto está estrechamente relacionado con las expresiones de disculpa en chino, que las desarrollaremos más adelante. En cuanto a los dos grupos de aprendices, el de nivel intermedio cuenta con una frecuencia (53,3%) más alta que el Avanzado (48,3%), de ahí que se encuentre la transferencia negativa de la lengua materna, ya que ambos grupos de aprendices utilizan más expresiones de arrepentimiento que el grupo HN español (41,2%). La segunda subestrategia, *ofrecimiento de disculpas*, es la que se utiliza con menos frecuencia en todos los grupos de informantes. Entre ellos, el grupo de HN español (19%) cuenta con el porcentaje un poco más elevado que el nivel de aprendices, después van seguidos por el Avanzado (15,7%) y el Intermedio (5,9%); no obstante, este último solo tiene menos de la mitad que el Avanzado. Por último, la *petición de perdón* es la segunda subestrategia más empleada entre los cuatro grupos. El grupo de Intermedio (40,8%) tiene el porcentaje más elevado que el grupo HN español (39,8%) y el Avanzado (36,0%).

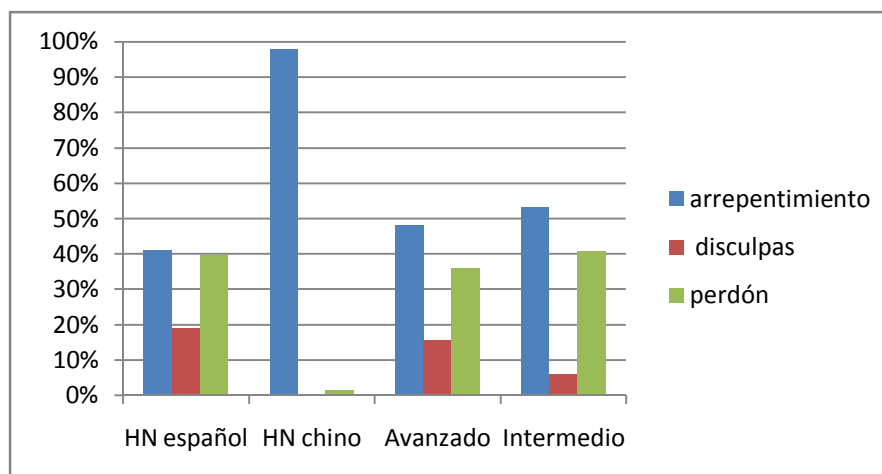


Gráfico 6. Porcentaje de empleo de las subestrategias de disculpa (MIFI) entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

Subestrategia	Grupo							
	HN español		HN chino		Avanzado		Intermedio	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Expresión de arrepentimiento	143	41,2%	407	98,1%	86	48,3%	90	53,3%
Ofrecimiento de disculpas	66	19%	2	0,5%	28	15,7%	10	5,9%
Petición de perdón	138	39,8%	6	1,4%	64	36,0%	69	40,8%
Total	347	100%	415	100%	178	100%	169	100%

Tabla 20. La distribución de las *expresiones de disculpa*

Según el resultado de uso de las expresiones de disculpa, la distribución de los dos grupos de aprendices no se ve influenciada por la L1, ya que los informantes emplean todas las subestrategias para realizar la disculpa de manera explícita como los hablantes nativos, la única diferencia entre ellos solo reside en la frecuencia de uso. Por otro lado, respecto a la frecuencia de empleo de las expresiones de disculpa, tanto el grupo HN español como los grupos de aprendices, la frecuencia de uso de las subestrategias va en el siguiente orden: 1) expresión de arrepentimiento, 2) petición de perdón y 3) ofrecimiento de disculpas.

Con respecto al uso léxico de las tres subestrategias, existe una gran variedad entre los hablantes nativos y no nativos. La tabla 21 muestra las fórmulas de disculpa de los datos obtenidos en el presente trabajo. Al igual que el orden de frecuencia de las subestrategias, las dos expresiones más empleadas entre el grupo HN español y los dos grupos de aprendices son *lo siento* y *perdona/e (me)*, esta primera es de la categoría de expresión de arrepentimiento, teniendo el 36,6% en el grupo HN español, el 43,8% en Avanzado y el 52,1% en Intermedio; esta última, *perdona/e (me)*, proviene de la categoría de petición de perdón, que cuenta con el 30,3% en el HN español, el 20,2 % en Avanzado y el 24,3% en Intermedio. Ambas fórmulas ocupan más del 60% entre todas las expresiones de disculpa, sobre todo el grupo de



Intermedio, que alcanza más del 70%.

Veamos ahora la distribución de uso léxico según el grupo de informantes. A pesar de las dos fórmulas predominantes que hemos mencionado, para el grupo de HN español, la tercera expresión más utilizada es *disculpa/e (me)* (17,6%), que pertenece a la categoría de ofrecimiento de disculpas, seguida por el sustantivo *perdón* (9,5%), el verbo *siento* (4%), *te/le pido disculpas* (1,4%) y por último el verbo *lamento* (0,6%). Para el grupo de nivel avanzado, tanto la expresión *disculpa/e (me)* (ofrecimiento de disculpas) (14%) como *perdón* (petición de perdón) (14%) están en el tercer lugar, seguidas del verbo *siento* (4,5%), forma de deseo (*espero que me perdone*) (1,1%), *mil disculpas* (1,1%) y la expresión apelando al verbo pedir, *te/le pido perdón* (0,6%) y *te/le pido disculpas* (0,6%) con el mismo porcentaje. La distribución de uso léxico del grupo de nivel avanzado es parecida al grupo de nativos, pero el empleo de *lo siento* (43,8%) y *perdón* (14%) cuentan con un porcentaje más elevado que el grupo de HN español (36,6% y 9,5%, respectivamente). Mientras que el uso del grupo intermedio, al igual que el Avanzado también tiene un porcentaje más alto que los nativos españoles en *lo siento* (52,1%) y *perdón* (16%). No obstante, la mayoría de su empleo se centra en las fórmulas rutinarias que les resultan más fáciles y aprenden primero como *lo siento*, *perdona/e (me)* y *perdón*, el resto de las expresiones (*disculpa/e (me)* 4,1%; *siento* 1,2%; *te/le pido disculpas* 0,6%; *mil disculpas* 0,6%) se usan con poca frecuencia comparando con el grupo HN español y el Avanzado; además, algunas de ellas no son comunes en español (p. ej. *¿Podría perdonar + (a) alguien?*, *te/le ruego que me disculpe(s)*). No encontramos ningún caso con el verbo *lamento* en los dos grupos de aprendices. De este modo, a medida que se eleva el nivel, el empleo léxico también es cada vez más amplio y no se enfoca en ciertas expresiones principales.

uso léxico de MIFI %	HN español (n = 50)		Avanzado (n = 22)		Intermedio (n = 28)	
lo siento	36,6%	(127)	43,8%	(78)	52,1%	(88)
siento	4%	(14)	4,5%	(8)	1,2%	(2)
lamento	0,6%	(2)	0	(0)	0	(0)
perdón	9,5%	(33)	14%	(25)	16%	(27)
perdona/e (me)	30,3%	(105)	20,2 %	(36)	24,3%	(41)
(espero) que me perdone	0%	(0)	1,1%	(2)	0%	(0)
te/le pido perdón	0%	(0)	0,6%	(1)	0%	(0)
¿Podría perdonar + alguien?	0%	(0)	0%	(0)	0,6%	(1)
disculpa/e (me)	17,6%	(61)	14 %	(25)	4,1%	(7)
te/le pido disculpas	1,4%	(5)	0,6 %	(1)	0,6%	(1)
mil disculpas	0%	(0)	1,1%	(2)	0,6%	(1)
te/le ruego que me disculpe(s)	0%	(0)	0%	(0)	0,6%	(1)
Total	100%	(347)	100%	(178)	100%	(169)

Tabla 21. El uso léxico de las expresiones de disculpa (MIFI) en los hablantes nativos de español y los dos grupos de aprendices (Avanzado, Intermedio)

Aparte de eso, teniendo en cuenta los dos grupos de hablantes no nativos, su empleo de las expresiones *lo siento*, *perdona/e (me)* y *perdón* van subiendo cuanto menos nivel tienen los aprendices, sobre todo en *lo siento*, que aumenta casi el 10% en comparación con el Avanzado. Esto se debe a las expresiones de disculpa en chino, como señala la tabla 22, pues las fórmulas principales de disculpa en chino solo tienen dos categorías: expresión de remordimiento (*duibuqi* 對不起, para una ofensa grave o leve, acepta la responsabilidad; *bàoqiàn* 抱歉, para una ofensa menos grave) y de vergüenza (*bùhǎoyisi* 不好意思, sentimiento de vergüenza por la ofensa), ambas categorías pertenecen a la subestrategia de expresiones de arrepentimiento, es por ello por lo que dicha subestrategia ocupa un porcentaje absoluto entre todas, mientras que el empleo de ofrecimiento de disculpas y petición de perdón son minoría en el grupo

HN chino (véase el gráfico 6).

En el presente trabajo, el uso de la fórmula *lo siento* del Intermedio y Avanzado es el 43,8% y el 52,1%, respectivamente, siendo muy elevado si lo comparamos con el grupo de nativos españoles (36,6%) y eso sería por la transferencia negativa de la lengua primera *duibuqǐ* 對不起 y *bàoqiàn* 抱歉. En cuanto a las fórmulas *perdona/e (me)* y *perdón*, tanto el grupo del nivel intermedio como el de avanzado, las usan con una frecuencia parecida. Todo esto, junto con el resultado mencionado más arriba, refleja que los aprendices conocen la forma y la función de las expresiones mientras adquieren dichas fórmulas de aspecto semántico y sintáctico, pero aún no pueden dominarlas sistemáticamente por la limitación de nivel y lo hacen con un uso generalizado como la fórmula *lo siento* del grupo intermedio; asimismo, repiten las mismas expresiones para evitar errores. Por eso, cuanto más elevado es el nivel, el empleo de las estrategias se acerca más a los nativos y no solo se limitan a ciertas fórmulas, sino que también toman en consideración el contexto situacional.

categoria	expresión	fonética	significado literal	uso pragmático
expresión de remordimiento	對不起	<i>duibuqǐ</i>	sentimiento de arrepentimiento por no cumplir la expectativa del otro	en un contexto de infracción grave o leve, acepta la responsabilidad
	抱歉	<i>bàoqiàn</i>	sentimiento de arrepentimiento	para una ofensa menos grave
expresión de vergüenza	不好意思	<i>bùhǎoyisi</i>	ser vergonzoso o sentimiento de vergüenza	en un contexto de violación leve

Tabla 22. Las fórmulas de disculpas explícitas en chino

A continuación, ponemos algunos ejemplos de los informantes sobre las tres subestrategias de la categoría expresiones de disculpa.

- Expresión de arrepentimiento

103) Pues, **lo siento mucho**, señor, que soy nueva aquí. No había fijado que ya está bastante tarde.

**Siento mucho** por haber traerle tantas molestias. Yo soy la culpable. Ahora mismo terminamos la fiesta. **Lo siento mucho**, de verdad. Ya no hacemos más ruido y que descanses. Perdónenos.  
(A/12/4)

104) Lo **lamento**, había un tráfico horrible y no he podido llegar antes. (E/39/1)

- Ofrecimiento de disculpas

105) **Disculpa**, voy a abajar la música. (I/25/4)

106) **Mil disculpas** profe, sé que debería llegar puntualmente pero es que tenía mala suerte. Hubo un accidente en la calle y el tráfico horrible... me daría otra oportunidad porfa que no fue culpa mía... (A/3/1)

107) Lo siento, le ayudo a recoger los libros y **le pido disculpas**. (I/19/6)

- Petición de perdón

108) **Perdón**. Es mi error. **Perdón**. (I/20/3)

109) ¡**Perdóname!** Fue mi culpa que no he disciplinado bien a mi hijo. **Te pido perdón** mil veces...  
(A/14/2)

Los ejemplos (103) y (104) cuentan con expresiones de arrepentimiento como *lo siento*, *siento por...* en el (103) y el escaso empleo del verbo *lamento* en el (104). Por otra parte, los ejemplos (105) - (107) son de la subestrategia ofrecimiento de disculpas, tanto con verbo como con sustantivo, por ejemplo, *disculpa* (105), *mil disculpas* (106) y *le pido disculpas* (107). Por último, los ejemplos (108) y (109) pertenecen a la petición de perdón, en esta categoría vemos un uso con sustantivo como *perdón* (108), *te pido perdón* (109) y el verbo en imperativo, *perdóname*, en el

ejemplo (109).

#### 4.3.4. Categoría 3 - Reconocimiento de responsabilidad

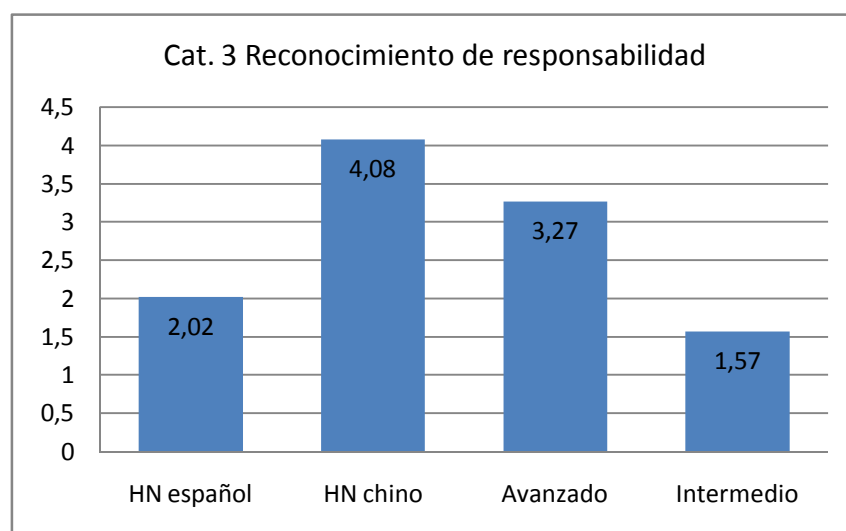
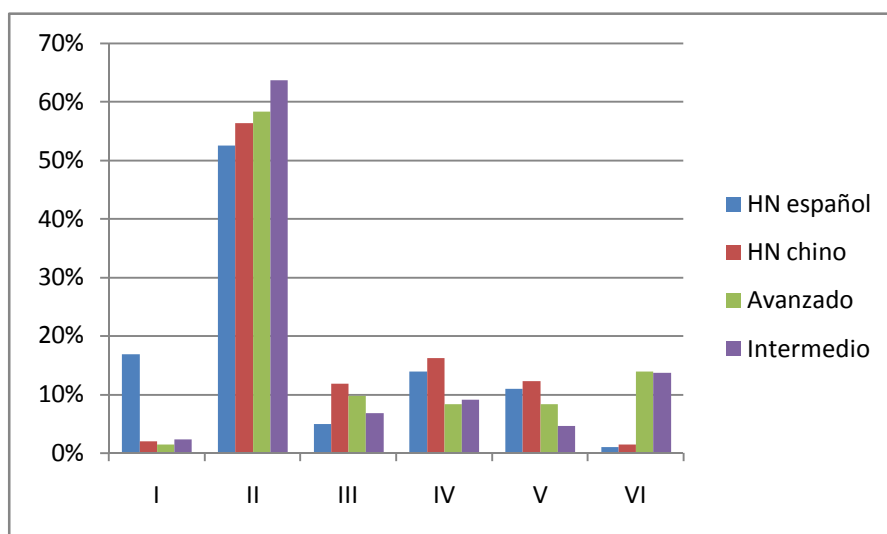


Gráfico 7. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *reconocimiento de responsabilidad* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

En cuanto al reconocimiento de responsabilidad, también es una de las categorías más usadas entre las estrategias para la petición de disculpas. El uso de dicha categoría entre los cuatro grupos de informantes se muestra en el gráfico 7. Según el gráfico, el HN chino es el grupo que utiliza más expresiones sobre reconocimiento de responsabilidad, existe una diferencia estadística entre los hablantes nativos de español y chino ( $p < 0,001$ ), el grupo de HN chino (4,08) usa dos expresiones más que el HN español (2,02) en cada contestación. Por otra parte, los dos grupos de aprendices en comparación con el HN español, el uso promedio del nivel avanzado (3,27) cuenta con una estrategia más que los nativos españoles; además, la diferencia entre los dos grupos es significativa ( $p = 0,021$ ); este fenómeno es evidentemente por la transferencia de la lengua nativa ( $p = 0,240$ ). No obstante, el

empleo promedio del grupo intermedio (1,57) es el menor entre todos, tiene casi 0,5 menos que el grupo de HN español y 1,5 menos que el Avanzado; se aprecia una diferencia significativa entre los dos grupos de aprendices ( $p = 0,003$ ) y el grupo de HN chino ( $p < 0,001$ ), pero no entre el HN español y el Intermedio ( $p = 0,669$ ), de ahí que su escaso empleo se deba a la incompetencia lingüística de la lengua meta.



I) reconocimiento implícito, II) reconocimiento explícito, III) expresión de falta de intención, IV) expresión de autodeficiencia, V) expresión de vergüenza o incomodidad, VI) aceptación explícita de culpa

Gráfico 8. Porcentaje de empleo de las estrategias de reconocimiento de responsabilidad entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

La categoría reconocimiento de responsabilidad comprende seis estrategias distintas conforme al grado de aceptar la culpa del mismo hablante. Además, se puede llevar a cabo de manera implícita y explícita. Las estrategias son las siguientes: 1) reconocimiento implícito, 2) reconocimiento explícito, 3) expresión de falta de intención, 4) expresión de autodeficiencia, 5) expresión de vergüenza o incomodidad, 6) aceptación explícita de culpa. El gráfico 8 y la tabla 23 indican por separado el porcentaje y la frecuencia de distribución de las estrategias referidas entre los cuatro grupos de informantes. Como señala el gráfico 8, tanto el grupo de hablantes nativos

como no nativos, la estrategia II *reconocimiento explícito* es la más usada entre todas, ocupando más del 50% en cada grupo, además, cuanto menos nivel tienen los aprendices, se eleva el porcentaje de uso de dicha estrategia (Avanzado 58,3%; Intermedio 63,6%), esto puede ser por la transferencia negativa de la L1, ya que el HN chino (56,4%) posee un porcentaje más alto que el HN español (52,5%). Por otro lado, aunque sube el porcentaje del grupo intermedio, la frecuencia de empleo ( $n^{\circ} = 28$ ) todavía es menor que el Avanzado ( $n^{\circ} = 42$ ) y el HN español ( $n^{\circ} = 53$ ), de ahí que se note la diferencia de la competencia de nivel. Ponemos ejemplos de ambos grupos de aprendices como explicación:

- 110) Buenos Días. ¡Discúlpeme! **He llegado tarde** porque hubo mucho tráfico. Lo siento muchísimo.  
(A/2/1)
- 111) Huy, perdón. **Llego tarde**, vamos a empezar. (I/13/3)

Normalmente, en el grupo de los aprendices que utiliza la estrategia *reconocimiento explícito*, la contestación está totalmente vinculada al contexto de la ofensa causada por el hablante. No obstante, el informante del nivel avanzado suele responder de manera más elaborada, por ejemplo, con explicación o dobles expresiones de disculpa (“¡discúlpeme!” y “lo siento muchísimo”) como el ejemplo (110). Mientras que la contestación del nivel intermedio en el (111) ya es mucho más sencilla, pues solo menciona directamente la infracción de llegar tarde.

Respecto a la segunda estrategia más empleada, el grupo de nativos españoles es el único que prefiere el *reconocimiento implícito* (16,8%) y cuenta con un mayor porcentaje que el resto de grupos (Avanzado 1,4%; Intermedio 2,3%, HN chino 2%). No obstante, los aprendices suelen utilizar *aceptación explícita de culpa* (Avanzado 13,9%,  $n^{\circ} = 10$ ; Intermedio 13,6%,  $n^{\circ} = 6$ ), dicha estrategia tiene un porcentaje muy

bajo entre los dos grupos de nativos (HN español 1%,  $n^{\circ} = 1$ ; HN chino 1,5%,  $n^{\circ} = 3$ ), de esta manera, suponemos que esto está vinculado a la naturaleza explícita de la misma estrategia, ya que es fácil de aprender para los hablantes no nativos en comparación con otras estrategias de su categoría. Veamos unos ejemplos sobre reconocimiento implícito y aceptación explícita de culpa en los siguientes:

- 112) ¡Ohh! ¡Cómo lo siento! **No sé cómo compensarte porque sé que lo has comprado en el viaje y tiene un valor especial.** No volveré a dejar que el niño haga algo así, a partir de ahora le controlaré más. (E/15/2)
- 113) **Es mi culpa** de haber dejado a mi niño jugando allí... Lo siento... te compraré algo parecido de mismo valor... (A/8/2)
- 114) Lo siento, **es mi culpa.** (I/5/2)

El hablante en el ejemplo (112) no indica claramente la infracción que cometió su hijo, por eso reconoce su falta de modo implícito, usando el pronombre *lo* para sustituir el objeto roto. Los ejemplos (113) y (114) tratan la aceptación explícita de culpa, el informante del nivel avanzado no solo expresa directamente la culpa, sino que explica también la situación en la que se siente mal por el descuido, pero el informante intermedio en el ejemplo (114) manifiesta exclusivamente su infracción y sentimiento de remordimiento, es una respuesta bastante sencilla comparándola con el ejemplo (113). De ahí que corrobore de nuevo la limitación del nivel de los intermedios, que no les permite exponer todo lo que querrían expresar.

En cuanto al resto de las estrategias, no hay un orden fijo sobre la frecuencia de empleo entre el grupo de HN español y los dos grupos de aprendices. Sin embargo, según el porcentaje de uso, existe diferencia con respecto a la competencia en la lengua meta. En relación con la estrategia *expresiones de falta de intención*, tanto el



Avanzado (9,7%) como el Intermedio (6,8%) tienen un porcentaje más alto que el grupo de HN español (5%), esto se debe a la influencia de la lengua materna, ya que el grupo de HN chino cuenta con el 11,8%, siendo el más alto entre todos. Seguimos con las estrategias *expresión de autodeficiencia* y *expresión de vergüenza o incomodidad*, en ambos casos el grupo de HN chino posee un porcentaje más elevado que el grupo de HN español, no obstante, la frecuencia de los dos grupos de aprendices difiere, es decir, se encuentran menos que en los nativos españoles. Al ver el porcentaje de uso de los aprendices, parece que se acercan a los nativos, pero si nos fijamos en el número de empleo, los avanzados cuentan con menos frecuencia que el HN español y existe mucho menos en los intermedios. Todo esto es por la falta de competencia lingüística que tienen los aprendices del nivel intermedio. Ponemos unos ejemplos para ilustrarlo con más detalle.

- 115) Perdona, **lo he hecho sin querer**. Espero que no te he hecho daño. Lo siento. (A/4/6)
- 116) ¡Ay! Te ruego disculpas, **no he educado bien a mi hijo**. (I/31/2)
- 117) ¡Madre mía! ¡Se ha caído el cisne de cristal! Lo siento por el accidente. **Me siento culpable por no haberle cuidado bien a mi niño**. Sé que es uno de los recuerdos que has comprado en tu viaje. No te preocupes. Trato de buscarte el mismo objeto. (A/7/2)
- 118) ¡Dios mío! ¿Qué has hecho el cisne de cristal, hijo? Ana, **mucha pena** que mi niño te le ha roto el cisne. (I/23/2)

El hablante en el ejemplo (115) utiliza la expresión de falta de intención “lo he hecho sin querer” para asumir la responsabilidad de la ofensa. Por otra parte, los ejemplos (116) y (117) se refieren a expresiones de autodeficiencia, como “no he educado bien a mi hijo” (116) y “no haberle cuidado bien a mi niño” (117) en ambos casos, además, este último ejemplo junto con el (118) tratan expresiones de vergüenza

o incomodidad; los informantes manifiestan su sentimiento de disgusto y pena hacia la infracción, por ejemplo: “me siento culpable” y “[me da] mucha pena” en (117) y (118), respectivamente.

Estrategia	Grupo							
	HN español		HN chino		Avanzado		Intermedio	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Reconocimiento implícito	17	16,8%	4	2%	1	1,4%	1	2,3%
Reconocimiento explícito	53	52,5%	115	56,4%	42	58,3%	28	63,6%
Expresiones de falta de intención	5	5%	24	11,8%	7	9,7%	3	6,8%
Expresión de autodeficiencia	14	13,9%	33	16,2%	6	8,3%	4	9,1%
Expresión de vergüenza o incomodidad	11	10,9%	25	12,3%	6	8,3%	2	4,5%
Aceptación explícita de culpa	1	1%	3	1,5%	10	13,9%	6	13,6%
Total	101	100%	204	100%	72	100%	44	100%

Tabla 23. La distribución de las estrategias de reconocimiento de responsabilidad

#### 4.3.5. Estrategia 4 - Explicación

Según las tablas 16 y 17 en el apartado 4.2., la estrategia de ofrecer explicación sobre la ofensa para minimizar la culpa es la segunda estrategia más usada en el grupo de HN español y este también posee un porcentaje más elevado que el resto de grupos (HN español 19,1%; HN chino 13,3%; Avanzado 15,8%; Intermedio 12,3%). El gráfico 9 muestra el promedio de empleo de explicación entre los cuatro grupos de

informantes, donde vemos que existe una diferencia significativa entre ellos ( $p < 0,001$ ). Conforme al gráfico 9, igual que el resultado que hemos presentado más arriba, los hablantes nativos españoles (2,82) utilizan más explicaciones en cada situación que el HN chino (2,38), así como los dos grupos de aprendices; pese a que el HN chino emplee un poco menos dicha estrategia que el HN español, no hay diferencia estadística entre los dos grupos de nativos ( $p = 0,151$ ). Respecto a los aprendices, el Avanzado (2,64) cuenta con más frecuencia que el Intermedio (1,39) y este último es el grupo que usa menos explicaciones de todos, difiriendo significativamente entre el HN español ( $p < 0,001$ ), el Avanzado ( $p < 0,001$ ) y el HN chino ( $p = 0,001$ ), por eso su bajo empleo se debe a la limitación de la competencia lingüística en la L2 y la transferencia de la lengua nativa.

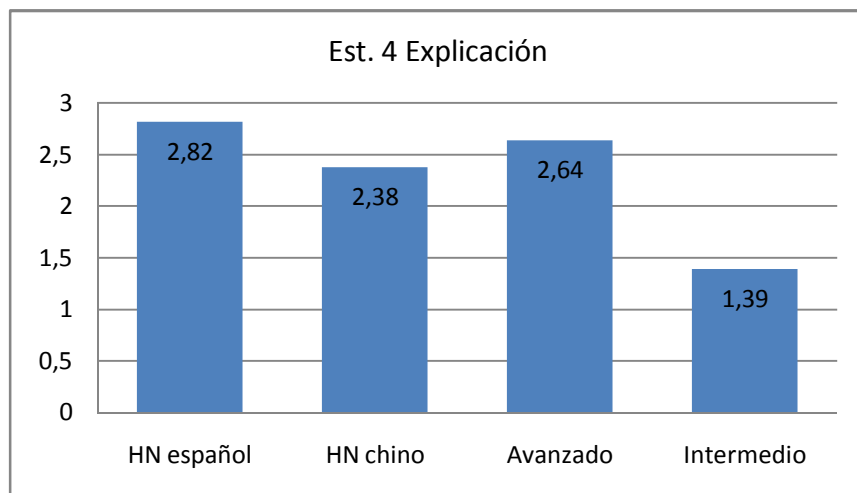


Gráfico 9. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *explicación* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

Es bien sabido que los hablantes nativos españoles ofrecen más explicaciones que los aprendices analizados en el presente trabajo; además, la diferencia es notable según el porcentaje de empleo entre el grupo de HN español y los dos grupos de aprendices (HN español 19,1%; Avanzado 15,8%; Intermedio 12,3%), véase la tabla

16. En comparación con el grupo de HN español, cuanto más nivel de la L2 tienen los aprendices, más explicaciones utilizan en cada contestación. No obstante, solo hay diferencia estadística entre el grupo de HN español y el Intermedio, pero no en el Avanzado. Exponemos unos ejemplos de esta estrategia para desarrollar con más detalle.

119) Perdón señor, ahora mismo bajamos la música. **Con la gente hablando no me he dado cuenta de que pudiese estar demasiado alta.** No volverá a ocurrir; no se preocupe, buenas noches.

(E/15/4)

120) Oh, lo siento mucho. ¿Estás bien? **¡Es que tenía mucha prisa de ir a una reunión y ya estoy llegando tarde!** ¡Venga, vamos a recoger tus libros rápidamente! (A/22/6)

121) Perdón, perdón, **tengo prisa para ir a un reunión,** y te los ayudo a los libros. (I/6/6)

Del ejemplo (119) al (121), cada uno pertenece a un grupo de informantes, el (119) y (120) vienen del hablante nativo español y el avanzado, respectivamente, tanto el contenido como la estructura que ponen ambos hablantes son más completos. Sin embargo, el ejemplo (121) es del grupo intermedio, normalmente la contestación de este es más corta y tiene más errores gramaticales comparando con el Avanzado, como los que vemos en el (121): *un[a] reunión* y *te ayudo a [recoger]* los libros. De ahí que comprobemos el desarrollo de la competencia lingüística según el nivel y que la limitación de la competencia en la lengua meta no les permite a los aprendices poner un enunciado largo y estructuradamente correcto.

#### 4.3.6. Estrategia 5 - Ofrecimiento de reparación

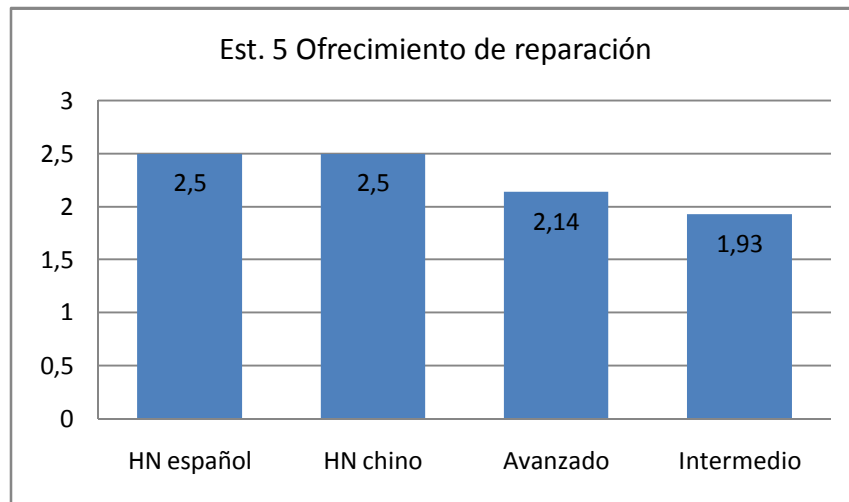


Gráfico 10. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *ofrecimiento de reparación* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

Ofrecimiento de reparación es la tercera estrategia más usada para los hablantes nativos de español y chino, pero la segunda para el grupo del nivel intermedio (véase la tabla 17 en el apartado 4.2). Por medio de esta estrategia, el hablante intenta recuperar de alguna manera la infracción causada, ya con objetos materiales o ya en su sentido literal. El gráfico 10 señala el promedio de uso de ofrecimiento de reparación entre hablantes nativos y no nativos, tanto el HN español (2,5) como el HN chino (2,5), emplean la misma frecuencia de dicha estrategia en una contestación, seguida después del Avanzado (2,14) y el Intermedio (1,93). Aunque este último es el que utiliza menos estrategias en comparación con el resto de grupos, no se encuentra diferencia significativa entre los cuatro grupos de informantes, ni entre los aprendices y el grupo de HN español. No obstante, al precisar los ejemplos sobre el empleo de esta estrategia, se nota el proceso del desarrollo de la competencia. Ponemos unos casos como explicación en los siguientes enunciados.

- 122) Discúlpeme por favor, ha sido culpa mía por haber dejado al niño solo. **Sé que no podré comprar otro igual, pero trataré de compensarte de alguna forma.** (E/21/2)
- 123) Oh, Dios mío. Cómo ocurre eso. Lo siento mucho, no debería dejarle a jugar sólo, ha sido culpa mía. Siento que te ha roto un recuerdo tan precioso, **te tengo que compensar todo esto.** Ha sido una tarde muy agradable, quisiera yo que no hubiera pasado eso. (A/12/2)
- 124) ¡Dios mío! Lo siento, **voy a pagar el dinero o comprar el mismo a ti.** (I/3/2)

El ejemplo (122) es la respuesta del grupo de HN español, mientras que el (123) y (124) son del Avanzado y el Intermedio, respectivamente, todo estos provienen de la situación 2 (cisne de cristal). Normalmente, la contestación de los informantes intermedios suelen ser más cortas y con más fallos gramaticales y del uso pragmático que el Avanzado, como el caso del (124), “pagar el dinero”. De este modo, a medida que sube el nivel de la L2, tendrá mejor dominio de la estructura lingüística.

#### 4.3.7. Estrategia 6 - Promesa de no repetir

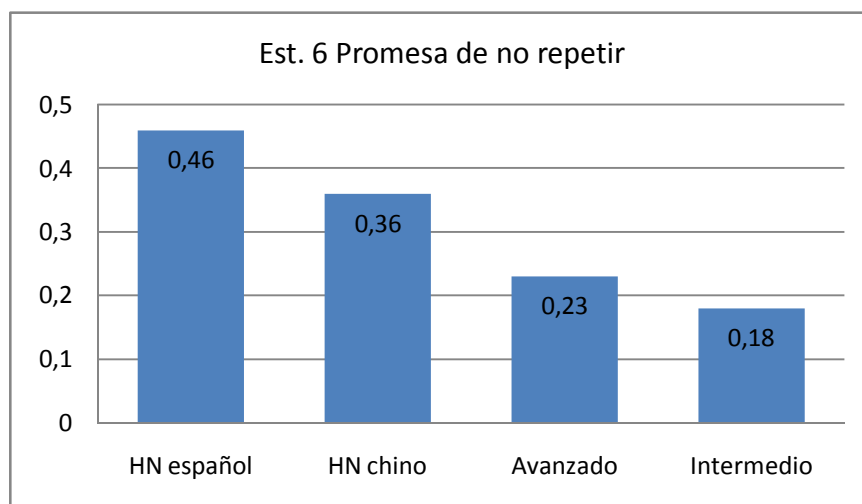


Gráfico 11. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *promesa de no repetir* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

El hablante también puede reconocer su responsabilidad hacia la ofensa ocasionada expresando una promesa de mejora. En cuanto al empleo de esta estrategia, justamente ocupa el quinto lugar en todos los grupos de informantes, además, esta no es una estrategia común para la petición de disculpas, por eso cuenta con un porcentaje bastante bajo tanto en los grupos de hablantes nativos como no nativos (HN español 3,1%; HN chino 2%; Avanzado 1,4%; Intermedio 1,6%). El gráfico 11 indica la media de frecuencia sobre expresar promesa de no repetir entre los cuatro grupos de informantes. Puesto que se utiliza con poca frecuencia, no existe una diferencia estadística entre distintos grupos de informantes. Según el gráfico 11, el HN español (0,46) es el grupo que emplea más dicha estrategia. Respecto a los dos grupos de aprendices, el Avanzado (0,23) usa un poco más que el Intermedio (0,18), sin embargo no hay diferencia significativa entre ellos. Su bajo empleo puede ser por la transferencia de la lengua nativa y la falta de competencia lingüística. Veamos algunos ejemplos de esta categoría.

- 125) Perdone. No creía que la música molestase a los demás vecinos. Ahora mismo bajamos el volumen. Aviseme siempre que se sienta incómodo por algo que haga, pero **le aseguro que no volverá a ocurrir.** (E/16/4)
- 126) Señor, ¡disculpa, disculpa! ¡Tienes toda la razón para enfadarte! Le aseguro a usted que ahora bajamos el volumen. Y lo siento muchísimo, **le prometo que esto no vuelve a pasar.** ¡Que nos perdone! (A/22/4)
- 127) Perdone, llego tarde para que haya mucho tráfico. Lo siento, **no vuelvo a llegar tarde.** (I/28/1)

Los ejemplos (125) - (127) corresponden a diferentes grupos de informantes; los hablantes que utilizan la estrategia *promesa de no repetir* suelen recurrir a verbos como *asegurar* en el (125) o *prometer* en el (126) sobre un acto que no volverá a

pasar en el futuro, o al tiempo de futuro simple (“no volverá a ocurrir” (125)). Al igual que las estrategias previas, según los ejemplos expuestos del HN español (125), el Avanzado (126) y el Intermedio (127), observamos el desarrollo de la competencia lingüística conforme al nivel de la lengua meta. En comparación con el ejemplo (126), los del nivel intermedio cometen más errores gramaticales, y el uso léxico para la presente estrategia también es más limitado; además, apenas utilizan el tiempo en futuro, prefieren el uso del presente de indicativo para referirse al futuro.

#### **4.4. Modificación en las expresiones de disculpa**

Según Trosborg (1995: 385), la petición de disculpas puede ser modificada por minimizar el grado de la ofensa o intensificar la fuerza ilocutiva del mismo acto para restaurar la armonía entre los interlocutores. En esta sección, nos centramos en este último aspecto, cuyos elementos no son imprescindibles para llevar a cabo el acto de disculpa, pero tienen la función de aumentar el sentimiento de inculpa. Este tipo de modificadores puede ocurrir dentro o fuera de las expresiones de disculpa (MIFI), conforme a su colocación, los clasificamos en dos categorías: intensificación interna (4.4.1.) e intensificación externa (4.4.2.). A continuación, presentaremos la distribución y el uso de ambas categorías por los cuatro grupos de informantes.

##### **4.4.1. Intensificación interna**

Con el fin de aumentar la fuerza ilocutiva de la petición de disculpas, el hablante puede apelar a adverbios intensificadores, exclamaciones emocionales,



marcador de cortesía como *por favor* o repetir la estrategia dentro de las expresiones de disculpa (MIFI), intensificando el grado de remordimiento. El uso promedio de la intensificación interna por los hablantes nativos y no nativos se presenta en el gráfico 12, la producción de los cuatro grupos de informantes alcanza una significación estadística ( $p < 0,001$ ). Conforme al gráfico, el grupo de HN chino (7,5) es el que más intensificadores emplea en una situación, tiene casi 3,5 más que el grupo HN español (4,08), se encuentra una diferencia significativa entre los dos grupos de hablantes nativos ( $p < 0,001$ ). En cuanto al grupo del nivel avanzado, su utilización de dicha categoría (5,73) es más que el grupo de HN español (4,08), pero ambos grupos no alcanzan una diferencia estadística. De esta manera, su alta frecuencia se debe a la transferencia negativa de la lengua materna ( $p = 0,343$  en comparación con el HN chino). Por otro lado, el Intermedio (1,71) ocupa el último lugar en el uso de la intensificación, aunque no difiere significativamente de los hablantes nativos de español, sino del grupo del avanzado ( $p = 0,005$ ) y del HN chino ( $p < 0,001$ ), su escaso empleo es por la limitación de la competencia lingüística.

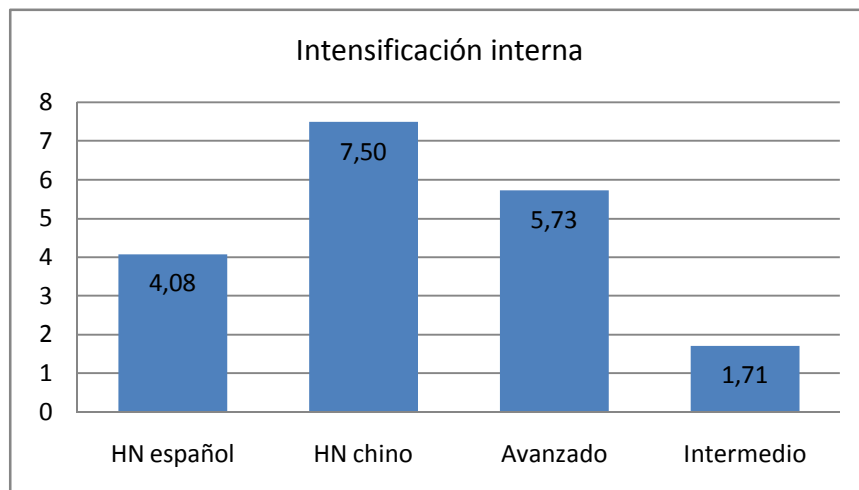
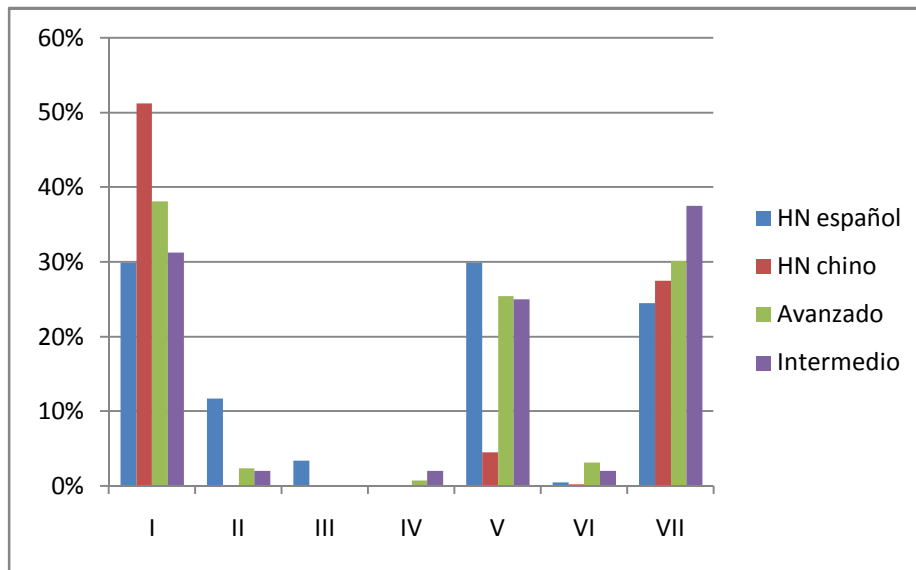


Gráfico 12. Media de frecuencia de empleo de la *intensificación interna* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos



I) adverbio intensificador, II) locución adverbial, III) adverbio exclamativo, IV) cuantificador, V) expresión o exclamación emocional, VI) por favor, VII) repetición de la estrategia

Gráfico 13. Porcentaje de empleo de las siete estrategias de la categoría *intensificación interna* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

Intensificación interna %	Grupo							
	HN español		HN chino		Avanzado		Intermedio	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Adverbio intensificador	61	29,9%	192	51,2%	48	38,1%	15	31,3%
Locución adverbial	24	11,8%	0	0%	3	2,4%	1	2,1%
Adverbio exclamativo	7	3,4%	0	0%	0	0%	0	0%
Cuantificador	0	0%	0	0%	1	0,8%	1	2,1%
Expresión o exclamación emocional	61	29,9%	17	4,5%	32	25,4%	12	25%
Por favor	1	0,5%	1	0,3%	4	3,2%	1	2,1%
Repetición de la estrategia	50	24,5%	103	27,5%	38	30,2%	18	37,5%
<i>Partícula modal</i>	X	X	62	16,5%	X	X	X	X
Total	204	100%	375	100%	126	100%	48	100%

Tabla 24. La distribución de las estrategias de *intensificación interna*

La categoría intensificación interna contiene siete estrategias distintas. Dependiendo de la situación en la que tiene lugar la infracción, el hablante puede recurrir a una o varias estrategias de las siguientes para reforzar la petición de disculpas: 1) adverbio intensificador, 2) locución adverbial, 3) adverbio exclamativo, 4) cuantificador, 5) expresión o exclamación emocional, 6) marcador de cortesía: por favor, 7) repetición de la estrategia. Según lo que venimos desarrollando, en el uso de la intensificación interna no existe una diferencia significativa entre el grupo de HN español y los dos grupos de aprendices, sino solamente entre el grupo de HN español y el de HN chino. No obstante, si examinamos con más detalle el empleo de las estrategias mencionadas más arriba, la diferencia es evidente entre los hablantes nativos y no nativos. El gráfico 13 y la tabla 24 ilustran por partes el porcentaje y la distribución de las siete estrategias de intensificación interna entre los cuatro grupos de informantes. Conforme al gráfico 13, la distribución es bastante variada, sin embargo, todos los grupos tienen una proporción elevada en la primera y la última estrategia, es decir, los *adverbios intensificadores* y la *repetición de la estrategia*, que ocupan el primero y el segundo lugar en todos los grupos, salvo en el Intermedio, que utiliza más repetición de la estrategia que adverbios intensificadores. Con respecto a la tabla 24, nos centramos primero en los dos grupos de hablantes nativos, para el grupo de HN español, a pesar de *adverbios intensificadores* (29,9%), la estrategia *expresión o exclamación emocional* (29,9%) también tiene el mismo porcentaje que esta primera, ambas estrategias ocupan casi el 60% entre todas, seguidas después de *repetición de la estrategia* (24,5%), *locución adverbial* (11,8%), *adverbio exclamativo* (3,4%) y un caso de *por favor*, que cuenta con el menor porcentaje (0,5%). En cambio, la forma de realizar la intensificación interna en chino es muy distinta a la del español, esto no solo se refleja en la frecuencia de empleo, sino también en la distribución de las estrategias. Veamos la tabla 24, al igual que el grupo

de HN español, el uso de *adverbios intensificadores* (51,2%) también está en el primer lugar, además, su porcentaje alcanza más del 50% y es el más alto en comparación con el resto de los grupos (HN español 29,9%; Avanzado 38,1%; Intermedio 31,3%); después van seguidas por la *repetición de la estrategia* (27,5%), *partícula modal* (16,5%), *expresiones o exclamaciones emocionales* (4,5%) y el bajo porcentaje en *por favor* (0,3%). Hay que tener muy en cuenta que no encontramos ningún ejemplo en cuanto al uso de locución adverbial, adverbio exclamativo y cuantificador, ya que tales estrategias no existen en chino, sino que se presentan mediante partículas modales para moderar la opinión y actitud del mismo hablante, y en ocasiones para incrementar la emoción de este. De ahí que las partículas modales en chino tengan la función de establecer, mantener o restaurar la armonía entre los interlocutores, aumentando el aspecto de cortesía cuando el emisor realiza el acto de pedir disculpas, así como, apoyando la imagen del oyente (Lee-Wong, 1998).

Por otro lado, la distribución de la intensificación interna del grupo avanzado es igual que el HN español; las tres estrategias más usadas son: *adverbios intensificadores* (38,1%), *repetición de la estrategia* (30,2%) y *expresiones o exclamaciones emocionales* (25,4%). No obstante, las dos primeras tienen un porcentaje más elevado que en los hablantes nativos de español, esto puede ser por la transferencia de la lengua materna, ya que el grupo de HN chino también cuenta con una proporción más alta en ambas categorías; asimismo las expresiones o exclamaciones emocionales (25,4%) se emplean un poco menos que en el grupo de HN español (29,9%), por eso se sitúa en el tercer lugar en vez de en el segundo como el grupo de HN español. Respecto al marcador de cortesía *por favor*, el grupo que lo utiliza con la mayor frecuencia es el nivel avanzado (3,2%). Aparte de eso, la mayor diferencia entre hablantes nativos de español y el Avanzado reside en las tres estrategias que no existen en chino (locución adverbial, adverbio exclamativo y

cuantificador); los informantes avanzados apenas usan tales estrategias para aumentar la fuerza ilocutiva del acto de disculpa. De esta manera, su bajo empleo se debe a la influencia de la lengua china y es posible que estos intensificadores requieran un nivel aún más elevado, los aprendices los desarrollan en una fase tardía en la adquisición de la competencia pragmática de la L2. En relación con el grupo intermedio, su frecuencia de empleo de intensificaciones internas es la más baja entre todos. A diferencia del resto de grupos, los intermedios cuentan con el mayor porcentaje en la *repetición de la estrategia* (37,5%) y *adverbios intensificadores* (31,3%), ocupando el primero y el segundo lugar en la distribución de estrategias. Esto revela que ambas estrategias son las más fáciles de aprender y dominar para los aprendices, además, ellos prefieren repetir las expresiones de disculpa en vez de utilizar adverbios para la intensificación de disculpa. A continuación van seguidas por *expresiones o exclamaciones emocionales* (25%) y una minoría en *por favor* (2,1%), *locución adverbial* (2,1%) y *cuantificador* (2,1%). Al igual que el grupo del nivel avanzado, los intermedios tienen una frecuencia baja en locución adverbial y cuantificador; a pesar de eso, no encontramos ningún caso de adverbio exclamativo en los dos grupos de aprendices y la frecuencia de uso de locución adverbial es aún más baja que el Avanzado. De este modo, su escaso empleo se debe no solo a la transferencia de la lengua nativa, sino también al limitado nivel de competencia lingüística en la lengua meta.

#### **4.4.1. 1. Uso léxico de intensificación interna**

Según la tabla 24, ya sabemos que la distribución de la intensificación interna de los hablantes nativos de español es mucho más amplia que en los dos grupos de

aprendices; no obstante, si examinamos el uso léxico<sup>96</sup> sobre las distintas categorías de intensificación, la diferencia es mucho más notable todavía. La tabla 25 presenta el uso léxico conforme a su categoría correspondiente que hemos recogido en este trabajo. En cuanto a los adverbios intensificadores, debido a su naturaleza, es la estrategia más empleada en casi todos los grupos de informantes (excepto el Intermedio). Los adverbios de cantidad como *mucho*, *muchísimo* en esta categoría también alcanzan un porcentaje alto, sobre todo en grupos de aprendices. El grupo de HN español posee el 47,8% en el adverbio *mucho* y el 18,5% en el superlativo *muchísimo*, esto es, ocupan el 66% los dos adverbios. Mientras que el grupo del nivel avanzado, tiene una mayor proporción en *mucho* (73,1%) y un porcentaje parecido al grupo de HN español en *muchísimo* (19,2%); el Intermedio, por otra parte, utiliza aún más el adverbio *mucho* (76,5%), cuyo porcentaje es el más alto entre todos, pero el superlativo *muchísimo* es el más bajo (11,8%). En este sentido, cuanto menos nivel de la L2 tienen los aprendices, con más frecuencia emplean el adverbio *mucho* para intensificar la petición de disculpas.

---

<sup>96</sup> Puesto que existe una gran variedad de uso léxico vinculado a la intensificación interna, clasificamos todos ellos según su categoría y dividimos las distintas categorías en tres tablas a parte: la tabla 25 trata los adverbios y cuantificador, la tabla 26 se enfoca en exclamaciones emocionales y, por último, la tabla 27 versa sobre repetición de la estrategia.

Uso léxico de intensificación interna %		HN español (n = 50)		Avanzado (n = 22)		Intermedio (n = 28)	
Adverbio intensificador	mucho	47,8%	(44)	73,1%	(38)	76,5%	(13)
	muchísimo	18,5%	(17)	19,2%	(10)	11,8%	(2)
Locución adverbial	de verdad	16,3%	(15)	5,8%	(3)	0%	(0)
	de veras	3,3%	(3)	0%	(0)	0%	(0)
	de corazón	1,1%	(1)	0%	(0)	0%	(0)
	de nuevo	0%	(0)	0%	(0)	5,9%	(1)
	en serio	5,4%	(5)	0%	(0)	0,0%	(0)
Adverbio exclamativo	cuánto (cuantísimo)	6,5%	(6)	0%	(0)	0%	(0)
	cómo	1,1%	(1)	0%	(0)	0%	(0)
Cuantificador	mil	0%	(0)	1,9%	(1)	5,9%	(1)
Total		100%	(92)	100%	(52)	100%	(17)

Tabla 25. El uso léxico de intensificación interna en la categoría adverbial y de cuantificador en los hablantes nativos de español y los dos grupos de aprendices (Avanzado, Intermedio)

Siguiendo con las locuciones adverbiales, en comparación con el grupo de HN español, los aprendices, tanto del nivel avanzado como del intermedio, apenas emplean dicha categoría. Respecto al uso léxico, el grupo de hablantes nativos de español cuenta con una gran variedad de formas, entre ellas, *de verdad* (16,3%), *en serio* (5,4%) y *de veras* (3,3%) se utilizan con más frecuencia y un caso con *de corazón* (1,1%). En cambio, solo encontramos tres ejemplos con la locución adverbial *de verdad* (5,8%) en el grupo avanzado y un caso con *de nuevo* (5,9%) en el Intermedio, no siendo este último una locución adverbial común, ya que no es usada por el grupo de nativos ni el Avanzado. Del mismo modo, no existe ningún ejemplo sobre el adverbio exclamativo en ambos grupos de aprendices, sino únicamente en el grupo de HN español; los hablantes nativos emplean los adverbios como *cuánto* (*cuantísimo*) (6,5%) o *cómo* (1,1%) para aumentar el remordimiento del acto de pedir disculpas. Por último, en la categoría del cuantificador, solamente encontramos un

caso en cada grupo de los hablantes no nativos, pero no en el HN español. Tanto el informante del Avanzado como del Intermedio, utiliza *mil* para intensificar la fuerza ilocutiva de la petición de disculpas. Como vemos en la tabla 25, es bien sabido que las tres últimas estrategias no existen en chino, los aprendices todavía las emplean dependiendo de la situación de la ofensa, pero la distribución no es tan amplia como en los hablantes nativos de español. Exponemos unos ejemplos de las categorías mencionadas más arriba:

- Adverbio intensificador + locución adverbial

- 128) Lo siento **mucho en serio**, es que mi hijo es muy patoso, te lo puedo pagar, **de veras** que lo siento **mucho**, son cosas de niños. (E/3/2)
- 129) Perdóname, hijo. Siento **mucho** por haber olvidado la cita y no haber podido llamarte, porque he dejado mi móvil en casa. Ahora entramos a mi despacho, y te doy un té bien calentito, a ver si te sientes mejor. Ven hijo. Siento **mucho, de verdad**. (A/12/3)
- 130) Lo siento **mucho**. Me gustaría recoger todos los libros hasta final pero tengo muchas prisas a ir a un reunión muy importante. Lo siento **de nuevo**. (I/27/6)

Los ejemplos (128) - (130) son de la categoría adverbio intensificador y locución adverbial. Tanto los informantes nativos de español (ej. 128) como los aprendices (ej. 129 y 130), utilizan el adverbio *mucho* para aumentar la fuerza ilocutiva de la expresión de arrepentimiento *lo siento* y el verbo *sentir*. Aparte de eso, si al propio hablante le parece que la infracción es muy grave o no es suficiente con solo el adverbio *mucho*, intensificará la petición de disculpa con otro tipo de adverbio; en este caso, vemos las locuciones adverbiales como *en serio*, *de veras* en el ejemplo (128), *de verdad* en el (129) y *de nuevo* en el (130) respectivamente. Todas estas locuciones adverbiales van seguidas de las expresiones de disculpa, o también se



puede colocar delante de la fórmula *lo siento (mucho)* como en el ejemplo (128) (*de veras que lo siento mucho*) para resaltar el sentimiento de remordimiento. Hay que tener en cuenta que el ejemplo (130) es el único que hemos encontrado del grupo intermedio en la presente categoría, no obstante, hay fallos gramaticales en ese enunciado, por ejemplo: *muchas prisas* y *un reunión* en vez de *mucha prisa* y *una reunión*. De esta manera, a los del nivel intermedio no solo les falta la competencia pragmática sino también la competencia gramatical en la L2. Esto se debe a que por un lado, no cuentan con suficiente vocabulario, por el otro, las palabras que conocen ellos aún no las utilizan correctamente.

#### - Adverbio exclamativo

- 131) ¡Dios mío! ¡**Cuántísimo** lo siento...! Lo siento de verdad, me siento fatal... ha sido un accidente, el niño estaba jugando, y le habría dado sin querer... de verdad lo siento. (E/33/2)
- 132) ¡Ohh! ¡**Cómo** lo siento! No sé cómo compensarte porque sé que lo has comprado en el viaje y tiene un valor especial. No volveré a dejar que el niño haga algo así, a partir de ahora le controlaré más. (E/15/2)

Los casos (131) y (132) pertenecen al grupo de adverbio exclamativo, y ambos ejemplos vienen del grupo HN español, ya que no existe ninguno en los dos grupos de aprendices. Los nativos usan el adverbio *cuánto* o *cuantísimo* en el (131) y *cómo* en el (132) para intensificar la disculpa en la expresión *lo siento*.

#### - Cuantificador

- 133) **Mil** disculpas profe, sé que debería llegar puntualmente pero es que tenía mala suerte. Hubo un accidente en la calle y el tráfico horrible... me daría otra oportunidad porfa que no fue culpa mía... (A/3/1)

- 134) ¡Mil disculpas! He llegado tarde otra vez, ¡pero esta vez es que hay mucho tráfico! Le pido que me deje entrar. (I/19/1)

En la categoría de cuantificador, solamente emplean los aprendices *mil* en la fórmula *disculpa* (ej. 133 y 134) con el fin de expresar su disgusto ante la ofensa causada.

Uso léxico de expresiones o exclamaciones emocionales %	HN español (n = 50)		Avanzado (n = 22)		Intermedio (n = 28)	
ay	55,7%	(34)	31,3%	(10)	50%	(6)
ah	3,3%	(2)	6,3%	(2)	0%	(0)
eh	1,6%	(1)	0%	(0)	0%	(0)
(h)uy	1,6%	(1)	15,6%	(5)	25%	(3)
oh	1,6%	(1)	18,8%	(6)	0%	(0)
jo	4,9%	(3)	3,1%	(1)	0%	(0)
jolín	3,3%	(2)	0%	(0)	0%	(0)
hala	9,8%	(6)	0%	(0)	0%	(0)
vaya	4,9%	(3)	0%	(0)	0%	(0)
Dios (mío)	4,9%	(3)	15,6%	(5)	25%	(3)
madre mía	4,9%	(3)	6,3%	(2)	0%	(0)
ay madre	1,6%	(1)	0%	(0)	0%	(0)
ahí va	1,6%	(1)	0%	(0)	0%	(0)
por Dios	0%	(0)	3,1%	(1)	0%	(0)
Total	100%	(61)	100%	(32)	100%	(12)

Tabla 26. El uso léxico de exclamaciones emocionales en los hablantes nativos de español y los dos grupos de aprendices (Avanzado, Intermedio)

Con respecto a la categoría *expresiones o exclamaciones emocionales*, la tabla 26 señala todas las exclamaciones que han usado los informantes de distintos grupos. Según la tabla, el grupo de HN español cuenta con una gran variedad de interjecciones para expresar sorpresa o disgusto ante la infracción causada. Entre

todas las exclamaciones, *ay* está en el primer lugar tanto para los nativos de español como para los aprendices, ocupando el porcentaje más alto en todos los grupos (HN español 55,7%; Avanzado 31,3%; Intermedio 50%). Para el grupo de HN español, *hala* (9,8%) es la segunda expresión emocional más utilizada, el resto de las exclamaciones tienen una proporción parecida. Por otra parte, además de la interjección *ay*, el Avanzado también emplea mucho *oh* (18,8%), *(h)uy* (15,6%) y *Dios (mío)* (15,6%), las expresiones como *ah* (6,3%), *madre mía* (6,3%), *jo* (3,1%) y *por Dios* (3,1%) se usan con escasa frecuencia. Además, no podemos encontrar ningún ejemplo con *jolín*, *hala* y *vaya*; tales exclamaciones son bastante comunes en español, pero no existe ningún caso en nuestros datos recogidos. De ahí que los aprendices del nivel avanzado aún no tengan suficiente competencia pragmalingüística para dominar bien estas exclamaciones en un contexto apropiado, sino que apelan frecuentemente a las expresiones que conocen bien el uso (p.ej: *huy*, *oh* y *Dios mío*). Por último, el grupo intermedio es el que utiliza menos exclamaciones emocionales entre todos; los informantes en este grupo no solo cuentan con una baja frecuencia de empleo, sino que su distribución también es bastante limitada. Aparte de la expresión *ay* (50%), solamente encontramos dos exclamaciones en este grupo: *(h)uy* (25%) y *Dios mío* (25%), ambas interjecciones también tienen un porcentaje elevado en el grupo avanzado. De esta manera, el uso de *(h)uy*, probablemente tiene que ver con la influencia de los libros de texto en los que aparece a menudo y *Dios mío*, por otro lado, puede ser la transferencia de la misma exclamación *tiān a* 天啊 “Dios mío” en chino. Conforme al uso de las expresiones emocionales de los dos grupos de aprendices, tanto el nivel avanzado como el Intermedio, prefieren emplear exclamaciones que son familiares para ellos, por eso cuanto más nivel de la lengua meta tienen, cuentan con una distribución más extensa y no se limitan a ciertas expresiones. A continuación, vemos algunos ejemplos del grupo de HN español y de

los aprendices (Avanzado e Intermedio):

- 135) ¡**Ay madre** este chico! **Jolín**, ¡lo siento mucho, de verdad! ¿Era muy especial? Dime cuánto te ha costado o dónde lo has comprado. (E/18/2)
- 136) ¡**Hala!** Perdona, **jolín**, lo siento muchísimo. (E/7/2)
- 137) **Oh**, lo siento mucho... ¿Estás bien? Es que tenía mucha prisa de ir a una reunión y ya estoy llegando tarde!! ¡Venga, vamos a recoger tus libros rápidamente! (A/22/6)
- 138) **Uy...** Perdón. No estoy atenta de la hora, se me ha pasado. Ahora mismo la quito. Buenas noches. Lo siento. (A/1/4)
- 139) **Ahy**, lo siento, mi niño, ¿Cuándo tiempo me has esperado? (I/26/3)
- 140) **Dios mío**, lo siento mucho eh, ¡niño, pero me tengo que ir. (I/26/6)

Los emisores en los ejemplos (135) - (140) manifiestan su sorpresa y sentimiento mediante exclamaciones emocionales en el momento en que sucedió la ofensa; tales interjecciones van siempre acompañadas por las expresiones de disculpa como *lo siento (mucho/muchísimo)*, *perdón*, *perdona/e* o *disculpa/e*. Los hablantes nativos de español son los únicos que emplean dos interjecciones distintas en el mismo enunciado, por ejemplo: *¡ay madre! ¡jolín!* en el caso (135) y *¡hala! ¡jolín!* en el (136). Sin embargo, los aprendices, en general, solamente utilizan una exclamación para intensificar su petición de disculpas, como *oh*, *uy*, *ay* y *Dios mío* en los ejemplos (137) - (140).

En relación con el marcador de cortesía *por favor*, los informantes del corpus que conforma este trabajo apenas utilizan esta estrategia para intensificar la petición de disculpas. Normalmente, este modificador interno va seguido de las fórmulas de ofrecimiento de disculpas como *discúlpeme* (ej. 141) o de petición de perdón como *perdóname* en el ejemplo (142). En el empleo de este tipo de intensificación no hay

una diferencia notable entre los informantes nativos y no nativos. Los ejemplos (141) y (142) son dos casos típicos de esta categoría:

141) Discúlpeme **por favor**, ha sido culpa mía por haber dejado al niño solo. Sé que no podré comprar otro igual, pero trataré de compensarte de alguna forma. (E/21/2)

142) Dios mío, perdóname, **por favor**. Te pago lo que cueste. (A/10/2)

#### 4.4.1.2. Repetición de la estrategia

Repetir la estrategia de petición de disculpas (MIFI) también tiene la función de intensificar la fuerza ilocutiva del acto de habla. En la mayoría de las situaciones se puede usar más de una expresión de disculpa para manifestar el remordimiento del propio emisor. De igual forma, estas expresiones se combinan con uno o más adverbios con el fin de reforzar aún más el sentimiento. La tabla 14 señala el número de repetición de las expresiones de disculpa y las intensificaciones internas que utilizan los hablantes nativos (español y chino) y los dos grupos de aprendices. Conforme a la tabla, el empleo de una sola expresión de disculpa (MIFI) es la preferida por todos los grupos de informantes, ocupando el primer lugar y un porcentaje elevado en comparación con otras combinaciones de estrategia. Entre ellos, el grupo intermedio es el que la utiliza con una mayor frecuencia absoluta (78,3%), en cambio, la producción del Avanzado (46,9%) está entre el grupo de HN español (59%) y el grupo de HN chino (42,7%). Según el uso de un MIFI, se nota la diferencia de competencia, ya que el orden de porcentaje va ascendiendo cuanto menos nivel de la L2 tienen los aprendices. Hay que tener en cuenta que el empleo de dicha estrategia en español no requiere un nivel muy elevado, sino que es bastante fácil dominarla. De

ahí que este fenómeno ilustre la utilización excesiva de una sola expresión de disculpa por los intermedios, y que probablemente los aprendices disminuyan la frecuencia de empleo cuando sean más competentes en la lengua meta. Según los datos obtenidos en el presente trabajo, podemos clasificar las expresiones de disculpa<sup>97</sup> más utilizadas por los informantes para 1 MIFI en tres grupos dependiendo de su contenido semántico: 1) expresiones de arrepentimiento, como *lo siento*, *siento* y *lamento*; 2) ofrecimiento de disculpas, por ejemplo: *disculpa/e (me)* y *te/le pido disculpas*; 3) petición de perdón, como en forma sustantiva *perdón*, *te/le pido perdón*, o en forma verbal *perdona/e (me)*. Veamos dos casos de 1 MIFI de los aprendices:

143) **Lo siento**, es que hay mucho tráfico. ¿Puedo hacer el examen, por favor? Voy a llegar a tiempo la próxima vez. (I/3/1)

144) **¡Perdón!** Te ayudo recoger los libros. (A/14/6)

Normalmente, este tipo de expresiones de disculpa se ponen al principio de un enunciado como en los ejemplos (143) y (144) para indicar lo mal que se siente el mismo hablante ante la infracción cometida.

---

<sup>97</sup> Para más información sobre el porcentaje de uso de estas expresiones de disculpa (MIFI) entre los informantes nativos de español y los dos grupos de aprendices, véase la tabla 21 en el apartado 4.3.3. Categoría 2 - Expresiones de disculpa.

Repetición de la estrategia %	Grupo							
	HN español		HN chino		Avanzado		Intermedio	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
1 MIFI	144	59%	102	42,7%	60	46,9%	101	78,3%
1 MIFI + 1 intensificador	41	16,8%	17	7,1%	27	21,1%	11	8,5%
1 MIFI + 2 intensificadores	9	3,7%	17	7,1%	0	0%	0	0%
1 MIFI + intensificadores	0	0%	1	0,4%	0	0%	0	0%
2 MIFI	26	10,7%	44	18,4%	20	15,6%	13	10,1%
2 MIFI + 1 intensificador	12	4,9%	9	3,8%	14	10,9%	4	3,1%
2 MIFI + 2 intensificadores	5	2%	14	5,9%	0	0%	0	0%
2 MIFI + intensificadores	1	0,4%	15	6,3%	0	0%	0	0%
3 MIFI	3	1,2%	3	1,3%	2	1,6%	0	0%
3 MIFI + 1 intensificador	1	0,4%	3	1,3%	0	0%	0	0%
3 MIFI + 2 intensificadores	1	0,4%	7	2,9%	2	1,6%	0	0%
3 MIFI + intensificadores	1	0,4%	2	0,8%	1	0,8%	0	0%
4 MIFI	0	0%	1	0,4%	0	0%	0	0%
4 MIFI + intensificadores	0	0%	4	1,7%	2	1,6%	0	0%
Total	244	100%	239	100%	128	100%	129	100%

Tabla 27. Número de repetición de las expresiones de disculpa e intensificaciones internas<sup>98</sup> empleadas por los cuatro grupos de informantes

A pesar de la clase de un MIFI que hemos referido, para el HN español, el uso de 1 MIFI + 1 intensificador (16,8%) y 2 MIFI (10,7%) están en el segundo y el tercer puesto respectivamente, a partir de las 3 MIFI y uno/dos MIFI con varios intensificadores ya son una minoría. En general, los hablantes nativos de español prefieren emplear uno o dos MIFI + 1 intensificador, a muchos intensificadores a la vez. Mientras que en el grupo de HN chino, 2 MIFI (18,4%) y 1 MIFI + 1 o 2 intensificadores (7,1%) ocupan el segundo y el tercer lugar por partes. En comparación con el HN español, los hablantes nativos de chino cuentan con una

<sup>98</sup> Las intensificaciones internas que tenemos en consideración en este apartado son las siguientes categorías: 1) adverbio intensificador, 2) locución adverbial, 3) adverbio exclamativo, 4) cuantificador.

distribución más extensa en la repetición de la estrategia. Pueden combinar 2-4 MIFI con varios intensificadores en un enunciado y esto se debe a la gran diversidad de adverbios intensificadores que existen en chino. En el presente trabajo, los informantes han usado adverbios de diferente matiz como *zhēn* 真, *zhēnde* 真的, *zhēnshì* 真是, *shízài* 實在 “verdaderamente”; *hěn* 很 “muy” y *fēicháng* 非常, *shífēn* 十分 “bastante” para modificar las expresiones de disculpa (*duìbuqǐ* 對不起, *bàoqiàn* 抱歉, *bùhǎoyìsi* 不好意思). Ponemos el ejemplo que tiene más expresiones de disculpa e intensificadores en chino como explicación:

145) Lǎoshī      **duìbuqǐ!**   **Zhēnde**   **hěn**   **bùhǎoyìsi!**   Yīnwèi      gānggāng      lùshàng  
 profesor   lo siento   de veras   mucho   perdone   dado que   hace un rato   en el camino  
 sāichē   suǒyǐ   dāngē      le      yíxià, xiànzài   cái   dào...  
 atasco   por eso   demorar   (partícula)   un rato   ahora   haber   llegado  
**zhēnde**      **hěn**      **duìbuqǐ,**      xiàcì      wǒ      yíding      huì      tízǎo      chūmén!  
 realmente   mucho   siento   la próxima vez   yo   definitivamente   ser   temprano   salir  
**Zhēnde**              **hěn**      **bàoqiàn!**  
 verdaderamente   mucho   lo siento

老師對不起！真的很不好意思！因為剛剛路上塞車所以耽擱了一下，現在才到... 真的很對不起，下次我一定會提早出門！真的很抱歉！(C/2/1)

¡Profesor lo siento! ¡De veras, perdone! Puesto que hay atasco en el camino, me he demorado un poco y llego ahora... lo siento mucho, en serio, ¡seguro que la próxima vez saldré de casa más temprano! De verdad, ¡lo siento mucho!

El hablante en el ejemplo (145) ha empleado cuatro expresiones de disculpa; según su orden, van en las siguientes: *duìbuqǐ* 對不起, *bùhǎoyìsi* 不好意思, *duìbuqǐ* 對不起, *bàoqiàn* 抱歉. Además, excepto la primera fórmula, todas ellas se refuerzan



con dobles adverbios intensificadores seguidos, *zhēnde* 真的 “verdaderamente” y *hěn* 很 “muy”, que están delante de estas expresiones para aumentar la fuerza ilocutiva de su petición de disculpa, por eso este enunciado en total cuenta con cuatro expresiones de disculpa y seis intensificadores. En el caso de repetir la fórmula, la colocación de estas expresiones pueden ir todas seguidas como *duìbuqǐ! zhēnde hěn bùhǎoyìsi!* 對不起！真的很不好意思！, o como el caso del (145), las dos primeras van seguidas al principio, una en el medio y la otra al final.

Respecto a los dos grupos de aprendices, el del nivel avanzado tiene el mismo orden de frecuencia que el HN español sobre las cuatro primeras estrategias más empleadas. Sin embargo, salvo la de 1 MIFI (46,9%) con un porcentaje más bajo que hablantes nativos de español (59%) (se acerca más a la frecuencia del HN chino (42,7%)), las estrategias restantes poseen una proporción más alta que el HN español. Aunque la distribución del Avanzado no es tan amplia como los nativos de español, encontramos tres casos con 3-4 MIFI + varios intensificadores y esto casi no existe en el grupo de HN español. En este sentido, los informantes del nivel avanzado todavía tienen influencia de su lengua nativa en el uso de repetición de estrategias. Por último, el grupo intermedio recurre exclusivamente a cuatro tipos de combinación de estrategias, que varían entre 1-2 MIFI + 1 intensificador, siendo estas formas más utilizadas por los hablantes nativos de español y del grupo avanzado. Una vez más, como lo que hemos mencionado más arriba, el uso de 1 MIFI (78,3%) se emplea en un mayor número de ocasiones. Todo esto puede ser por la falta de competencia pragmalingüística del grupo intermedio, el limitado nivel en la L2 no les permite apelar a más combinaciones dependiendo de la situación de ofensa, sino que se centran simplemente en las expresiones de disculpa y en su repetición con un solo intensificador.

Según lo que venimos desarrollando, a pesar del uso de 1 MIFI, las

combinaciones más empleadas para repetir las expresiones entre los hablantes nativos de español y los dos grupos de aprendices son: 1 MIFI + 1 intensificador y 2 MIFI + 1-2 intensificador(es). Los informantes utilizan rara vez tales combinaciones con dos o varios intensificadores, incluso 3 MIFI en el mismo enunciado. Expondremos unos ejemplos de diferentes tipos de composición para explicar con más detalle.

- 1 MIFI + 1 intensificador

146) ¡**Siento mucho** que rompa el recuerdo que compraste! ¿Cómo puedo pagarte uno nuevo? (I/27/2)

147) **Lo siento, de corazón**. Tenía que haber estado más pendiente de mi hijo desde que hemos llegado.

(E/16/2)

En general, la categoría de 1 MIFI + 1 intensificador es el segundo tipo más utilizado entre todos los grupos de informantes (salvo el Intermedio, que está en el tercer puesto). Basándonos en nuestro corpus, tanto los hablantes nativos de español como los aprendices, emplean la expresión de disculpa *lo siento* en una mayor parte de ocasiones, junto con el adverbio intensificador *mucho*, *muchísimo*, a veces también con el verbo *sentir* o *lamentar* como en el ejemplo (146). A pesar de los adverbios intensificadores, solamente encontramos unos casos en el grupo de HN español que usan locuciones adverbiales o adverbios exclamativos para aumentar el sentimiento de remordimiento. El ejemplo (147) es otro caso representativo de esta categoría, el hablante combina la expresión de arrepentimiento *lo siento* con la locución adverbial *de corazón*.

- 2 MIFI

148) ¡**Lo siento, lo siento!** Pagaré el dinero de este cisne de cristal. (I/21/2)

149) **Perdona**, lo he hecho sin querer. Espero que no te he hecho daño. **Lo siento**. (A/4/6)

El uso de 2 MIFI también es bastante común entre todos los grupos de informantes, sobre todo el Avanzado, que cuenta con el porcentaje más elevado (15,6%). Normalmente se realiza la petición de disculpas por medio de las fórmulas de disculpa como *lo siento*, *perdón*, *perdona/e*, *disculpa/e*; para intensificar la fuerza ilocutiva del acto, el hablante puede repetir dos veces la misma expresión como el ejemplo (148) o combinar con una de las mencionadas igual que el caso (149). La colocación de estas fórmulas suele estar al principio del enunciado, bien las dos seguidas (ej. 148) o bien una al principio y la otra al final (ej. 149).

- 3 MIFI + intensificadores

- 150) ¡Dios mío! ¡**Cuántísimo lo siento...**! **Lo siento de verdad**, me siento fatal... ha sido un accidente, el niño estaba jugando, y le habría dado sin querer... **de verdad lo siento**. (E/33/2)

Cuando la infracción es muy grave, el hablante va a recurrir a más de dos MIFI y varios intensificadores a la vez para expresar su disgusto frente a la situación. Solo encontramos un ejemplo de esta categoría en el grupo de HN español y el Avanzado, respectivamente. En el ejemplo (150), el emisor ha empleado únicamente la expresión de arrepentimiento *lo siento*, dos de ellas van seguidas al principio y con diferente tipo de intensificación, la primera con adverbio exclamativo *cuántísimo* (*cuánto*) y la otra con locución adverbial *de verdad*, al final ha repetido otra vez la misma fórmula de disculpa, *lo siento*, pero va delante la locución adverbial y después el acto de pedir disculpas.

- 4 MIFI + intensificadores

- 151) Pues, **lo siento mucho**, señor, que soy nueva aquí. No había fijado que ya está bastante tarde.  
**Siento mucho** por haber traerle tantas molestias. Yo soy la culpable. Ahora mismo terminamos

la fiesta. **Lo siento mucho, de verdad.** Ya no hacemos más ruido y que descanses. **Perdónenos.**

(A/12/4)

El ejemplo (151) es el único que cuenta con 4 MIFI + 4 intensificadores en el mismo enunciado. Al igual que el caso anterior (ej. 150), el propio hablante piensa que la ofensa es tan grave que necesita repetir la estrategia para incrementar su petición de disculpas. El emisor apela también a la expresión de arrepentimiento *lo siento* y *siento* con el adverbio intensificador *mucho* y la locución adverbial *de verdad*, que va cada uno al principio, a mediados y al final del ejemplo; por último, repite de nuevo la fórmula de petición de perdón, *perdónenos*, siendo aún más amplificadas la intensificación del mismo acto de habla.

#### 4.4.2. Intensificación externa

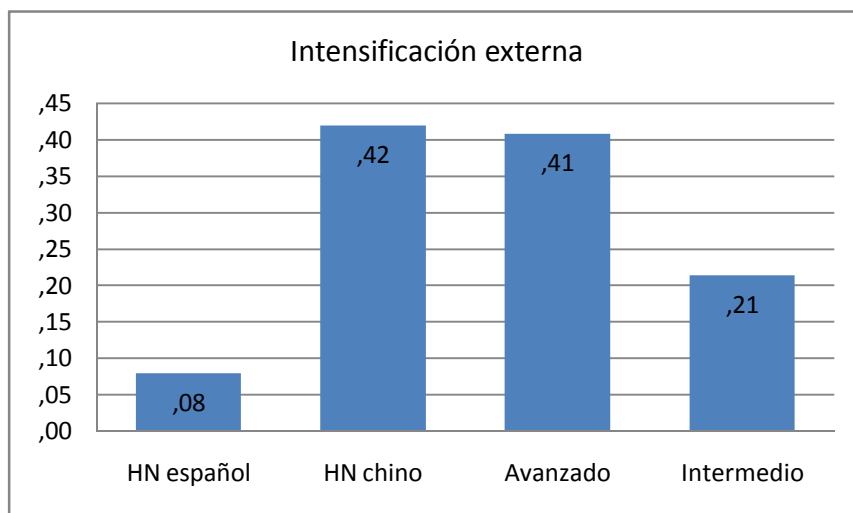


Gráfico 14. Media de frecuencia de empleo de la *intensificación externa* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

Además de la intensificación interna que hemos presentado en los apartados previos, las expresiones de disculpa (MIFI) también pueden ser modificadas de

manera externa. Mediante *expresión de preocupación por el oyente*, el hablante manifiesta su interés por el bienestar de su interlocutor o cualquier condición relacionada con este para restablecer el equilibrio en su relación con el oyente. El uso de esta estrategia está íntimamente vinculado a la situación, por eso los informantes apenas la utilizan en el presente trabajo. El gráfico 14 señala el promedio de empleo de expresión de preocupación por el oyente entre hablantes nativos y no nativos. Según el gráfico, todos los grupos usan menos de 0,5 estrategias en cada contestación, aun así su empleo difiere significativamente ( $p = 0,007$ ). El grupo de HN chino (0,42) y el HN español (0,08) son los dos que poseen la mayor y la menor frecuencia respectivamente, de ahí que exista una diferencia estadística entre ambos ( $p = 0,008$ ). Por otro lado, en cuanto a los dos grupos de aprendices, no hay una diferencia significativa entre estos y el grupo de HN español. La alta frecuencia del grupo avanzado se debe obviamente a la transferencia de la lengua nativa ( $p = 1$ ), ya que el Avanzado cuenta con la misma cifra que los hablantes nativos de chino. La producción del grupo intermedio (0,21) se sitúa entre los avanzados y el grupo de HN español, pese a que su frecuencia solo sea la mitad del Avanzado y del grupo de HN chino, la diferencia entre ellos no alcanza la significación estadística. De esta manera, su bajo empleo es por la limitación de la competencia pragmalingüística. Veamos algunos ejemplos de esta categoría:

152) Lo siento, ¿estás bien? (I/4/6)

153) ¡Perdón! ¿Has herido? (I/27/6)

154) Disculpe, es que tengo mucha prisa, ¿Está bien, le ayudo? (A/20/6)

155) ¡Perdone! ¿Llevas mucho tiempo esperando aquí? Me retrasó por el tráfico y dejé el móvil en casa. Lo siento por dejarte esperar aquí tanto tiempo! (A/9/3)

- 156) Discúlpame... me he dejado el móvil en casa y no sabía cómo avisarte de que iba a llegar tarde... espero no haberte hecho esperar mucho. (E/33/3)

Los ejemplos (152) - (156) son de distintos grupos de informantes. Según la situación en la que sucede la infracción, el hablante expresa preocupación por su interlocutor después de un posible daño que le ha causado la acción previa. Normalmente, este tipo de ofensa está fuera del control del propio hablante, es decir, lo ha realizado sin querer. Esta estrategia se lleva a cabo con una mayor frecuencia en forma interrogativa, que va seguida de las fórmulas de disculpa para intensificar la fuerza ilocutiva del acto de disculpa, por ejemplo: *¿está(s) bien?* en los casos (152) y (154) o *¿te he hecho daño?*<sup>99</sup>, preguntando el estado del oyente tras un choque involuntariamente. Por otra parte, los ejemplos (155) y (156) vienen de la situación 3, el emisor expresa preocupación preguntando si su interlocutor ha llevado mucho tiempo esperándolo para el examen oral (ej. 155). Aparte de la forma interrogativa, también encontramos enunciados con estilo desiderativo como en el ejemplo (156): *espero no haberte hecho esperar mucho*, recurriendo al verbo *esperar*.

Teniendo en cuenta las contestaciones (152) - (155) de los aprendices del nivel intermedio y avanzado, se nota el desarrollo pragmlingüístico y gramatical dependiendo del nivel de la lengua meta. Las producciones del grupo intermedio suelen ser más sencillas, la mayoría de ellas están compuestas por una sola fórmula de disculpa e intensificación externa como los ejemplos (152) y (153), además, tienen más fallos gramaticales y pragmlingüísticos en comparación con el Avanzado. Mientras que los enunciados del nivel avanzado son más complejos y estructurados, no solo cuentan con expresiones de disculpa y de preocupación por el oyente, sino

<sup>99</sup> Debido a la transferencia (traducción literal) del chino, suponemos que el informante del ejemplo (153) quería decir *¡Perdón!, ¿te he hecho daño?* en lugar de *¡Perdón! ¿Has herido?*

también con explicación sobre la ofensa ocasionada.

#### 4.5. Alertadores

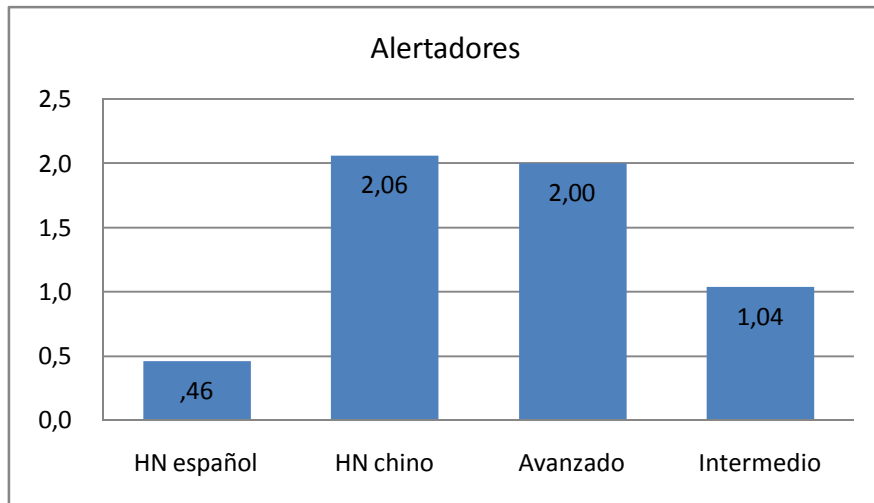


Gráfico 15. Media de frecuencia de empleo de *alertadores* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

El alertador es un elemento de apertura cuya función reside en atraer la atención del oyente y dirigirla al acto de habla principal que se realiza después, normalmente se coloca al principio del enunciado. El gráfico 15 señala el uso promedio de alertadores entre los hablantes nativos y no nativos; se ha observado un empleo bastante variado entre ellos, por eso se ha registrado en esta ocasión una diferencia estadísticamente significativa entre grupos de informantes ( $p < 0,001$ ). Como vemos en el gráfico 15, los hablantes nativos de chino (2,06) son los que más alertadores utilizan en cada situación, en cambio, el HN español (0,46) es el que menor número emplea entre todos, tiene casi 1,5 menos que el grupo de HN chino en una contestación. De ahí que exista una diferencia significativa entre ambos grupos de nativos ( $p < 0,001$ ). Respecto al grupo del nivel avanzado, su frecuencia de utilización

de la presente categoría (2,00) es aproximadamente igual que el grupo de HN chino (2,06). Esto, sin duda, se debe a la transferencia de la lengua materna, ya que no se encuentra una diferencia estadística en comparación con los hablantes nativos de chino ( $p = 0,998$ ), solo con el HN español ( $p < 0,001$ ), siendo necesario para los aprendices del Avanzado usar tantos alertadores como en su L1. Por otro lado, el uso del nivel intermedio (1,04) se sitúa entre el Avanzado (2,00) y el HN español (0,46), su frecuencia no solo difiere significativamente del Avanzado ( $p = 0,035$ ), sino también del HN chino ( $p = 0,003$ ), pero no del HN español ( $p = 0,205$ ). De esta manera, su producción de alertadores todavía tiene influencia de la lengua nativa, sin embargo, por la falta de competencia pragmlingüística, no les permite emplear tantos alertadores en situaciones adecuadas, o puede que no perciban la necesidad de usar tales elementos para un enunciado.

Basándonos en el esquema de codificación propuesto por Blum-Kulka, House y Kasper (1989a), la categoría de alertadores se puede dividir en ocho grupos, que son: 1) título/rol, 2) apellido, 3) nombre, 4) apodo, 5) apelativo cariñoso/amistoso, 6) apelativo ofensivo, 7) pronombre y 8) captador de atención. No obstante, los informantes solo han usado cinco de ellos en el presente trabajo, ya que estos son elementos opcionales que tienen lugar al principio de una petición de disculpas, empleándose tales mecanismos dependiendo del contexto. La tabla 28 muestra la distribución y la frecuencia de todos los alertadores utilizados por los hablantes nativos y no nativos. Conforme a la tabla, independientemente del grupo, el *título/rol* es la subcategoría preferida para ellos, ocupando el primer lugar y un porcentaje predominante en comparación con otros alertadores. El grupo de hablantes nativos de chino tiene la proporción más elevada (94,2%), siendo una mayoría absoluta en el empleo de dicha categoría, después va seguido por el Intermedio (75,9%), el Avanzado (72,7%) y por último, el HN español (43,5%), que cuenta con el porcentaje



más bajo entre todos los grupos.

Alertador %	Grupo							
	HN español		HN chino		Avanzado		Intermedio	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Título/rol	10	43,5%	97	94,2%	32	72,7%	22	75,9%
Nombre	4	17,4%	1	1%	4	9,1%	5	17,2%
Apodo	0	0%	1	1%	0	0%	0	0%
Apelativo cariñoso/amistoso	5	21,7%	2	2%	4	9,1%	2	6,9%
Captador de atención	4	17,4%	2	2%	4	9,1%	0	0%
Total	23	100%	103	100%	44	100%	29	100%

Tabla 28. La distribución y frecuencia de alertadores entre los cuatro grupos de informantes

Teniendo en cuenta el uso del título/rol en los dos grupos de nativos, existe una diferencia bastante notable además de colocarse entre los dos extremos su porcentaje de empleo en este trabajo. Si examinamos las situaciones en las que se producen tales elementos, estos ilustran la práctica habitual de los hablantes nativos de chino. En general, tanto los informantes españoles como chinos, utilizan los mismos términos para llamar a su oyente, sin embargo, la diferencia reside en la frecuencia de uso. En chino, sea conocido o no, suelen dirigirse a su interlocutor según el título o papel en la sociedad. Es por ello por lo que el grupo de HN chino posee una frecuencia mucho más alta que el HN español en casi todas las situaciones del cuestionario (excepto en la situación 2) (véase la tabla 29). Aparte de eso, en las situaciones 1, 3 y 6, donde los escenarios tienen lugar en la universidad, entre profesor y alumno, los informantes en el grupo de HN chino también cuentan con un porcentaje elevado, esto se debe a la cortesía china y al respeto. Los alumnos, apenas, o casi nunca, llaman directamente al profesor por su nombre, sino que siempre lo tratan según su papel. De ahí que en la

situación 1, la mayoría de los informantes hayan usado *lǎoshī* 老師 “profesor” como alertador para su petición de disculpas. Asimismo, en las situaciones 3 y 6, los profesores piden disculpas a los alumnos por su descuido, los informantes también usan *tóngxué* 同學 “alumno” para referirse a su oyente. En el resto de las ocasiones, salvo la alta frecuencia de empleo en el HN chino, ambos grupos de nativos utilizan los mismos tratamientos como alertadores para empezar sus enunciados.

Título/rol %	Grupo							
	HN español		HN chino		Avanzado		Intermedio	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Situación 1	2	20%	47	48,5%	9	28,1%	6	27%
Situación 2	0	0%	1	1%	1	3,1%	0	0%
Situación 3	0	0%	11	11,3%	4	12,5%	1	5%
Situación 4	6	60%	11	11,3%	4	12,5%	4	18%
Situación 5	1	10%	10	10,3%	12	37,5%	11	50%
Situación 6	1	10%	17	17,5%	2	6,3%	0	0%
Total	10	100%	97	100%	32	100%	22	100%

Tabla 29. La distribución de la subcategoría *título/rol* en las seis situaciones de la encuesta

En cuanto al uso de la subcategoría título/rol en los dos grupos de aprendices, tanto el Avanzado como el Intermedio cuentan con una frecuencia alta en las situaciones 5 y 1, que ocupan la primera y la segunda posición entre todas las situaciones. El porcentaje elevado en la situación 5 (preguntar direcciones) es debido a la influencia de la lengua materna, ya que el grupo de hablantes nativos de chino también posee una cifra parecida a la de los aprendices, todos ellos emplean *señor* o *xiānshēng* 先生 “señor” en chino para tratar a la persona desconocida en la calle. Del mismo modo, en la situación 1, ambos grupos tienen una proporción (Avanzado 28,1%; Intermedio 27%) más alta que el HN español (20%), pero mucho menos que

el HN chino (48,5%), al igual que los nativos españoles, los informantes utilizan *profe* o *profesor* en dicho caso. Respecto a las situaciones 3 y 6, en el empleo de los alertadores se encuentra el desarrollo pragmalingüístico. Ya sabemos que los informantes del HN chino usan exclusivamente *alumno* en chino para llamar a su interlocutor, sin embargo, la mayor parte del Avanzado utiliza *chico* o *muchacho* en estas ocasiones; el ejemplo (157) es una excepción que trata a su oyente de *compañero* en la situación 6, en general, los informantes no están influidos por la lengua china. En cambio, el ejemplo (158) es el único caso que existe en el grupo intermedio. El empleo de *compañero* y *mi alumno* en los dos enunciados de abajo son debidos totalmente a la transferencia del significado literal de la lengua nativa.

157) Perdóname, **compañero**, no te veo muy claro, pero ya es la hora para la reunión. Espero que no me importa que tener de irme sin echarte una mano. Lo siento por el choque. (A/17/6)

158) ¡Ay! Lo siento **mi alumno**. (I/2/3)

Además del título/rol, la subcategoría de alertadores más utilizada por el grupo de HN español, por orden de frecuencia, es la siguiente: apelativo cariñoso/amistoso (21,7%), captador de atención (17,4%) y nombre (17,4%). Siguiendo el mismo orden, los hablantes nativos de chino cuentan con un porcentaje bastante bajo en las subcategorías referidas, ya que la mayoría se centra en el uso del título/rol, como vemos en la tabla 28, y tienen el único apodo como alertador entre todos los grupos de informantes. Por otro lado, la distribución del Avanzado es muy equilibrada, en concreto el 9,1% en cada subcategoría, mientras que el orden de frecuencia del grupo intermedio es diferente de los demás, que ocupa el nombre (17,2%) en el segundo lugar, después seguido del apelativo cariñoso/amistoso (6,9%), pero no hay ningún caso en el captador de atención. En relación con la subcategoría nombre y apodo,

dado que no hemos puesto ningún nombre o apellido para los protagonistas del cuestionario, los informantes los producen según la necesidad subjetiva y la costumbre en cada situación. De esta manera, su empleo no requiere competencia en la L2; esto revela la alta frecuencia de dicha subcategoría en el grupo intermedio, suponemos que les resulta mucho más fácil comparando con otros alertadores.

El apelativo cariñoso/amistoso es un elemento afectivo que crea cercanía y un ambiente armonioso entre los interlocutores, siendo el segundo alertador más empleado en todos los grupos (excepto el Intermedio). Entre ellos, el grupo de HN español (21,7%) es el que más apelativos amistosos utiliza, va seguido después del Avanzado (9,1%), el Intermedio (6,9%) y el grupo de HN chino (2%), que tiene el menor porcentaje en esta subcategoría. Entre los apelativos cariñosos que producen los informantes en este trabajo, existe una diversidad entre ellos. Encontramos expresiones como *hijo/a*, *joven*, *tío* en el grupo de hablantes nativos de español. Se emplean tales apelativos entre amigos (ej. 159) o gente con un poder relativo menor que el hablante. Por otra parte, los aprendices del Avanzado usan *hijo*, *niño* y *majo* (ej. 160) para tratar a gente de cualquier nivel de poder relativo, sea conocido o desconocido, normalmente a uno de menor poder que el emisor. En cuanto al grupo intermedio, solamente hay dos enunciados con el apelativo *niño* para tratar a un alumno (conocido y desconocido) en la situación 3 y 6 (ej. 161) respectivamente, ambos casos proceden del mismo informante. A diferencia de los grupos indicados, el grupo de HN chino usa apelativos exclusivamente en la situación 5 (preguntar direcciones a un desconocido) con tratamientos como *dàgē* 大哥 “hermano mayor” y *shuàigē* 帥哥 “guapo” a un desconocido en la calle. Es curioso darnos cuenta de que no hemos encontrado ningún caso parecido en el resto de las contestaciones de nuestro corpus. Veamos algunos ejemplos de esta subcategoría:

- 159) ¡Ay Dios! Perdóname **hija**, este chico es un desastre. Dime cuánto te ha costado y por lo menos te lo pago. (E/14/2)
- 160) Lo siento mucho, **majo**. Es que invito a unos amigos a celebrar juntitos en mi nuevo piso. Pero, te prometo que vamos a bajar mucho el volumen, ¿eh? (A/16/4)
- 161) Dios mío, lo siento mucho eh, **¡niño**, pero me tengo que ir. (I/26/6)

Por último, el *captador de atención* también es un alertador común, al igual que el apelativo cariñoso/amistoso; el grupo de hablantes nativos de español (17,4%) es el que cuenta con una proporción más elevada, seguido por el Avanzado (9,1%) y el grupo de HN chino (2%). El grupo intermedio es el único que no emplea ningún captador de atención para su petición de disculpas. En esta subcategoría, los alertadores que usan los informantes del HN español y el Avanzado son los siguientes: *mira/e*, *oye* y *oiga*. Ponemos algunos ejemplos como explicación:

- 162) **Mira**, perdóname pero me he sido imposible llamarte. Hacemos el examen cuando quieras. (E/7/3)
- 163) **Oye**, disculpa por llegar tarde. Es que mi reunión acabó con un retraso de una hora y no podía avisártelo por móvil. Bueno, ¿ahora mismo vamos a hacer el examen oral? (A/7/3)
- 164) **Oiga**, por favor, ¿me puede decir dónde está la oficina de correos? (A/20/5)

Los hablantes, en los ejemplos (162-164), apelan a verbos como *mirar* u *oír* para llamar la atención de su interlocutor antes de realizar el acto principal en los enunciados. Además, dependiendo del contexto situacional, el emisor puede tratar de tú o usted a su oyente, los verbos de dicha subcategoría también varían conforme al tratamiento personal.

Con respecto a las dos últimas subcategorías que hemos mencionado (apelativo cariñoso/amistoso y captador de atención), el porcentaje de uso en ambos alertadores en el grupo intermedio se acerca más al grupo de HN chino y su frecuencia es mucho más baja que el Avanzado. En este sentido, su escaso empleo no solo se debe a la transferencia de la lengua nativa, sino también a la falta de competencia pragmlingüística, ya que los aprendices no saben en qué situación utilizan tales elementos ni cuentan con suficiente vocabulario para usarlo en un contexto apropiado.

#### **4.6. Influencia de factores contextuales**

En las secciones previas, tras el análisis sobre el uso de las estrategias de disculpa entre los cuatro grupos de informantes (HN español, HN chino, Avanzado, Intermedio), además del nivel de la lengua meta (perspectiva pragmlingüística), los factores sociopragmáticos<sup>100</sup> como gravedad de la ofensa, poder relativo y distancia social también son aspectos que toma en consideración el propio hablante a la hora de realizar el acto de pedir disculpas y que pueden influir en la selección de las estrategias lingüísticas. Con el fin de analizar la relación de estos factores y el uso de las estrategias entre los hablantes nativos y no nativos, examinaremos respectivamente tales factores en los siguientes apartados: gravedad de la ofensa (4.6.1.), poder relativo (4.6.2.) y distancia social (4.6.3.).

---

<sup>100</sup> Olshtain y Weinbach (1987) proponen la noción “sociopragmatic set” para abarcar factores sociales y contextuales que pueden afectar a la selección de las estrategias del hablante. Según ambos autores, los factores sociales incluyen parámetros como poder (estatus) social, distancia social, sexo y edad. Estos factores funcionan de una manera parecida en cada acto de habla y en cualquier cultura. Por otro lado, los factores contextuales que comprenden en “sociopragmatic set” son determinados por el mismo acto de habla y que están relacionados con las precondiciones de la ocurrencia de un acto particular. En el caso de pedir disculpas, los factores contextuales tienen que ver con la gravedad de la ofensa y la obligación percibida por el emisor para llevar a cabo una petición de disculpas explícita.

#### 4.6.1. Gravedad de la ofensa

Es bien sabido que existe una gran variedad de factores que influyen en la realización del acto de pedir disculpas y en el uso de las estrategias, entre ellos, tanto los aspectos socioculturales como situacionales (contextuales), el factor más decisivo es la gravedad de la ofensa percibida por el mismo hablante (Blum-Kulka y Olshtain, 1984: 209; Trosborg, 1987: 148; Blum-Kulka, House y Kasper, 1989b: 21-22). Las tablas 30, 31 y 32 señalan por partes la frecuencia, el porcentaje y la media de uso de cada estrategia de disculpa y sus modificadores en relación con la gravedad de la ofensa por los hablantes nativos (español y chino) y los aprendices chinos de español como lengua extranjera.

Conforme a ambas tablas, hemos observado que todos los grupos de informantes cuentan con un porcentaje más elevado en ocasiones con un mayor grado de ofensa como en las estrategias 2 (expresiones de disculpa (MIFI)), 3 (reconocimiento de responsabilidad), 5 (ofrecimiento de reparación), 6 (Promesa de no repetir) y la intensificación interna, excepto en la estrategia 4 (explicación) y la intensificación externa, que tienen una proporción más alta en situaciones de menor gravedad. De ahí que la distribución de las estrategias de disculpa esté íntimamente vinculada al grado de la infracción, es decir, cuanto más grave es la infracción, el hablante utiliza más estrategias para restaurar la imagen de su oyente. Además, las tablas 30, 31 y 32 también revelan las semejanzas y diferencias en el uso de las estrategias de disculpa entre los hablantes nativos y no nativos. Clasificamos estas características del empleo en tres secciones: 1) mayor gravedad, más estrategias de disculpa, 2) menor gravedad, más estrategias de disculpa y 3) diferencia entre los HN y no nativos. Desarrollaremos tales características con más detalle en los próximos párrafos.

Estrategia	Gravedad de la ofensa	Grupo							
		HN español		HN chino		Avanzado		Intermedio	
		Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Est. 0 No realización	+	0	0%	0	0%	2	100%	1	50%
	-	0	0%	0	0%	0	0%	1	50%
	Total	0	0%	0	0%	2	100%	2	100%
Est. 1 Estrategias evasivas	+	0	0%	6	35,3%	1	25%	3	60%
	-	0	0%	11	64,7%	3	75%	2	40%
	Total	0	0%	17	100%	4	100%	5	100%
Est. 2 Expresiones de disculpa (MIFI)	+	183	52,7%	221	53,3%	97	54,5%	87	51,5%
	-	164	47,3%	194	46,7	81	45,5%	82	48,5%
	Total	347	100%	415	100%	178	100%	169	100%
Est. 3 Reconocimiento de responsabilidad	+	56	55,4%	138	67,6%	50	69,4%	32	72,7%
	-	45	44,6%	66	32,4%	22	30,6%	12	27,3%
	Total	101	100%	204	100%	72	100%	44	100%
Est. 4 Explicación	+	64	45,4%	55	46,2%	25	43,1%	20	51,3%
	-	77	54,6%	64	53,8%	33	56,9%	19	48,7%
	Total	141	100%	119	100%	58	100%	39	100%
Est. 5 Ofrecimiento de reparación	+	81	64,8%	86	68,8%	33	70,2%	42	77,8%
	-	44	35,2%	39	31,2%	14	29,8%	12	22,2%
	Total	125	100%	125	100%	47	100%	54	100%
Est. 6 Promesa de no repetir	+	23	100%	18	100%	5	100%	3	60%
	-	0	0%	0	0%	0	0%	2	40%
	Total	23	100%	18	100%	5	100%	5	100%
Intensificación interna	+	157	77%	267	71,2%	90	71,4%	28	58,3%
	-	47	23%	108	28,8%	36	28,6%	20	41,7%
	Total	204	100%	375	100%	126	100%	48	100%
Intensificación externa	+	1	25%	0	0%	0	0%	0	0%
	-	3	75%	21	100%	9	100%	6	100%
	Total	4	100%	21	100%	9	100%	6	100%
Alertadores	+	12	52,2%	60	58,3%	18	40,9%	11	37,9%
	-	11	47,8%	43	41,7%	26	59,1%	18	62,1%
	Total	23	100%	103	100%	44	100%	29	100%

Tabla 30. Frecuencia y porcentaje de empleo de las estrategias de disculpa y su modificación en relación con la gravedad de la ofensa por los hablantes nativos (español y chino) y no nativos



Gravedad de la ofensa	Grupo					
	HN español			HN chino		
	M	DT	t	M	DT	t
Est. 0						
+	,00	,000		,00	,000	
-	,00	,000		,00	,000	
Est. 1						-1,219
+	,00	,000		,12	,328	(,229)
-	,00	,000		,22	,465	
Est. 2			2,666*			2,060*
+	3,66	1,081	(,010)	4,42	1,819	(,045)
-	3,28	,671		3,88	1,272	
Est. 3			1,355			7,065***
+	1,12	1,043	(,182)	2,76	1,559	(,000)
-	,90	,647		1,22	1,055	
Est. 4			-1,757			-409
+	1,28	,607	(,085)	1,10	,580	(,685)
-	1,54	,788		1,16	,889	
Est. 5			6,514***			8,984***
+	1,62	,697	(,000)	1,72	,573	(,000)
-	,88	,627		,78	,616	
Est. 6			5,619***			4,523***
+	,46	,579	(,000)	,36	,563	(,000)
-	,00	,000		,00	,000	
Inten. int.			8,556***			6,284***
+	3,14	1,959	(,000)	5,34	4,429	(,000)
-	,94	,998		2,16	2,307	
Inten. ext.			-1,000			-4,414***
+	,02	,141	(,322)	,00	,000	(,000)
-	,06	,240		,42	,673	
Alert.			,240			2,399*
+	,24	,476	(,811)	1,20	,670	(,020)
-	,22	,465		,86	,948	

Tabla 31. Media de frecuencia de empleo de las estrategias de disculpa en relación con la gravedad de la ofensa por los hablantes nativos de español y chino

Gravedad de la ofensa	Grupo					
	Avanzado			Intermedio		
	M	DT	t	M	DT	t
Est. 0			1,449			,000
+	,09	,294	(,162)	,04	,189	(1,000)
-	,00	,000		,04	,189	
Est. 1			-1,000			,570
+	,05	,213	(,329)	,11	,315	(,573)
-	,14	,351		,07	,262	
Est. 2			2,460*			,817
+	4,41	1,532	(,023)	3,11	,832	(,421)
-	3,68	1,086		2,93	1,052	
Est. 3			3,358**			2,843**
+	2,27	1,751	(,003)	1,14	1,113	(,008)
-	1,00	,535		,43	,573	
Est. 4			-1,789			,197
+	1,14	,710	(,088)	,71	,460	(,846)
-	1,50	,859		,68	,819	
Est. 5			5,231***			6,971***
+	1,50	,740	(,000)	1,50	,509	(,000)
-	,64	,727		,43	,634	
Est. 6			2,485*			,441
+	,23	,429	(,021)	,11	,315	(,663)
-	,00	,000		,07	,262	
Inten. int.			5,344***			1,686
+	4,09	2,671	(,000)	1,00	1,122	(,103)
-	1,64	1,465		,71	,937	
Inten. ext.			-2,881**			-2,714*
+	,00	,000	(,009)	,00	,000	(,011)
-	,41	,666		,21	,418	
Alert.			-1,891			-1,760
+	,82	1,053	(,073)	,39	,685	(,090)
-	1,18	1,006		,64	,780	

Tabla 32. Media de frecuencia de empleo de las estrategias de disculpa en relación con la gravedad de la ofensa por los aprendices del nivel avanzado e intermedio

- Mayor gravedad, más estrategias de disculpa

Como señala el gráfico 16, en cuanto a la estrategia 5, *ofrecimiento de reparación*, es la única que se utiliza significativamente más por los cuatro grupos de informantes en las situaciones con mayor grado de ofensa: como en el escenario de la situación 2 (romper el cisne de cristal sin querer) y 4 (tener fiesta en casa hasta las tantas), que en las de menor infracción. Aparte de la estrategia 5, según los gráficos 17, 18 y 19, las estrategias 2 (expresiones de disculpa (MIFI)), 6 (promesa de no repetir) y la intensificación interna, también son las que se emplean significativamente más en las ocasiones con mayor gravedad por los dos grupos de hablantes nativos y el Avanzado, pero no el Intermedio.

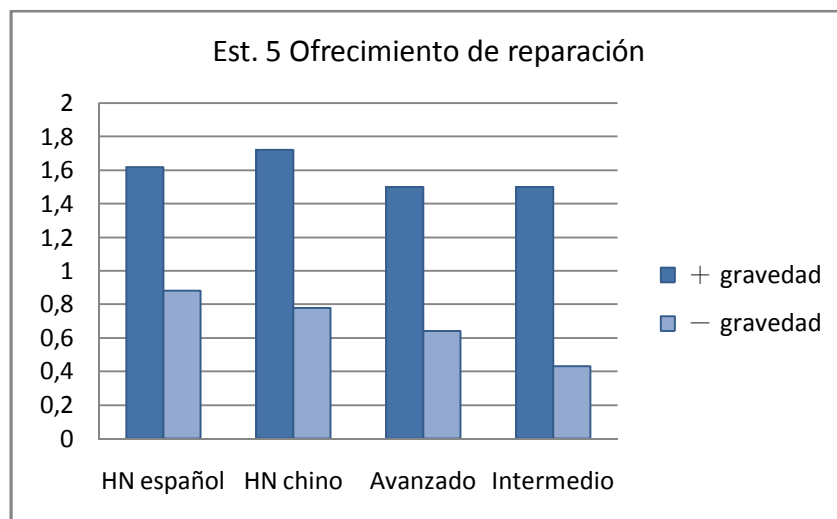


Gráfico 16. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *ofrecimiento de reparación* en relación con la gravedad de la ofensa entre los cuatro grupos de informantes

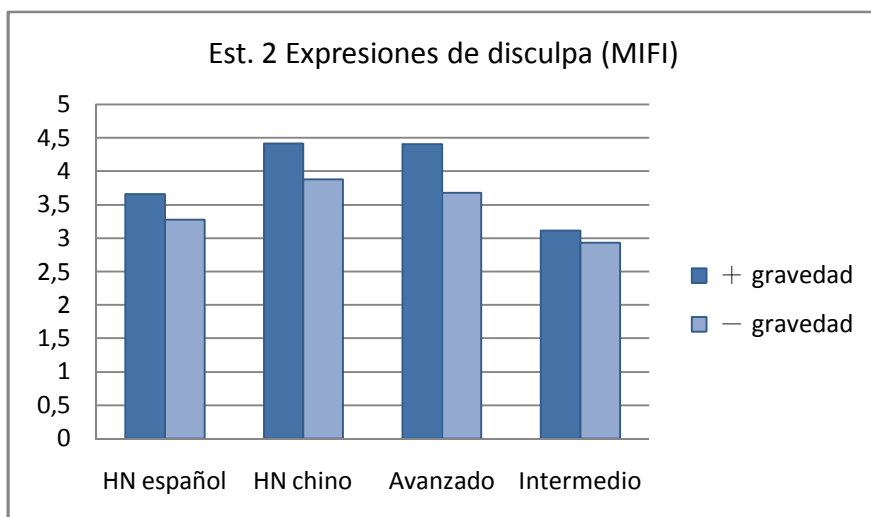


Gráfico 17. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *expresiones de disculpa (MIFI)* en relación con la gravedad de la ofensa entre los cuatro grupos de informantes

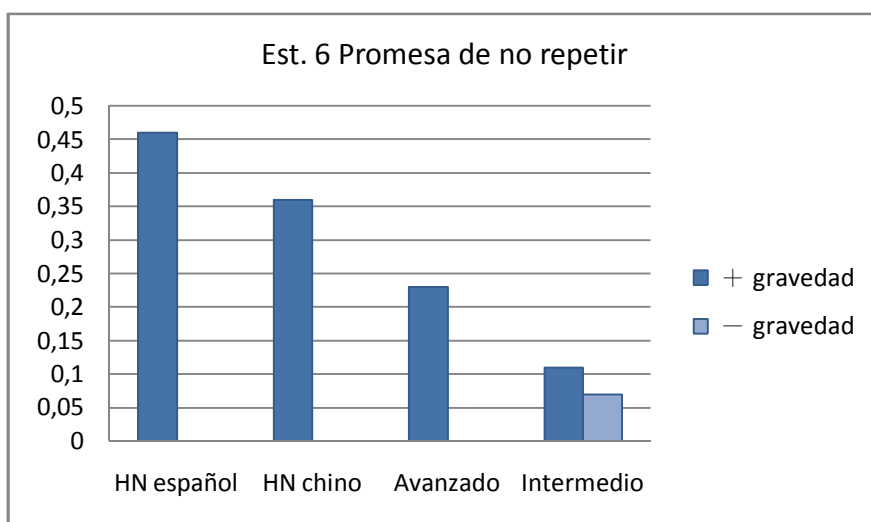


Gráfico 18. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *promesa de no repetir* en relación con la gravedad de la ofensa entre los cuatro grupos de informantes

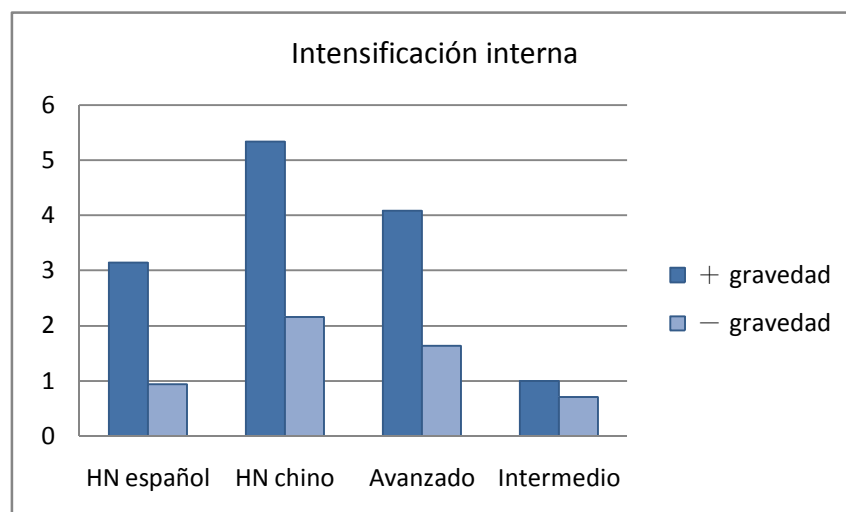


Gráfico 19. Media de frecuencia de empleo de la *intensificación interna* en relación con la gravedad de la ofensa entre los cuatro grupos de informantes

Aunque la producción de las estrategias 2 (expresiones de disculpa (MIFI)), 5 (ofrecimiento de reparación), 6 (promesa de no repetir) y la intensificación interna ocupan un porcentaje elevado en las situaciones de mayor grado de infracción entre todos los grupos de informantes, el empleo de tales estrategias por parte del Intermedio, en este caso, es el único grupo en el que no se ha registrado una diferencia estadísticamente significativa (excepto en la Est. 5). De esta manera, el limitado nivel de competencia pragmalingüística de los aprendices influye en su uso de las estrategias de disculpa. Además, a diferencia de los hablantes nativos de español y los avanzados, la frecuencia de empleo por el grupo intermedio no difiere significativamente entre las ocasiones de mayor grado de ofensa y las de menor.

Conforme al el gráfico 20, en la utilización de la estrategia 3 (reconocimiento de responsabilidad) también se encuentra una homogeneidad entre los cuatro grupos de informantes, pues todos ellos la emplean más en situaciones de mayor gravedad. Sin embargo, en el uso de dicha estrategia, el grupo de HN español es el único grupo que no alcanza una diferencia significativa. Aparte de eso, la distribución de dicha estrategia por los dos grupos de aprendices se parece al HN chino, en este sentido,

podemos considerar que la producción de ella está influida por la práctica habitual en su lengua nativa.

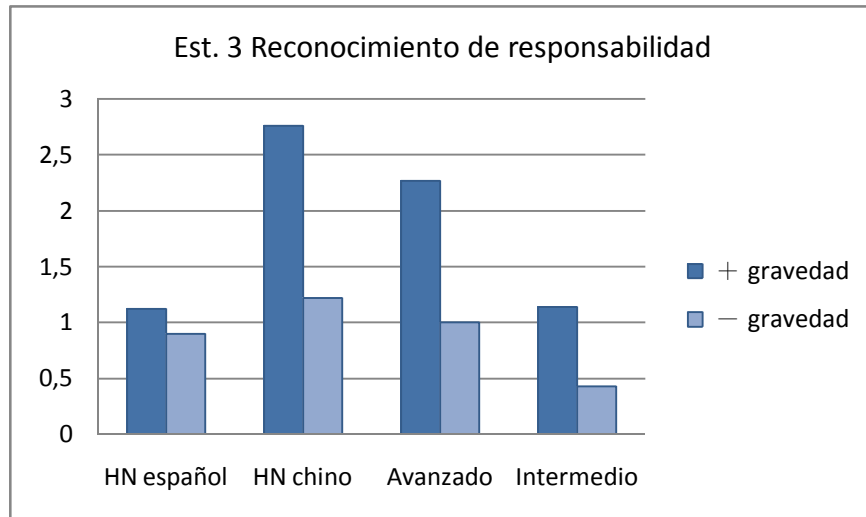


Gráfico 20. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *reconocimiento de responsabilidad* en relación con la gravedad de la ofensa entre los cuatro grupos de informantes

- Menor gravedad, más estrategias de disculpa

En relación con la intensificación externa (expresar preocupación por el oyente), según el gráfico 21, tanto los hablantes nativos como no nativos que tienen una proporción más elevada, en ocasiones de menor grado de infracción. Al igual que el caso en la estrategia 3 (reconocimiento de responsabilidad), el empleo de esta estrategia por los aprendices se acerca más a los hablantes nativos de chino, por eso su distribución también tiene la transferencia sociopragmática de la L1.

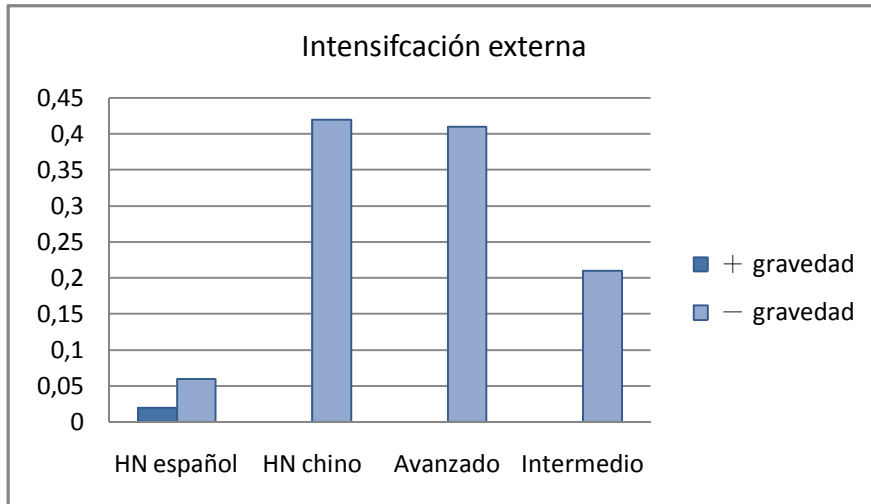


Gráfico 21. Media de frecuencia de empleo de la *intensificación externa* en relación con la gravedad de la ofensa entre los cuatro grupos de informantes

Como vemos en los gráficos 22 y 23, respecto a la estrategia 1 (estrategias evasivas) y 4 (explicación), su empleo no alcanza la frontera de la significación estadística en ningún grupo de informantes. No obstante, ambas estrategias tienen un porcentaje más alto en situaciones menos severas en el grupo de HN chino y el Avanzado; por otra parte, en la estrategia 4 (explicación), el HN español también ofrece tantas explicaciones como los dos grupos referidos. En cambio, la utilización de los aprendices del nivel intermedio es diferente de los demás, que realizan más tales estrategias, en ocasiones con mayor grado de ofensa.

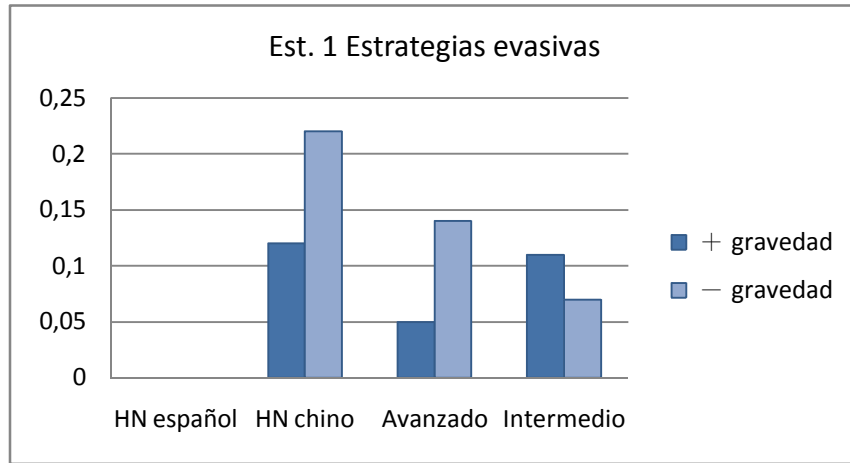


Gráfico 22. Media de frecuencia de empleo de *estrategias evasivas* en relación con la gravedad de la ofensa entre los cuatro grupos de informantes

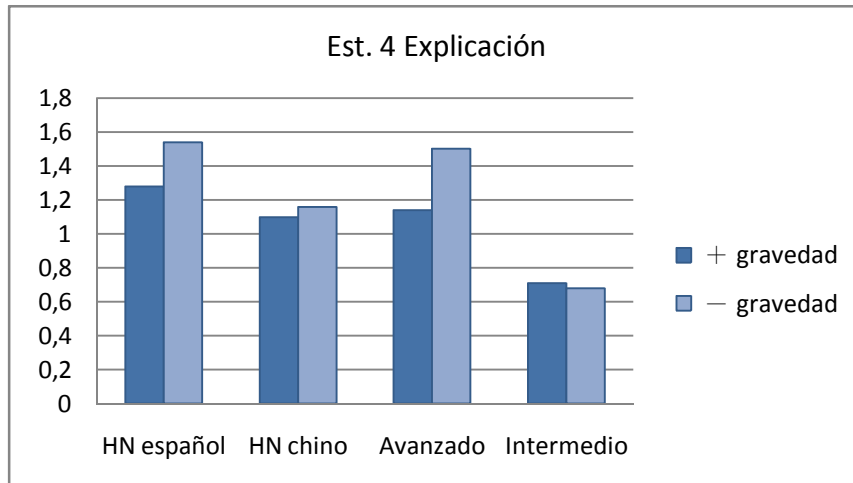


Gráfico 23. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *explicación* en relación con la gravedad de la ofensa entre los cuatro grupos de informantes

- Diferencia entre los HN y no nativos

Por último, según las tablas 30, 31 y 32, la única diferencia entre los hablantes nativos (español y chino) y no nativos reside en el empleo de alertadores. En esa categoría, como muestra el gráfico 24, ambos grupos de nativos usan más alertadores en situaciones de mayor gravedad (+), mientras que los aprendices optan por las de menor grado de infracción (-).



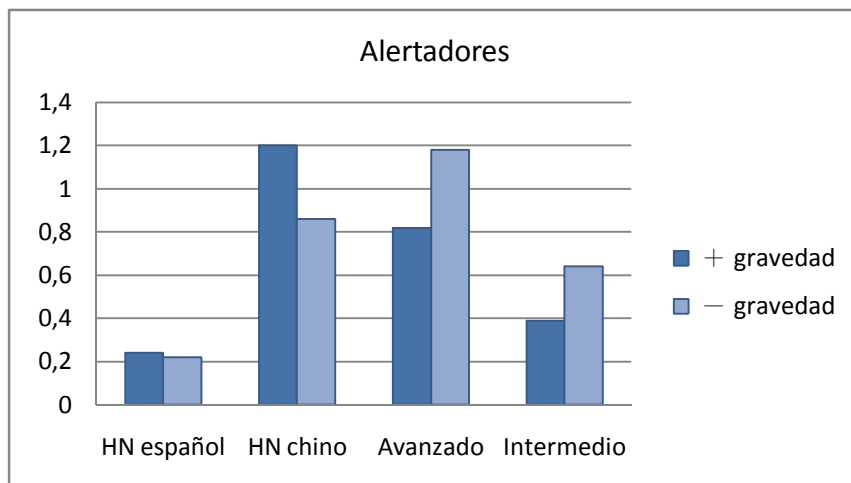


Gráfico 24. Media de frecuencia de empleo de *alertadores* en relación con la gravedad de la ofensa entre los cuatro grupos de informantes

Dado el bajo empleo de la estrategia *no realización* (Est. 0) entre los grupos de informantes, es difícil observar en qué tipo de situaciones se utiliza esta estrategia, por lo tanto, su distribución podría ser una mera casualidad.

En general, tanto los hablantes nativos como los aprendices, han mostrado cierta sensibilidad hacia el distinto grado de ofensa a la hora de llevar a cabo las estrategias de disculpa para el acto de habla. La mayoría de los informantes utilizan significativamente más las estrategias 2 (expresiones de disculpa (MIFI)), 3 (reconocimiento de responsabilidad), 5 (ofrecimiento de reparación), 6 (promesa de no repetir) y la intensificación interna en las ocasiones de mayor gravedad; en cambio, la intensificación externa alcanza una diferencia estadísticamente significativa en situaciones con menor grado de infracción. De este modo, cuanto más severa es la circunstancia, en mayor grado se intensifican las estrategias de disculpa. Por otro lado, la percepción de la gravedad del grupo intermedio es el único que difiere del resto de los informantes; esto puede deberse al limitado nivel de competencia pragmalingüística, que influye en su percepción y producción sociopragmática.

Dependiendo del porcentaje de la frecuencia, la tabla 33 ilustra el orden de uso de las siete estrategias principales en relación con la gravedad de la ofensa entre los hablantes nativos y no nativos. Conforme a la tabla, se perciben dos aspectos sobre el empleo de las estrategias:

1. Tanto en las situaciones con mayor grado de infracción como en las de menor, las estrategias de expresiones de disculpa (MIFI) y no realización ocupan por separado el primero y el último lugar entre todos los grupos de informantes, excepto el Avanzado, en ocasiones de mayor gravedad (+), que tiene estrategias evasivas en el último lugar. Aparte de eso, las estrategias como promesa de no repetir, estrategias evasivas y no realización están en las últimas tres posiciones en ambos grupos de hablantes nativos y aprendices; aunque su orden varía dependiendo de la gravedad, en general, la estrategia promesa de no repetir está en el 5º y estrategias evasivas en el penúltimo (6º).
2. Además de las expresiones de disculpa (MIFI), las tres estrategias más usadas para la disculpa son las siguientes: ofrecimiento de reparación, reconocimiento de responsabilidad y explicación. Sin embargo, en el caso de situaciones severas (+ gravedad), los informantes prefieren el ofrecimiento de reparación a la explicación y el caso es contrario en circunstancias de menor gravedad (-), ya que las dos estrategias ocupan respectivamente el 2º y el 4º lugar en todos los grupos, salvo en el HN chino, que tiene reconocimiento de responsabilidad en el 2º.

+ Gravedad			- Gravedad		
	Nº	%		Nº	%
<b>HN español</b>			<b>HN español</b>		
	407	100		330	100
1. Expresiones de disculpa (MIFI)	183	45	1. Expresiones de disculpa (MIFI)	164	49,7
2. Ofrecimiento de reparación	81	19,9	2. Explicación	77	23,3
3. Explicación	64	15,7	3. Reconocimiento de responsabilidad	45	13,6
4. Reconocimiento de responsabilidad	56	13,8	4. Ofrecimiento de reparación	44	13,3
5. Promesa de no repetir	23	5,7	5. Promesa de no repetir	0	0
6. Estrategias evasivas	0	0	6. Estrategias evasivas	0	0
7. No realización	0	0	7. No realización	0	0
<b>HN chino</b>			<b>HN chino</b>		
	524	100		374	100
1. Expresiones de disculpa (MIFI)	221	42,2	1. Expresiones de disculpa (MIFI)	194	51,9
2. Reconocimiento de responsabilidad	138	26,3	2. Reconocimiento de responsabilidad	66	17,6
3. Ofrecimiento de reparación	86	16,4	3. Explicación	64	17,1
4. Explicación	55	10,5	4. Ofrecimiento de reparación	39	10,4
5. Promesa de no repetir	18	3,4	5. Estrategias evasivas	11	2,9
6. Estrategias evasivas	6	1,1	6. Promesa de no repetir	0	0
7. No realización	0	0	7. No realización	0	0
<b>Avanzado</b>			<b>Avanzado</b>		
	213	100		153	100
1. Expresiones de disculpa (MIFI)	97	45,5	1. Expresiones de disculpa (MIFI)	81	52,9
2. Reconocimiento de responsabilidad	50	23,5	2. Explicación	33	21,6
3. Ofrecimiento de reparación	33	15,5	3. Reconocimiento de responsabilidad	22	14,4
4. Explicación	25	11,7	4. Ofrecimiento de reparación	14	9,2
5. Promesa de no repetir	5	2,3	5. Estrategias evasivas	3	2
6. No realización	2	0,9	6. Promesa de no repetir	0	0
7. Estrategias evasivas	1	0,5	7. No realización	0	0
<b>Intermedio</b>			<b>Intermedio</b>		
	188	100		130	100
1. Expresiones de disculpa (MIFI)	87	46,3	1. Expresiones de disculpa (MIFI)	82	63,1
2. Ofrecimiento de reparación	42	22,3	2. Explicación	19	14,6
3. Reconocimiento de responsabilidad	32	17	3. Reconocimiento de responsabilidad	12	9,2
4. Explicación	20	10,6	4. Ofrecimiento de reparación	12	9,2
5. Promesa de no repetir	3	1,6	5. Promesa de no repetir	2	1,5
6. Estrategias evasivas	3	1,6	6. Estrategias evasivas	2	1,5
7. No realización	1	0,5	7. No realización	1	0,8

Tabla 33. Orden de empleo de las siete estrategias principales de disculpa en relación con la gravedad de la ofensa entre los cuatro grupos de informantes

#### 4.6.2. Poder relativo

Además de la gravedad de la ofensa, los factores sociales como el poder relativo entre los interlocutores también influyen en la selección de las estrategias de disculpa y su frecuencia de empleo. Las tablas 34-38 presentan respectivamente la frecuencia, el porcentaje y la media de uso de las estrategias principales de disculpa por los cuatro grupos de informantes en relación con distintos niveles del poder relativo. Conforme a estas tablas, tanto los hablantes nativos como los aprendices muestran una homogeneidad hacia la producción de las estrategias. La mayor parte de ellas se utilizan en ocasiones en que existe relación de poder entre los interlocutores, pero apenas se ven en situaciones con igualdad de poder entre hablante y oyente. De ahí que el poder relativo también desempeñe uno de los papeles decisivos en la realización del acto de pedir disculpas. Clasificamos las características mencionadas en cinco secciones: 1) mayor poder relativo, más estrategias, 2) menos poder relativo, más estrategias, 3) menos poder relativo, menos estrategias, 4) mismo poder relativo, menos estrategias y 5) diferencia entre hablantes nativos y no nativos. A continuación, tratamos las similitudes y diferencias que revelan las tablas 34-38 entre los grupos de hablantes nativos y no nativos.

Estrategia	Poder relativo	Grupo							
		HN español		HN chino		Avanzado		Intermedio	
		Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Est. 0 No realización	+	0	0%	0	0%	2	100%	1	50%
	=	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	-	0	0%	0	0%	0	0%	1	50%
	Total	0	0%	0	0%	2	100%	2	100%
Est. 1 Estrategias evasivas	+	0	0%	3	17,6%	1	25%	1	20%
	=	0	0%	3	17,6%	0	0%	2	40%
	-	0	0%	11	64,7%	3	75%	2	40%
	Total	0	0%	17	100%	4	100%	5	100%
Est. 2 Expresiones de disculpa (MIFI)	+	117	33,7%	140	33,7%	66	37,1%	59	34,9%
	=	114	32,9%	125	30,1%	50	28,1%	50	29,6%
	-	116	33,4%	150	36,1%	62	34,8%	60	35,5%
	Total	347	100%	415	100%	178	100%	169	100%
Est. 3 Reconocimiento de responsabilidad	+	26	25,7%	83	40,7%	32	44,4%	21	47,7%
	=	31	30,7%	56	27,5%	18	25%	11	25%
	-	44	43,6%	65	31,9%	22	30,6%	12	27,3%
	Total	101	100%	204	100%	72	100%	44	100%
Est. 4 Explicación	+	64	45,4%	55	46,2%	25	43,1%	20	51,3%
	=	5	3,5%	6	5%	3	5,2%	3	7,7%
	-	72	51,1%	58	48,7%	30	51,7%	16	41%
	Total	141	100%	119	100%	58	100%	39	100%
Est. 5 Ofrecimiento de reparación	+	44	35,2%	45	36%	16	34%	25	46,3%
	=	37	29,6%	41	32,8%	17	36,2%	17	31,5%
	-	44	35,2%	39	31,2%	14	29,8%	12	22,2%
	Total	125	100%	125	100%	47	100%	54	100%
Est. 6 Promesa de no repetir	+	22	95,7%	17	94,4%	5	100%	3	60%
	=	1	4,3%	1	5,6%	0	0%	0	0%
	-	0	0%	0	0%	0	0%	2	40%
	Total	23	100%	18	100%	5	100%	5	100%

Tabla 34. Frecuencia y porcentaje de empleo de las estrategias de disculpa en relación con el poder relativo entre los hablantes nativos (español y chino) y no nativos

Estrategia	Poder relativo	Grupo							
		HN español		HN chino		Avanzado		Intermedio	
		Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Intensificación interna	+	54	26,5%	161	42,9%	47	37,3%	17	35,4%
	=	103	50,5%	107	28,5%	43	34,1%	11	22,9%
	–	47	23%	107	28,5%	36	28,6%	20	41,7%
	Total	204	100%	375	100%	126	100%	48	100%
Intensificación externa	+	1	25%	0	0%	0	0%	0	0%
	=	0	0%	0	0%	1	11,1%	0	0%
	–	3	75%	21	100%	8	88,9%	6	100%
	Total	4	100%	21	100%	9	100%	6	100%
Alertadores	+	9	39,1%	58	56,3%	15	34,1%	10	34,5%
	=	5	21,7%	15	14,6%	17	38,6%	12	41,4%
	–	9	39,1%	30	29,1%	12	27,3%	7	24,1%
	Total	23	100%	103	100%	44	100%	29	100%

Tabla 35. Frecuencia y porcentaje de empleo de los modificadores y alertadores en relación con el poder relativo entre los hablantes nativos (español y chino) y no nativos

Poder relativo	Grupo					
	HN español			HN chino		
	M	DT	F	M	DT	F
Est. 0						
+	,00	,000		,00	,000	
=	,00	,000		,00	,000	
-	,00	,000		,00	,000	
Est. 1						3,867
+	,00	,000		,06*	,240	(,045)
=	,00	,000		,06*	,240	(,045)
-	,00	,000		,22*	,465	(,045)(,045)
Est. 2			,092			2,523
+	2,34	,772		2,80	1,178	
=	2,28	,671		2,50	,974	
-	2,32	,683		3,00	1,195	
Est. 3			3,995			4,242
+	,52*	,646	(,019)	1,66*	,961	(,013)
=	,62	,697		1,12*	,940	(,013)
-	,88*	,627	(,019)	1,30	,931	
Est. 4			80,504			53,889
+	1,28***	,607	(,000)	1,10***	,580	(,000)
=	,10***	,303	(,000)(,000)	,12***	,328	(,000)(,000)
-	1,44***	,733	(,000)	1,16***	,710	(,000)
Est. 5			1,138			,845
+	,88	,435		,90	,364	
=	,74	,527		,82	,388	
-	,88	,627		,78	,616	
Est. 6			29,656			16,515
+	,44***	,541	(,000)(,000)	,34***	,557	(,000)(,000)
=	,02***	,141	(,000)	,02***	,141	(,000)
-	,00***	,000	(,000)	,00***	,000	(,000)

Tabla 36. Media de frecuencia de empleo de las estrategias de disculpa en relación con el poder relativo por los hablantes nativos

Poder relativo	Grupo					
	Avanzado			Intermedio		
	M	DT	F	M	DT	F
Est. 0			2,100			,500
+	,09	,294		,04	,189	
=	,00	,000		,00	,000	
-	,00	,000		,04	,189	
Est. 1			1,885			,206
+	,05	,213		,04	,189	
=	,00	,000		,07	,262	
-	,14	,351		,07	,262	
Est. 2			3,025			2,260
+	3,00	1,309		2,11	,497	
=	2,27	,703		1,79	,686	
-	2,82	,958		2,14	,848	
Est. 3			3,329			2,262
+	1,45*	,912	(,039)	,75	,844	
=	,82*	1,006	(,039)	,39	,629	
-	1,00	,535		,43	,573	
Est. 4			3,329			11,088
+	1,14***	710	(,000)	,71***	,460	(,000)
=	,14***	,351	(,000)(,000)	,11**(*)	,315	(,000)(,010)
-	1,36***	,658	(,000)	,50**	,638	(,010)
Est. 5			,346			5,600
+	,73	,456		,89**	,416	(,004)
=	,77	,429		,61	,497	
-	,64	,727		,43**	,634	(,004)
Est. 6			6,176			1,488
+	,23**	,429	(,009)(,009)	,11	,315	
=	,00**	,000	(,009)	,00	,000	
-	,00**	,000	(,009)	,07	,262	

Tabla 37. Media de frecuencia de empleo de las estrategias de disculpa en relación con el poder relativo por los aprendices



Poder relativo	Grupo					
	HN español			HN chino		
	M	DT	F	M	DT	F
Inten. int.			12,712			3,201
+	1,08***	1,368	(,000)	3,22	2,992	
=	2,06***	1,236	(,000)(,000)	2,14	2,041	
-	,94***	,998	(,000)	2,14	2,259	
Inten. ext.			1,805			19,485
+	,02	,141		,00***	,000	(,000)
=	,00	,000		,00***	,000	(,000)
-	,06	,240		,42***	,673	(,000)(,000)
Alert.			,674			22,152
+	,18	,388		1,16***	,584	(,000)(,000)
=	,10	,364		,30***	,614	(,000)
-	,18	,438		,60***	,756	(,000)
Poder relativo	Grupo					
	Avanzado			Intermedio		
	M	DT	F	M	DT	F
Inten. int.			,614			1,291
+	2,14	1,670		,61	,786	
=	1,95	1,397		,39	,497	
-	1,64	1,465		,71	,937	
Inten. ext.			6,763			7,364
+	,00**	,000	(,004)	,00**	,000	(,004)
=	,05*	,213	(,012)	,00**	,000	(,004)
-	,36*(*)	,581	(,004)(,012)	,21**	,418	(,004)(,004)
Alert.			,476			,747
+	,68	,839		,36	,559	
=	,77	,752		,43	,573	
-	,55	,739		,25	,518	

Tabla 38. Media de frecuencia de empleo de los modificadores y alertadores en relación con el poder relativo por los hablantes nativos y no nativos

- Mayor poder relativo, más estrategias

En cuanto a la estrategia 6, *promesa de no repetir*, como indica el gráfico 25, el grupo de HN español, chino y el Avanzado emplean significativamente más esta estrategia en situaciones de poder relativo alto (+ dominio del oyente) y el menor en las de poder bajo (– dominio del hablante), salvo el Intermedio que no alcanza la significación estadística en ambos casos. Aunque los intermedios tienen un porcentaje más alto, en ocasiones con un poder alto, no se utiliza dicha estrategia cuando los interlocutores son del mismo poder (véase). De este modo, el hablante suele prometer que la acción no se volverá a repetir en situaciones de dominio del oyente (+ poder), es decir, cuando existe un poder relativo alto entre los interlocutores. Sin embargo, el hablante apenas o casi nunca emplea dicha estrategia cuando ambos mantienen una relación igual o del dominio del hablante (– poder).

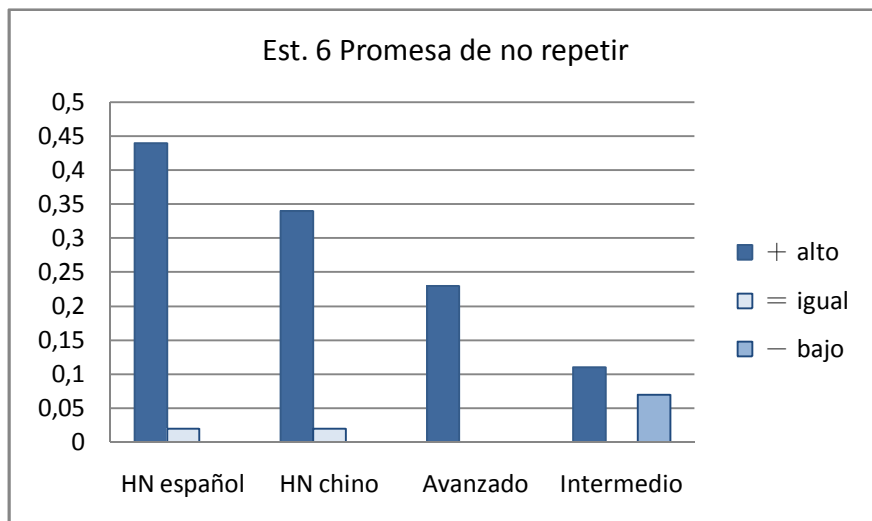


Gráfico 25. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *promesa de no repetir* en relación con el poder relativo entre los cuatro grupos de informantes

Según el gráfico 26, al igual que la estrategia 6, el HN chino y los dos grupos de aprendices usan más reconocimiento de responsabilidad (Est. 3) en las circunstancias de mayor grado de poder y el menor cuando los interlocutores son de la

misma posición social. No obstante, el HN español cuenta con un porcentaje elevado en las situaciones de menor poder y una proporción baja en las de mayor poder relativo. Puesto que el empleo de esta estrategia por los aprendices se aproxima a la producción del HN chino, observamos la transferencia sociopragmática de su lengua materna.

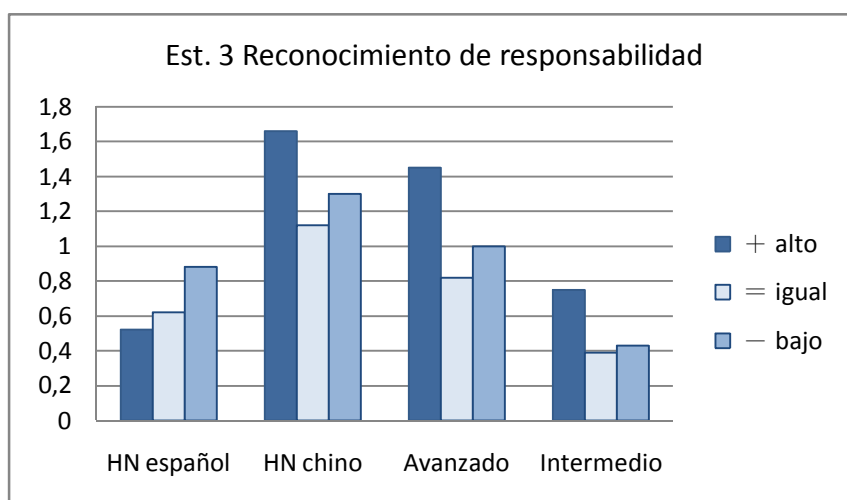


Gráfico 26. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *reconocimiento de responsabilidad* en relación con el poder relativo entre los cuatro grupos de informantes

#### - Menos poder relativo, más estrategias

Nos centramos primero en la categoría de modificador, como ilustra el gráfico 27, todos los grupos de informantes emplean más la intensificación externa (expresar preocupación por el oyente) entre los interlocutores de menor poder relativo y se encuentra significativamente menos en situaciones del dominio del oyente (+ poder), excepto los hablantes nativos de español, que tienen el porcentaje más bajo en ocasiones del mismo poder. En este caso, se encuentra la transferencia sociopragmática de la L1. De igual forma, conforme al gráfico 28, en el uso de la estrategia 4, *explicación*, también se ha registrado una frecuencia significativamente alta en el caso de poder relativo menor en el HN español, chino y el Avanzado, pero el Intermedio la

emplea más en ocasiones de alto poder relativo. Además, tanto los hablantes nativos como los aprendices, dan significativamente menos explicación cuando en la relación entre los interlocutores no existe poder.

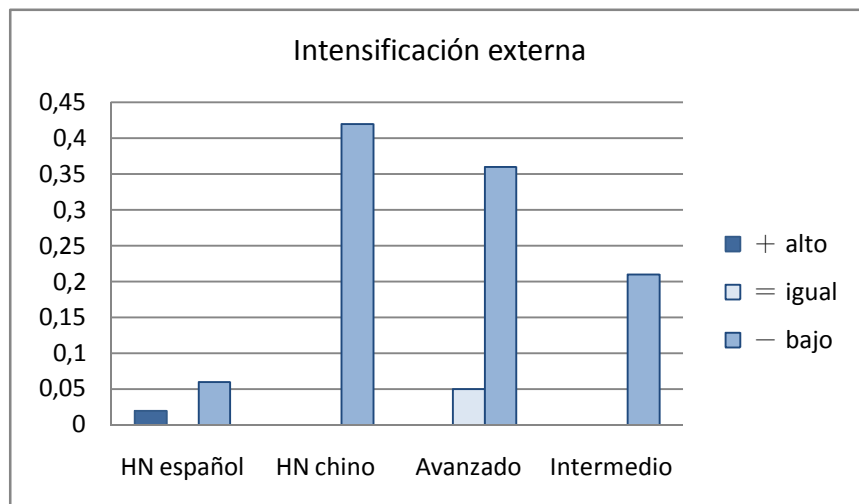


Gráfico 27. Media de frecuencia de empleo de la *intensificación externa* en relación con el poder relativo entre los cuatro grupos de informantes

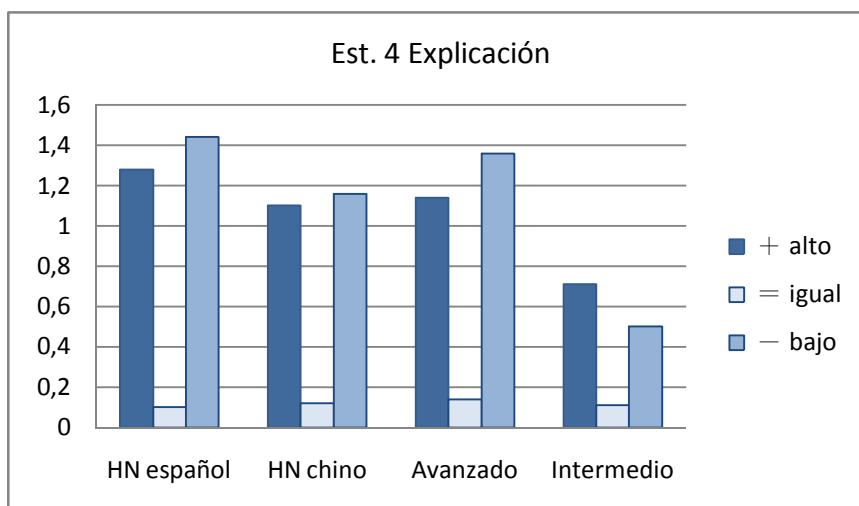


Gráfico 28. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *explicación* en relación con el poder relativo entre los cuatro grupos de informantes

Con respecto a las *estrategias evasivas* (Est. 1), conforme a su escasa utilización entre diferentes grupos de informantes (excepto el HN español), en el

gráfico 29 se observa una proporción elevada en circunstancias de bajo poder. Aparte de eso, dado que no hay ningún ejemplo en el grupo de hablantes nativos de español, suponemos que el resultado se debe a la influencia de la lengua nativa.

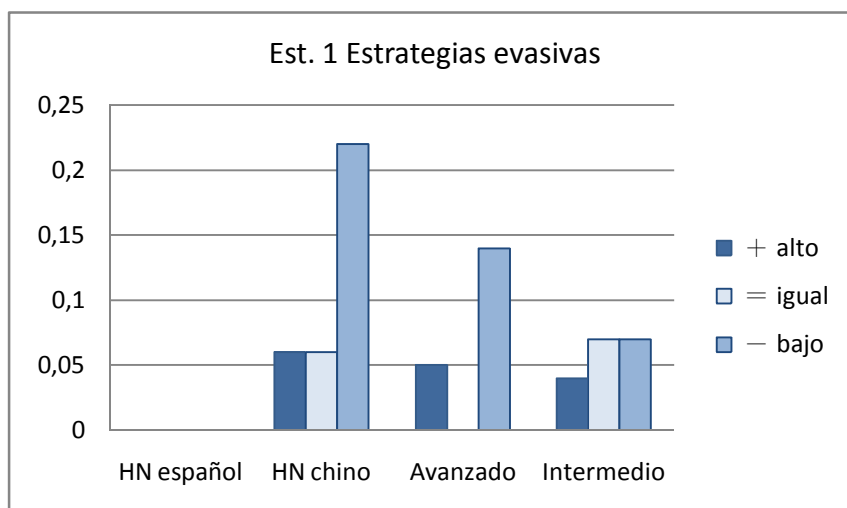


Gráfico 29. Media de frecuencia de empleo de *estrategias evasivas* en relación con el poder relativo entre los cuatro grupos de informantes

- Menos poder relativo, menos estrategias

En cuanto a la estrategia ofrecimiento de reparación (Est. 5) y la intensificación interna, la mayoría de los informantes las usan con el menor porcentaje en ocasiones de bajo poder, excepto el grupo de HN español en la estrategia 5 y el Intermedio en el caso de la intensificación interna, que cuentan con una proporción más baja cuando no hay poder entre el hablante y el oyente (véase los gráficos 30 y 31).

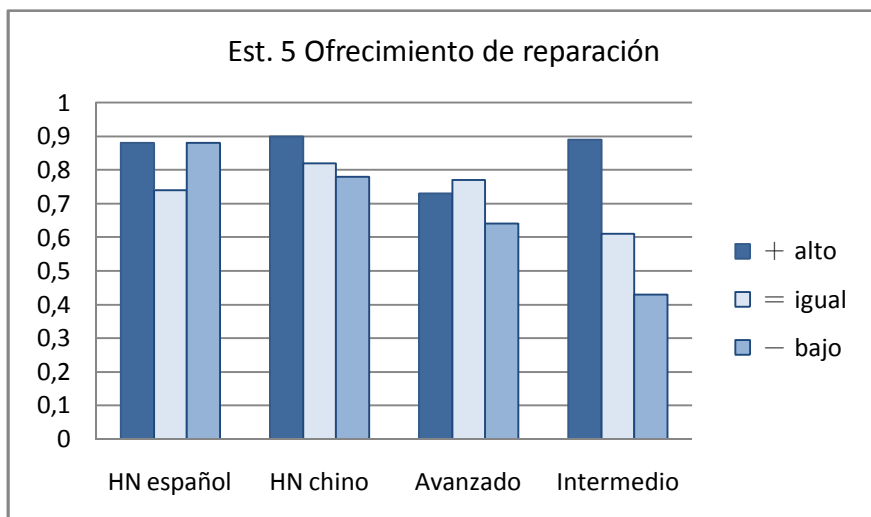


Gráfico 30. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *ofrecimiento de reparación* en relación con el poder relativo entre los cuatro grupos de informantes

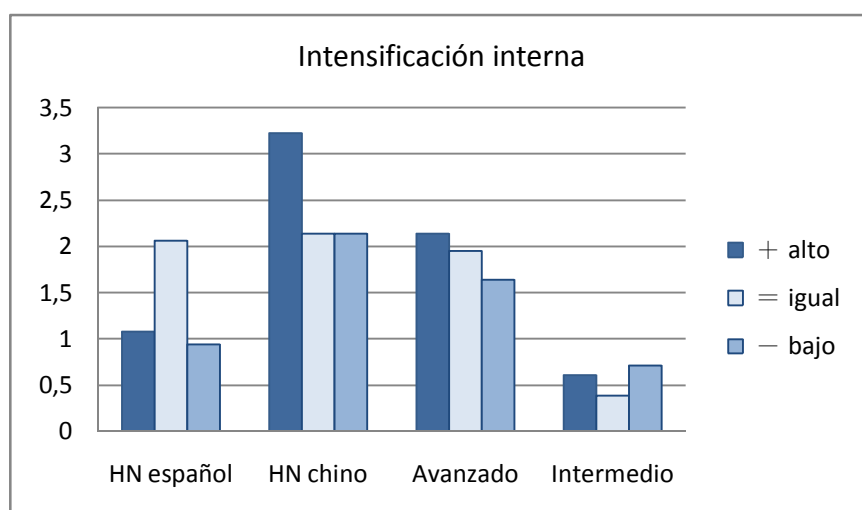


Gráfico 31. Media de frecuencia de empleo de la *intensificación interna* en relación con el poder relativo entre los cuatro grupos de informantes

- Mismo poder relativo, menos estrategias

En relación con la estrategia 2, *expresiones de disculpa* (MIFI), como manifiesta el gráfico 32, todos los grupos de informantes poseen el menor porcentaje en situaciones del mismo poder relativo. En este sentido, sean los hablantes nativos o sean los aprendices, suelen expresar disculpa de manera explícita con los interlocutores de un poder relativamente alto (+) o bajo (-).

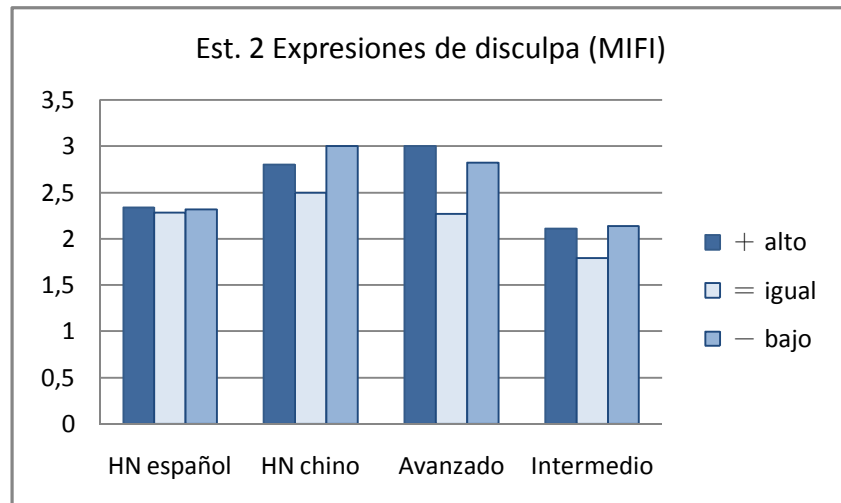


Gráfico 32. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *expresiones de disculpa* (MIFI) en relación con el poder relativo entre los cuatro grupos de informantes

- Diferencia entre hablantes nativos y no nativos

Según el gráfico 33, el uso de los alertadores difiere entre los grupos de nativos y los de aprendices, puesto que tanto los españoles como los chinos, utilizan con más frecuencia los alertadores en situaciones de poder relativo alto (+ dominio del oyente). En cambio, los aprendices cuentan con el mayor número cuando no existe poder entre el hablante y el oyente (=) Además, en el grupo de HN español, los informantes tienen el mismo porcentaje tanto en las ocasiones de poder alto (+) como en las de bajo (-).

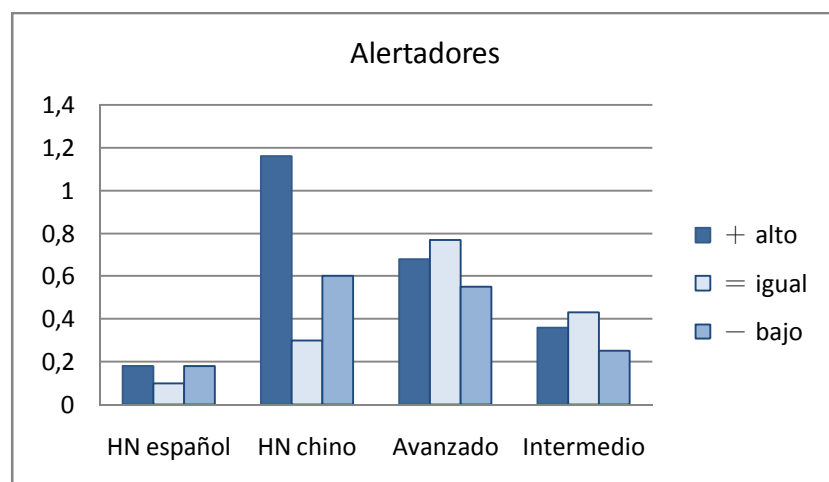


Gráfico 33. Media de frecuencia de empleo de *alertadores* en relación con el poder relativo entre los cuatro grupos de informantes

Por último, la estrategia no realización (Est. 0) tiene un porcentaje tan bajo que no podemos observar si su distribución se debe a la diferencia del poder relativo o solamente a una coincidencia. Normalmente, las estrategias de disculpa tienen lugar cuando existe poder entre ambos interlocutores, sea mayor (+) o menor (-), y no solo influye en la decisión de realizar el acto de pedir disculpas, sino también en la selección de las estrategias.

Basándose en el porcentaje de la frecuencia, las tablas 39 y 40 presentan el orden de uso de las siete estrategias principales en relación con el poder relativo entre los hablantes nativos y no nativos. Según la tabla, observamos cuatro perspectivas en cuanto al empleo de ellas:

1. Sea cualquier tipo de relación entre los interlocutores, las estrategias como expresiones de disculpa (MIFI) y no realización son las dos que se utilizan con la mayor y la menor frecuencia en todos los grupos de informantes, excepto el Avanzado en situaciones de dominio del oyente (+ poder), que tiene estrategias evasivas en la última posición.
2. Exista o no el poder, la utilización de las estrategias entre los hablantes nativos y aprendices es muy parecida. Además de las expresiones de disculpa (MIFI), las tres estrategias más empleadas para la petición de disculpas son las siguientes: reconocimiento de responsabilidad, ofrecimiento de reparación y explicación. El resto de ellas, como promesa de no repetir y estrategias evasivas, quedan siempre en el 5° o el 6° lugar (salvo el Avanzado en ocasiones de + poder).
3. Tanto en situaciones de poder relativo alto (+) como en las de bajo (-), los dos grupos de hablantes nativos cuentan con el mismo orden de distribución en las primeras cuatro estrategias.



4. Los informantes dan más explicaciones en circunstancias del poder bajo (–) que en las del mismo poder (=). Dicha estrategia está en la 2ª posición cuando la relación entre hablante y oyente es relativamente baja (– poder) (excepto el grupo de HN chino); en cambio, la explicación queda en el 4º lugar entre todos los grupos en situaciones del mismo poder (=).

+ Alto			= Igual			– Bajo		
	Nº	%		Nº	%		Nº	%
HN español			HN español			HN español		
1. Expresiones de disculpa (MIFI)	117	43	1. Expresiones de disculpa (MIFI)	114	61	1. Expresiones de disculpa (MIFI)	116	42
2. Explicación	64	23	2. Ofrecimiento de reparación	37	20	2. Explicación	72	26
3. Ofrecimiento de reparación	44	16	3. Reconocimiento de responsabilidad	31	16	3. Ofrecimiento de reparación	44	16
4. Reconocimiento de responsabilidad	26	10	4. Explicación	5	3	4. Reconocimiento de responsabilidad	44	16
5. Promesa de no repetir	22	8	5. Promesa de no repetir	1	1	5. Promesa de no repetir	0	0
6. Estrategias evasivas	0	0	6. Estrategias evasivas	0	0	6. Estrategias evasivas	0	0
7. No realización	0	0	7. No realización	0	0	7. No realización	0	0
HN chino			HN chino			HN chino		
1. Expresiones de disculpa (MIFI)	140	41	1. Expresiones de disculpa (MIFI)	125	54	1. Expresiones de disculpa (MIFI)	150	46
2. Reconocimiento de responsabilidad	83	24	2. Reconocimiento de responsabilidad	56	24	2. Reconocimiento de responsabilidad	65	20
3. Explicación	55	16	3. Ofrecimiento de reparación	41	18	3. Explicación	58	18
4. Ofrecimiento de reparación	45	13	4. Explicación	6	3	4. Ofrecimiento de reparación	39	12
5. Promesa de no repetir	17	5	5. Estrategias evasivas	3	1	5. Estrategias evasivas	11	3
6. Estrategias evasivas	3	1	6. Promesa de no repetir	1	0	6. Promesa de no repetir	0	0
7. No realización	0	0	7. No realización	0	0	7. No realización	0	0

Tabla 39. Orden de empleo de las siete estrategias principales de disculpa en relación con el poder relativo entre grupos de hablantes nativos (español y chino)

+ Alto			= Igual			– Bajo		
	Nº	%		Nº	%		Nº	%
<b>Avanzado</b>			<b>Avanzado</b>			<b>Avanzado</b>		
	147	100		88	100		131	100
1. Expresiones de disculpa (MIFI)	66	45	1. Expresiones de disculpa (MIFI)	50	57	1. Expresiones de disculpa (MIFI)	62	47
2. Reconocimiento de responsabilidad	32	22	2. Reconocimiento de responsabilidad	18	20	2. Explicación	30	23
3. Explicación	25	17	3. Ofrecimiento de reparación	17	19	3. Reconocimiento de responsabilidad	22	17
4. Ofrecimiento de reparación	16	11	4. Explicación	3	3	4. Ofrecimiento de reparación	14	11
5. Promesa de no repetir	5	3	5. Promesa de no repetir	0	0	5. Estrategias evasivas	3	2
6. No realización	2	1	6. Estrategias evasivas	0	0	6. Promesa de no repetir	0	0
7. Estrategias evasivas	1	1	7. No realización	0	0	7. No realización	0	0
<b>Intermedio</b>			<b>Intermedio</b>			<b>Intermedio</b>		
	130	100		83	100		105	100
1. Expresiones de disculpa (MIFI)	59	45	1. Expresiones de disculpa (MIFI)	50	60	1. Expresiones de disculpa (MIFI)	60	57
2. Ofrecimiento de reparación	25	19	2. Ofrecimiento de reparación	17	20	2. Explicación	16	15
3. Reconocimiento de responsabilidad	21	16	3. Reconocimiento de responsabilidad	11	13	3. Ofrecimiento de reparación	12	11
4. Explicación	20	15	4. Explicación	3	4	4. Reconocimiento de responsabilidad	12	11
5. Promesa de no repetir	3	2	5. Estrategias evasivas	2	2	5. Promesa de no repetir	2	2
6. Estrategias evasivas	1	1	6. Promesa de no repetir	0	0	6. Estrategias evasivas	2	2
7. No realización	1	1	7. No realización	0	0	7. No realización	1	1

Tabla 40. Orden de empleo de las siete estrategias principales de disculpa en relación con el poder relativo entre grupos de aprendices (avanzado e intermedio)

### 4.6.3. Distancia social

Otro factor social que está ligado al uso de las estrategias de disculpa es la distancia social entre hablante y oyente. Las tablas 41, 42 y 43 señalan por separado la frecuencia, el porcentaje y la media del empleo de las estrategias en relación con la distancia social por los hablantes nativos y no nativos. En comparación con otros factores contextuales que hemos referido más arriba, según las tablas 41- 43, todos los informantes entre distintos grupos han mostrado una plena homogeneidad en cuanto a la distancia social. La mayor parte de las estrategias principales se utilizan cuando ambos interlocutores son conocidos, es decir, con una distancia cercana (-). Clasificamos las características de uso de las estrategias y su intensificación en dos secciones: 1) menos distancia social, más estrategias de disculpa y 2) Más distancia social, más estrategias de disculpa. A continuación, precisaremos las semejanzas y divergencias sobre el empleo de las estrategias por los cuatro grupos de informantes.

Estrategia	Distancia social	Grupo							
		HN español		HN chino		Avanzado		Intermedio	
		Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Est. 0 No realización	+	0	0%	0	0%	0	0%	1	50%
	-	0	0%	0	0%	2	100%	1	50%
	Total	0	0%	0	0%	2	100%	2	100%
Est. 1 Estrategias evasivas	+	0	0%	5	29,4%	1	25%	1	20%
	-	0	0%	12	70,6%	3	75%	4	80%
	Total	0	0%	17	100%	4	100%	5	100%
Est. 2 Expresiones de disculpa (MIFI)	+	168	48,4%	200	48,2%	88	49,4%	84	49,7%
	-	179	51,6%	215	51,8	90	50,6%	85	50,3%
	Total	347	100%	415	100%	178	100%	169	100%
Est. 3 Reconocimiento de responsabilidad	+	16	84,2%	49	24%	20	27,8%	5	11,4%
	-	85	15,8%	155	76%	52	72,2%	39	88,6%
	Total	101	100%	204	100%	72	100%	44	100%
Est. 4 Explicación	+	63	44,7%	43	36,1%	23	39,7%	9	23,1%
	-	78	55,3	76	63,9%	35	60,3%	30	76,9%
	Total	141	100%	119	100%	58	100%	39	100%
Est. 5 Ofrecimiento de reparación	+	76	60,8%	75	40%	27	57,4%	34	63%
	-	49	39,2%	50	60%	20	42,6%	20	37%
	Total	125	100%	125	100%	47	100%	54	100%
Est. 6 Promesa de no repetir	+	20	87%	6	33,3%	2	40%	0	0%
	-	3	13%	12	66,7%	3	60%	5	100%
	Total	23	100%	18	100%	5	100%	5	100%
Intensificación interna	+	54	26,5%	145	38,7%	50	39,7%	20	41,7%
	-	150	73,5%	230	61,3%	76	60,3%	28	58,3%
	Total	204	100%	375	100%	126	100%	48	100%
Intensificación externa	+	2	50%	13	61,9%	7	77,8%	5	83,3%
	-	2	50%	8	38,1%	2	22,2%	1	16,7%
	Total	4	100%	21	100%	9	100%	6	100%
Alertadores	+	11	47,8%	41	39,8%	22	50%	16	55,2%
	-	12	52,2%	62	60,2%	22	50%	13	44,8%
	Total	23	100%	103	100%	44	100%	29	100%

Tabla 41. Frecuencia y porcentaje de empleo de las estrategias de disculpa y su modificación en relación con la distancia social por los hablantes nativos (español y chino) y no nativos

Distancia social	Grupo					
	HN español			HN chino		
	M	DT	t	M	DT	t
Est. 0						
+	,00	,000		,00	,000	
-	,00	,000		,00	,000	
Est. 1						-1,549
+	,00	,000		,10	,364	(,128)
-	,00	,000		,24	,476	
Est. 2			-2,112*			-1,597
+	3,36	,722	(,040)	4,00	1,161	(,117)
-	3,58	,928		4,30	1,657	
Est. 3			-9,882***			-9,608***
+	,32	,621	(,000)	,98	,820	(,000)
-	1,70	,974		3,10	1,657	
Est. 4			-2,226*			-4,396***
+	1,26	,777	(,031)	,86	,881	(,000)
-	1,56	,541		1,52	,614	
Est. 5			4,694***			3,830***
+	1,52	,614	(,000)	1,46	,706	(,000)
-	,98	,714		,98	,622	
Est. 6			4,629***			-1,630
+	,40	,495	(,000)	,12	,328	(,110)
-	,06	,240		,24	,431	
Inten. int.			-8,282***			-3,776***
+	1,08	1,259	(,000)	2,90	2,757	(,000)
-	3,00	1,714		4,60	4,000	
Inten. ext.			,000			1,151
+	,04	,198	(1,000)	,26	,527	(,255)
-	,04	,198		,16	,370	
Alert.			-,178			-3,556**
+	,22	,507	(,860)	,82	,825	(,001)
-	,24	,625		1,24	,716	

Tabla 42. Media de frecuencia de empleo de las estrategias de disculpa en relación con la distancia social por los hablantes nativos de español y chino

Distancia social	Grupo					
	Avanzado			Intermedio		
	M	DT	t	M	DT	t
Est. 0			-1,449			,000
+	,00	,000	(,162)	,04	,189	(1,000)
-	,09	,294		,04	,189	
Est. 1			-1,000			-1,140
+	,05	,213	(,329)	,04	,189	(,264)
-	,14	,351		,14	,448	
Est. 2			-,326			-,153
+	4,00	1,234	(,747)	3,00	,943	(,879)
-	4,09	1,377		3,04	,999	
Est. 3			-5,251***			-5,837***
+	,91	,971	(,000)	,18	,390	(,000)
-	2,36	1,293		1,39	1,066	
Est. 4			-2,238*			-4,965***
+	1,05	,950	(,036)	,32	,548	(,000)
-	1,59	,734		1,07	,663	
Est. 5			2,084			2,469*
+	1,23	,813	(,050)	1,21	,738	(,020)
-	,91	,610		,71	,600	
Est. 6			-,439			-2,423*
+	,09	,294	(,665)	,00	,000	(,022)
-	,14	,351		,18	,390	
Inten. int.			-3,862***			-1,162
+	2,27	1,882	(,001)	,71	1,117	(,255)
-	3,45	2,110		1,00	1,155	
Inten. ext.			2,485*			1,686
+	,32	,477	(,021)	,18	,390	(,103)
-	,09	,294		,04	,189	
Alert.			,000			,721
+	1,00	1,069	(1,000)	,57	,742	(,477)
-	1,00	1,069		,46	,744	

Tabla 43. Media de frecuencia de empleo de las estrategias de disculpa en relación con la distancia social por los aprendices del nivel avanzado e intermedio

- Menos distancia social, más estrategias de disculpa

Como vemos en los gráficos 34, 35 y 36, con respecto a la estrategia 3 (reconocimiento de responsabilidad), 4 (explicación) y la intensificación interna, tanto los hablantes nativos como no nativos, usan significativamente más dichas estrategias en una distancia social cercana (-, entre conocidos) que lejana (+, entre desconocidos), salvo el grupo intermedio en el caso de la intensificación interna.

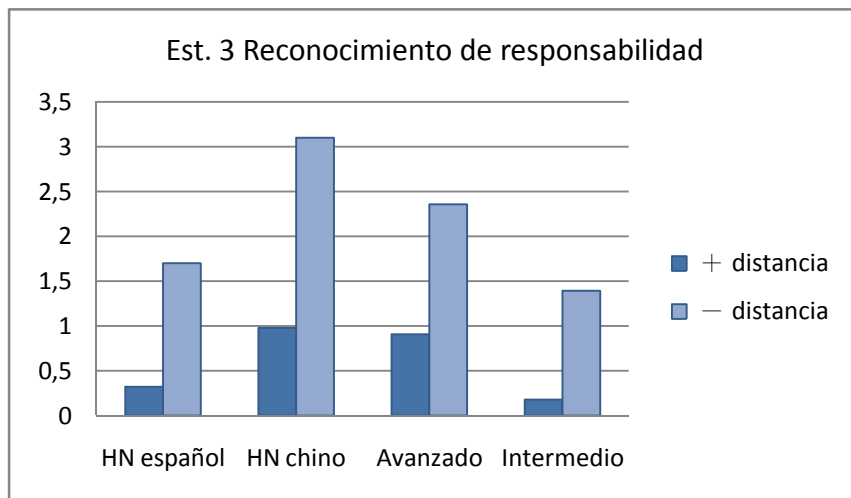


Gráfico 34. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *reconocimiento de responsabilidad* en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes

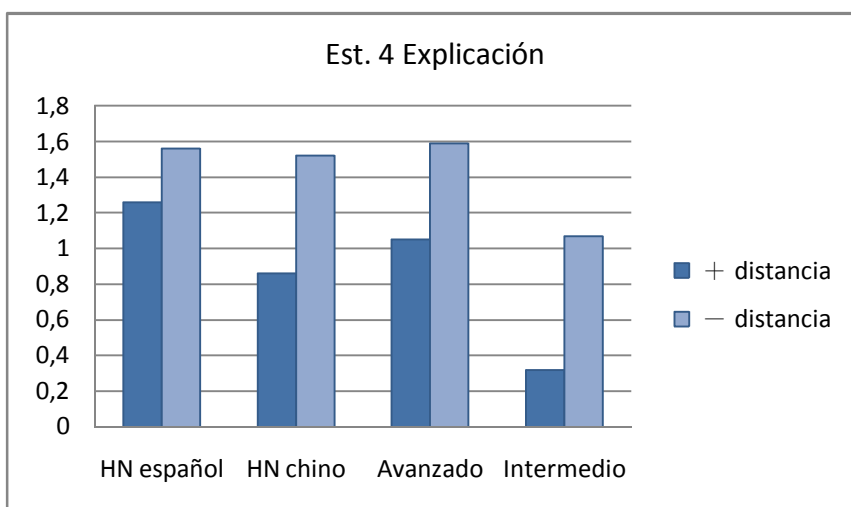


Gráfico 35. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *explicación* en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes



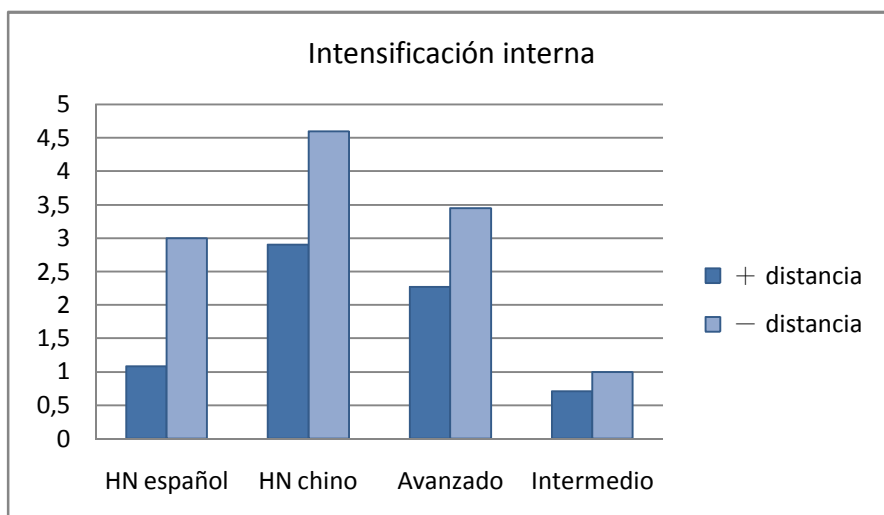


Gráfico 36. Media de frecuencia de empleo de la *intensificación interna* en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes

De igual forma, conforme al gráfico 37, el uso de la estrategia 2, *expresiones de disculpa* (MIFI), pese a que ningún grupo haya alcanzado una diferencia estadísticamente significativa entre la distancia social lejana y la cercana, se encuentra una proporción más alta en las ocasiones de menor distancia (–, entre conocidos).

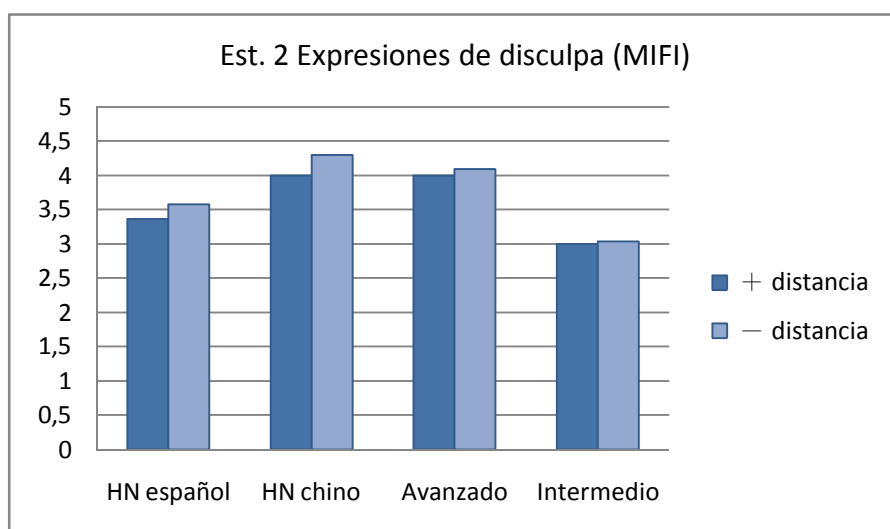


Gráfico 37. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *expresiones de disculpa* (MIFI) en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes

Por otro lado, la estrategia 1 (estrategias evasivas) y 6 (promesa de no repetir) son las dos en las que su empleo difiere del HN español. En ambas situaciones, tanto el HN chino como los dos grupos de aprendices, poseen un porcentaje más alto en las circunstancias de menor distancia (-) que en las de mayor (+). No obstante, los hablantes nativos de español dejan de realizar estrategias evasivas para la disculpa y hacen más promesa de no repetir (Est.6) cuando los interlocutores son desconocidos (+ distancia) que conocidos (- distancia). De este modo, la producción de la estrategia 1 y 6 por los dos grupos de aprendices parece que está influida por la práctica habitual de la lengua origen (véase los gráficos 38 y 39).

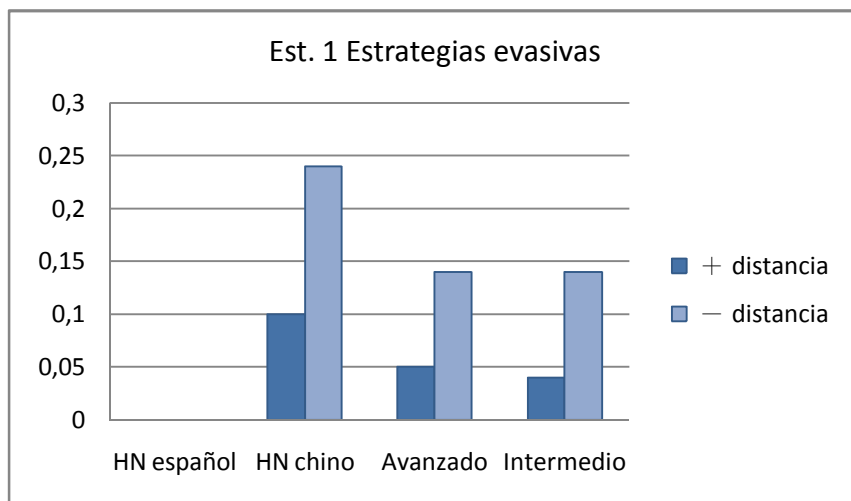


Gráfico 38. Media de frecuencia de empleo de *estrategias evasivas* en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes

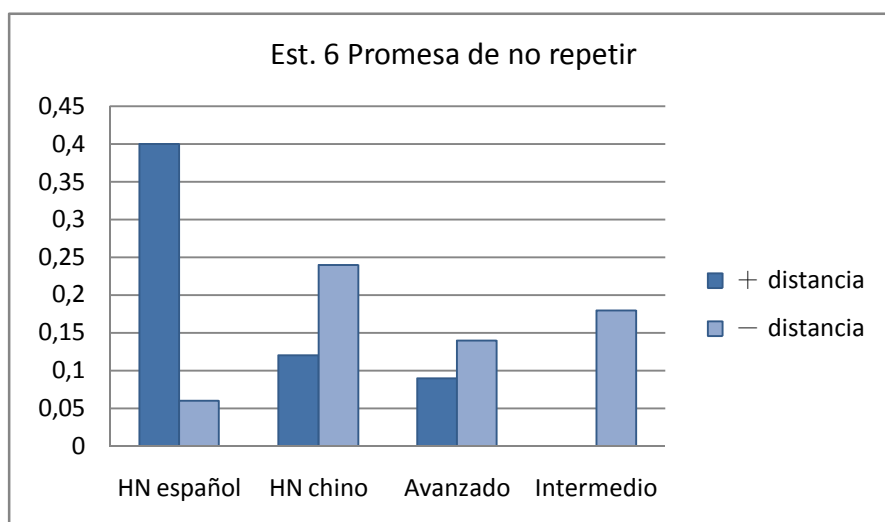


Gráfico 39. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *promesa de no repetir* en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes

- Más distancia social, más estrategias de disculpa

Al contrario de la categoría previa, en la estrategia 5 (ofrecimiento de reparación) y la intensificación externa (expresión de preocupación por el oyente), los cuatro grupos de informantes manifiestan una frecuencia elevada en las ocasiones de distancia social lejana (+). Sin embargo, solo se ha registrado una diferencia significativamente más entre los hablantes nativos y aprendices cuando existe distancia (+) entre los interlocutores en la estrategia 5. En el caso de la intensificación externa, el grupo de HN español es el único que tiene el mismo porcentaje, tanto en las situaciones de distancia lejana (+) como en las de cercana (-) (véase los gráficos 40 y 41).

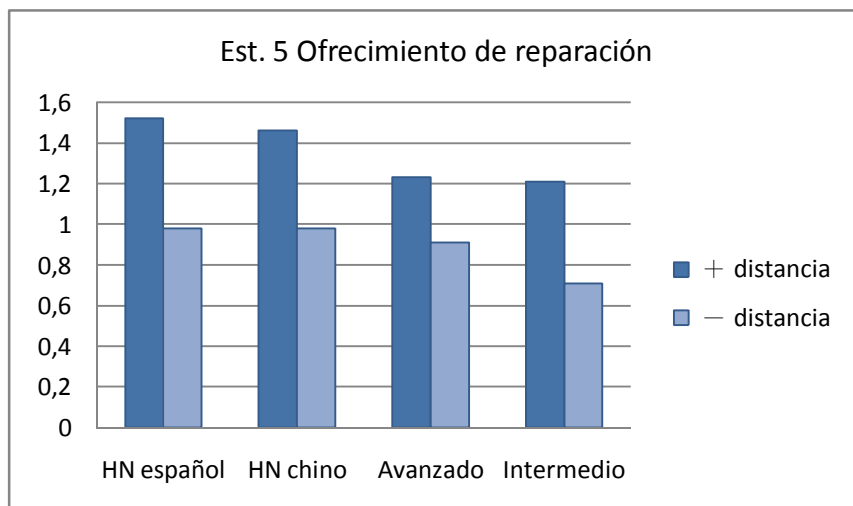


Gráfico 40. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *ofrecimiento de reparación* en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes

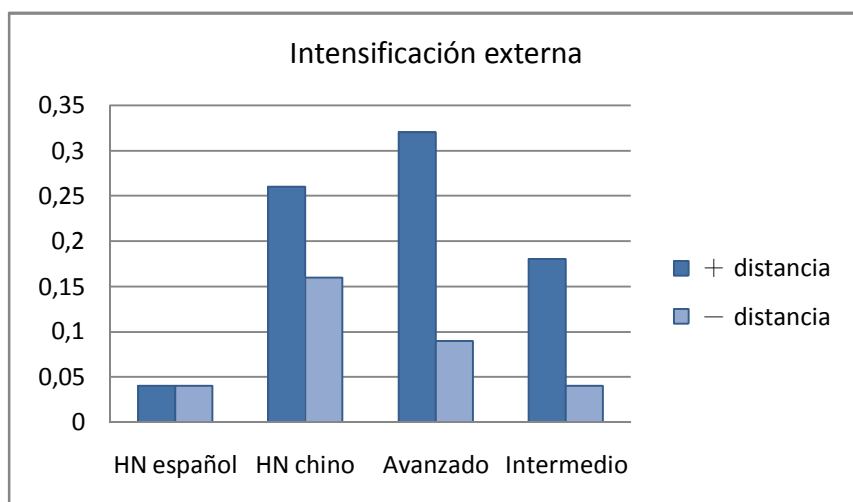


Gráfico 41. Media de frecuencia de empleo de la *intensificación externa* en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes

Por último, la estrategia *no realización* (Est. 0) cuenta con una proporción bastante baja y, por una parte, según el gráfico 42, la categoría *alertadores* tiene una frecuencia muy parecida, aunque los dos grupos de hablantes nativos utilizan más alertadores en situaciones de menor distancia, el uso de ambas estrategias no se asemeja entre los distintos grupos de informantes; es por ello por lo que no conseguimos un resultado semejante de las dos estrategias en relación con la distancia

social.

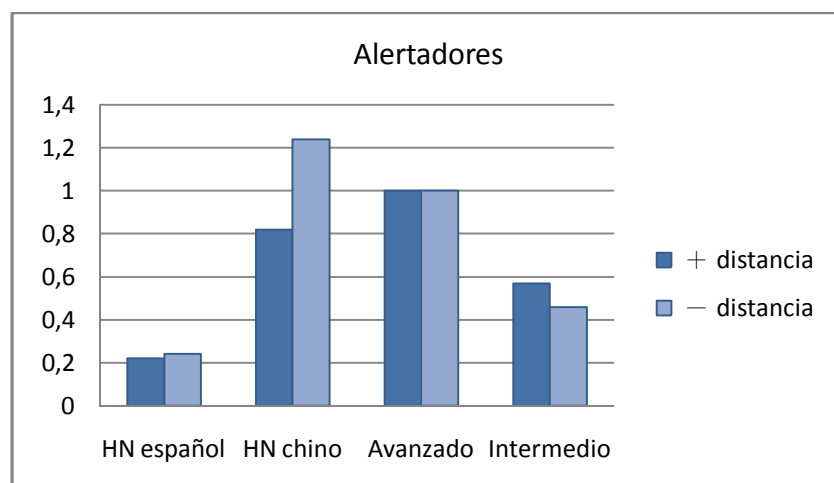


Gráfico 42. Media de frecuencia de empleo de *alertadores* en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes

Dependiendo del porcentaje de la frecuencia, la tabla 44 muestra el orden de uso de las siete estrategias principales en relación con la distancia social entre los hablantes nativos y no nativos. Conforme a la tabla, se encuentran tres aspectos sobre la utilización de las estrategias:

1. Al igual que los otros factores contextuales que hemos visto más arriba, las estrategias como expresiones de disculpa (MIFI) y no realización siguen siendo las dos que tienen el porcentaje más alto y el más bajo por separado entre todos los grupos de informantes (excepto el Intermedio en ocasiones de + distancia).
2. Aparte de las expresiones de disculpa (MIFI), las tres estrategias más usadas son las siguientes: explicación, ofrecimiento de reparación y reconocimiento de responsabilidad (salvo el HN español en situaciones de + distancia). Además, los informantes prefieren el ofrecimiento de reparación cuando tienen una distancia lejana (+) entre los interlocutores. Por otro lado, en ocasiones de menor distancia

(-), tanto los hablantes nativos como no nativos, optan por el reconocimiento de responsabilidad. Ambas estrategias referidas ocupan el 2º lugar en todos los grupos en circunstancias de + distancia y - distancia, respectivamente, sin embargo, esta primera está en la 4ª posición en caso de - distancia.

3. En situaciones de menor distancia (-), es decir, los interlocutores son conocidos, todos los grupos de informantes poseen el mismo orden de distribución a la hora de pedir disculpas.

+ Distancia			- Distancia		
	Nº	%		Nº	%
<b>HN español</b>			<b>HN español</b>		
1. Expresiones de disculpa (MIFI)	168	49	1. Expresiones de disculpa (MIFI)	179	45
2. Ofrecimiento de reparación	76	22	2. Reconocimiento de responsabilidad	85	22
3. Explicación	63	18	3. Explicación	78	20
4. Promesa de no repetir	20	6	4. Ofrecimiento de reparación	49	12
5. Reconocimiento de responsabilidad	16	5	5. Promesa de no repetir	3	1
6. Estrategias evasivas	0	0	6. Estrategias evasivas	0	0
7. No realización	0	0	7. No realización	0	0
<b>HN chino</b>			<b>HN chino</b>		
1. Expresiones de disculpa (MIFI)	200	53	1. Expresiones de disculpa (MIFI)	215	41
2. Ofrecimiento de reparación	75	20	2. Reconocimiento de responsabilidad	155	30
3. Reconocimiento de responsabilidad	49	13	3. Explicación	76	15
4. Explicación	43	11	4. Ofrecimiento de reparación	50	10
5. Promesa de no repetir	6	2	5. Promesa de no repetir	12	2
6. Estrategias evasivas	5	1	6. Estrategias evasivas	12	2
7. No realización	0	0	7. No realización	0	0
<b>Avanzado</b>			<b>Avanzado</b>		
1. Expresiones de disculpa (MIFI)	88	55	1. Expresiones de disculpa (MIFI)	90	44
2. Ofrecimiento de reparación	27	17	2. Reconocimiento de responsabilidad	52	25
3. Explicación	23	14	3. Explicación	35	17
4. Reconocimiento de responsabilidad	20	12	4. Ofrecimiento de reparación	20	10
5. Promesa de no repetir	2	1	5. Promesa de no repetir	3	1
6. Estrategias evasivas	1	1	6. Estrategias evasivas	3	1
7. No realización	0	0	7. No realización	2	1
<b>Intermedio</b>			<b>Intermedio</b>		
1. Expresiones de disculpa (MIFI)	84	63	1. Expresiones de disculpa (MIFI)	85	46
2. Ofrecimiento de reparación	34	25	2. Reconocimiento de responsabilidad	39	21
3. Explicación	9	7	3. Explicación	30	16
4. Reconocimiento de responsabilidad	5	4	4. Ofrecimiento de reparación	20	11
5. Estrategias evasivas	1	1	5. Promesa de no repetir	5	3
6. No realización	1	1	6. Estrategias evasivas	4	2
7. Promesa de no repetir	0	0	7. No realización	1	1

Tabla 44. Orden de empleo de las siete estrategias principales de disculpa en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes

#### 4.7. Combinación y secuencia de las estrategias de disculpa

En este apartado, por un lado, con el fin de analizar la percepción sobre los factores contextuales (gravedad de la ofensa, distancia social y poder relativo) en el empleo de las estrategias de disculpa y, por otro lado, si el nivel de la lengua meta influye en la selección y combinación de tales estrategias, nos ocuparemos de examinar el uso por los cuatro grupos de informantes en cada situación de nuestra encuesta. La tabla 45 muestra el porcentaje de uso de las estrategias principales y su modificación en las seis situaciones por los hablantes nativos y no nativos. A continuación, presentaremos la producción de cada grupo según el escenario.

En la situación 1 (llegar tarde al examen final), todos los grupos de informantes empiezan la contestación por el título del oyente (alertador), después van seguidos por las expresiones de disculpa, reconocimiento de responsabilidad, explicación de la infracción causada y al final una promesa de mejora. En general, tanto los hablantes nativos como los aprendices, utilizan las mismas estrategias para la petición de disculpas, excepto un bajo porcentaje en la estrategia no realización en ambos grupos de aprendices (Avanzado 9%; Intermedio 4%). No obstante, la frecuencia de empleo de los alertadores, reconocimiento de responsabilidad y promesa de no repetir es la mayor diferencia que existe entre los aprendices y el HN español, ya que la proporción en las categorías mencionadas se acerca más al HN chino; además, todas ellas siguen el mismo orden, conforme a la frecuencia de alta a baja: el HN chino, el Avanzado y el Intermedio. Como señala la tabla, los intermedios siempre están en el último lugar y cuentan con un porcentaje más bajo comparando con el Avanzado. De esta manera, no solo se observa la transferencia sociopragmática de la lengua nativa, sino también un desarrollo pragmlingüístico de la lengua objeto. En la situación 1, la intensificación interna no corresponde con el porcentaje de las expresiones de



disculpa (MIFI).

En la situación 2 (romper el cisne de cristal sin querer), todos los informantes también comienzan el enunciado por el alertador, tratando a su interlocutor con el apelativo cariñoso o nombre de pila, luego las fórmulas de disculpa (MIFI), reconocimiento de responsabilidad y ofrecimiento de reparación. Sin embargo, la frecuencia de uso de las estrategias difiere entre grupos en esta ocasión. En las estrategias reconocimiento de responsabilidad (HN español 50%; HN chino 70%; Avanzado 50%) y ofrecimiento de reparación (HN español 70%; HN chino 82%; Avanzado 77%), los hablantes nativos de chino poseen una proporción más elevada que el HN español, mientras que el Avanzado tiene un porcentaje parecido al HN español. Por otro lado, el empleo de las estrategias principales por el Intermedio en esta situación ocupan la última posición en todas las categorías, es decir, tiene la proporción más baja. Respecto a la intensificación interna, en este caso, varía según la frecuencia de las expresiones de disculpa (MIFI), cuanto más alto es el porcentaje de esta última estrategia, más intensificación interna se utiliza también.

En la situación 3 (un alumno se ha quedado dormido por el retraso de su profesor/a), los informantes utilizan título/rol o apelativo cariñoso para llamar a su alumno como apertura de la petición de disculpas. Los dos grupos de hablantes nativos emplean las mismas estrategias de disculpa y con un porcentaje parecido, excepto en la categoría de estrategias evasivas, el grupo de HN chino suele compensar exclusivamente el daño con una comida o bebida, que son ajenas al daño ocasionado, esto no se encuentra en ningún caso en el grupo de HN español. Aparte de eso, tanto la intensificación interna como externa, los hablantes nativos de chino cuentan con un porcentaje más alto en comparación con los españoles. Por otra parte, los dos grupos de aprendices también usan las estrategias casi igual que el HN español, sin embargo, el Avanzado tiene una proporción más alta que los españoles en las expresiones de

disculpa (MIFI) (HN español 98%; Avanzado 100%), reconocimiento de responsabilidad (HN español 74%; Avanzado 77%) y explicación (HN español 64%; Avanzado 77%), pero más baja en ofrecimiento de reparación (HN español 24%; Avanzado 14%), su producción se sitúa entre el grupo de HN español (24%) y el grupo de HN chino (18%). En cuanto a los modificadores, su frecuencia de ambas categorías se acerca más al HN chino. En comparación con el Avanzado, los intermedios tienen un porcentaje más bajo en todas las estrategias, sobre todo poseen la mitad de frecuencia en las estrategias evasivas, reconocimiento de responsabilidad y explicación. Además, el Intermedio es el único grupo que emplea la promesa de no repetir y el porcentaje de los modificadores es casi igual que el HN español. En la situación 3, el empleo de las estrategias evasivas está estrechamente relacionado con la lengua materna, ya que no se encuentra ningún ejemplo en el grupo de nativos españoles.

En la situación 4 (tener fiesta en casa hasta las tantas), todos los grupos de informantes tratan de señor (título/rol) a su oyente para el comienzo del acto. Tanto los dos grupos de hablantes nativos como el Avanzado, cuentan con un porcentaje parecido en las expresiones de disculpa (MIFI) (HN español 96%; HN chino 98%; Avanzado 100%), explicación (HN español 38%; HN chino 24%; Avanzado 32%) y ofrecimiento de reparación (HN español 84%; HN chino 88%; Avanzado 73%). Sin embargo, en cuanto al reconocimiento de responsabilidad (HN español 18%; HN chino 62%) y la intensificación interna (HN español 34%; HN chino 74%), el HN chino difiere en mayor grado del HN español. En cambio, el HN español (40%) tiene un porcentaje alto en la promesa de no repetir, pero el HN chino (12%) la utiliza con una frecuencia baja. Por otro lado, la producción del Avanzado en las últimas tres categorías referidas se acercan al porcentaje del HN chino, de este modo, el uso de tales estrategias están evidentemente influidos por la transferencia de la lengua nativa.

Además, el empleo de estrategias evasivas en la situación 4 también tiene que ver con la transferencia de la L1. Generalmente, el grupo intermedio es el único que difiere de los demás en la distribución de las estrategias, su producción en las expresiones de disculpa (MIFI) es igual que el Avanzado (100%), el porcentaje de reconocimiento de responsabilidad y la intensificación interna se aproxima al HN español, pero no existe ningún caso en la explicación y promesa de no repetir.

En la situación 5 (preguntar la dirección a un desconocido), ambos grupos de aprendices cuentan con una proporción mucho más alta en los alertadores (Avanzado 59%; Intermedio 39%) que los hablantes nativos (HN español 4%; HN chino 12%). La selección de las estrategias como expresiones de disculpa (MIFI) y explicación en esta situación, muestra cierta homogeneidad entre distintos grupos de informantes. Sin embargo, el reconocimiento de responsabilidad solo lo usan los dos grupos de nativos con un porcentaje bastante bajo (2%) y no se encuentra ningún caso en los aprendices. El HN chino y el Avanzado también poseen respectivamente una escasa frecuencia en la intensificación interna (HN chino 2%) y la externa (Avanzado 5%).

En la situación 6 (chocar con alguien y se caen todos los libros al suelo), los hablantes nativos de chino y los avanzados utilizan con un porcentaje elevado los alertadores para dirigirse a su interlocutor. En esta ocasión, el uso de las estrategias difiere entre los dos grupos de nativos en el reconocimiento de responsabilidad (HN español 10%; HN chino 24%), la explicación (HN español 76%; HN chino 50%), la intensificación interna (HN español 48%; HN chino 66%) y externa (HN español 2%; HN chino 22%); no obstante, se asemejan en las expresiones de disculpa (MIFI) (HN español 100%; HN chino 100%) y el ofrecimiento de reparación (HN español 64%; HN chino 60%). Respecto al grupo del nivel avanzado, todas las estrategias de disculpa que usa en esta situación son influidas por la lengua nativa, ya que la frecuencia de estas estrategias se parece al HN chino. Por otro lado, el Intermedio

cuenta con un porcentaje más bajo entre todas las estrategias, excepto en la intensificación interna. De ahí que su limitado nivel de competencia lingüística no les permita usar tantas estrategias como el Avanzado.

Conforme a la distribución de las estrategias de disculpa en las seis situaciones por los cuatro grupos de informantes, se encuentran las siguientes cuatro características sobre el empleo de estas estrategias conforme a la tabla 45:

Primera, en cuanto al uso de los alertadores, la producción en el grupo avanzado ocupa el primer lugar en todas las ocasiones, excepto en las situaciones 1 y 6, que tienen el mayor porcentaje en el HN chino. Además, todos los grupos de informantes utilizan alertadores para comenzar el enunciado en todos los escenarios, la única diferencia que reside entre los distintos grupos es la frecuencia de empleo.

Segunda, la estrategia no realización y estrategias evasivas apenas se usan para la petición de disculpas y observamos un escaso porcentaje de ambas categorías en los hablantes nativos de chino y los dos grupos de aprendices, pero no en el HN español.

Tercera, las expresiones de disculpa (MIFI) y el reconocimiento de responsabilidad son las dos estrategias que se emplean en todas las situaciones. Esta primera cuenta con el porcentaje más elevado en todos los grupos de informantes, ocupando el primer lugar en comparación con el resto de las estrategias. En cambio, esta última no tiene una proporción absoluta como las expresiones de disculpa, pero su distribución también es amplia. Por otra parte, la utilización de las estrategias como explicación, ofrecimiento de reparación y promesa de no repetir están sujetas a factores contextuales. Dependiendo de la situación en la que ocurre la infracción, varía también el uso de las estrategias lingüísticas.

Cuarta, en relación con la categoría modificador, todos los grupos de informantes emplean intensificación interna según la gravedad de la ofensa para aumentar la fuerza ilocutiva del acto de disculpa. Al igual que los alertadores, los

hablantes nativos de chino y los avanzados tienen un porcentaje elevado en las situaciones 1, 3, 4 y 6 comparando con otros grupos. Además, se usa la intensificación interna en todas las circunstancias, excepto en la situación 5. En general, cuanto mayor es la infracción causada, más frecuentemente emplean los informantes la intensificación interna. Aunque la percepción de la gravedad es algo subjetivo y tiene mucho que ver con las variantes culturales, su empleo por distintos grupos de informantes es parecido, solamente se distingue en la frecuencia. Por otro lado, el empleo de la intensificación externa está íntimamente ligado al contexto; en el presente trabajo, se utiliza, sobre todo, en las situaciones 3 y 6, ahora bien, aparte de eso, el grupo de HN chino y el Avanzado cuentan con un porcentaje más elevado que los demás.

Situaciones	1				2				3				4				5				6			
Grupos Estrategias	E	C	A	I	E	C	A	I	E	C	A	I	E	C	A	I	E	C	A	I	E	C	A	I
Alertadores	6	45	41	21	6	2	14	4	12	13	41	21	12	11	23	14	4	12	59	39	6	17	14	4
No realización	0	0	9	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4
Estrategias evasivas	0	0	0	0	0	6	0	7	0	16	14	7	0	6	5	4	0	0	0	0	0	4	0	0
Expresiones de disculpa (MIFI)	96	94	95	93	98	94	100	89	98	94	100	93	96	98	100	100	96	88	86	79	100	100	100	86
Reconocimiento de responsabilidad	32	74	64	54	50	70	50	32	74	80	77	36	18	62	55	11	2	2	0	0	10	24	23	7
Explicación	90	86	77	71	0	0	0	0	64	66	77	36	38	24	32	0	10	12	14	11	76	50	59	21
Ofrecimiento de reparación	0	0	0	0	70	82	77	61	24	18	14	11	84	88	73	86	0	0	0	0	64	60	50	32
Promesa de no repetir	4	22	14	11	2	2	0	0	0	0	0	7	40	12	9	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Intensificación interna	42	56	73	29	92	78	95	39	28	48	45	29	34	74	68	21	0	2	0	0	48	66	64	32
Intensificación externa	0	0	0	0	0	0	0	0	4	16	9	4	2	0	0	0	0	0	5	0	2	22	27	18

E = HN español C = HN chino A = aprendices del nivel avanzado I = aprendices del nivel intermedio

Tabla 45. Porcentaje de empleo de las estrategias de disculpa por los cuatro grupos de informantes en las seis situaciones

#### 4.8. Resumen y conclusiones del análisis del acto de habla de pedir disculpas

Según lo que venimos desarrollando, conforme al promedio de las estrategias en cada situación (véase el gráfico 1), el empleo de las siete estrategias principales de disculpa (véase la tabla 18) y los modificadores (véase los gráficos 12 y 14) que producen los dos grupos de hablantes nativos, el grupo de HN chino posee una media mucho más elevada que el grupo de HN español. Además, todas estas categorías referidas han alcanzado diferencias estadísticamente significativas, excepto en las estrategias 4 (explicación) y 6 (promesa de no repetir), pero ambos grupos cuentan con la misma frecuencia en las estrategias 0 (no realización) y 5 (ofrecimiento de reparación). Esto revela de nuevo que el español y el chino son dos idiomas y culturas bastante dispares.

En cuanto a la utilización de las estrategias de los dos grupos de aprendices, se aprecian, por una parte, el desarrollo de la competencia pragmática, tanto del aspecto pragmalingüístico, como sociopragmático en comparación con los hablantes nativos de español; por otra parte, se encuentra la transferencia de la lengua nativa a la lengua meta en comparando con los hablantes nativos chinos, es decir, la transferencia negativa. En general, el uso de las estrategias de disculpa por el grupo del nivel avanzado, se acerca totalmente a la de los hablantes nativos de chino, salvo en las estrategias 4 (explicación), 5 (ofrecimiento de reparación) y 6 (promesa de no repetir) que su cifra se sitúa entre los dos grupos de nativos. De esta manera, la producción de las estrategias está influida por la práctica habitual de la lengua materna. En cambio, el grupo intermedio cuenta con la frecuencia más baja en todas las categorías de nuestro análisis, excepto en la estrategia 1 (estrategias evasivas), la intensificación interna, los alertadores y el promedio de las estrategias en cada situación, teniendo en cuenta la transferencia de la lengua primera en las estrategias mencionadas. La

estrategia 0 (no realización) es exclusivamente usada por los dos grupos de aprendices. Aunque la frecuencia de empleo de los intermedios es la más baja en la mayor parte de las categorías, su distribución de las estrategias de disculpa es igual que la del resto de los grupos de informantes. Esto corrobora la universalidad del uso de las estrategias, es decir, distintos hablantes de diferentes lenguas, utilizan las mismas estrategias para la petición de disculpas (Olshtain, 1989: 171).

Desde el punto de vista del nivel de la lengua meta, si comparamos la producción de ambos grupos de aprendices con los hablantes nativos de español, cuanto más elevado es el nivel de la L2, más frecuentemente emplean las estrategias de disculpa y sus modificadores. Aparte de eso, los enunciados que produce el Avanzado son más largos y más estructurados, con mecanismos lingüísticos más amplios y tienen menos fallos gramaticales que el Intermedio. Mientras que el uso de los aprendices del nivel intermedio, no solo se centra en ciertas categorías que les resultan más fáciles, por ejemplo el alto porcentaje en las expresiones de disculpa (MIFI) y en la fórmula *lo siento*, sino que sus respuestas también tienen más influencia de la lengua nativa; con todo ello podemos considerar este fenómeno como una desviación de las normas de la lengua objeto. Según Olshtain y Cohen (1983: 24), este tipo de desviación puede deberse a la falta de competencia lingüística de los aprendices. Con el fin de enfrentarse a esa incompetencia percibida por el mismo hablante, es posible que este elija distintas estrategias comunicativas, bien por utilizar las fórmulas semánticas más generales, o bien por elaborar y “decir demasiado” para expresar su necesidad de la petición de disculpas. De esta manera, la falta de adecuación es el resultado directo de la falta de competencia lingüística y no es necesariamente de la competencia sociocultural. Esto también ilustra el uso excesivo de las expresiones de disculpa (MIFI) por los grupos de nivel intermedio.



Con respecto al nivel de la lengua meta y el uso de las estrategias, el resultado que hemos conseguido en el presente trabajo corrobora los estudios previos. Trosborg (1987) señala que la capacidad de pedir disculpas requiere la competencia lingüística, cuando esta aumenta, las rutinas pragmáticas y otros mecanismos lingüísticos también van ampliándose. Del mismo modo, Rose (2000) indica que con el desarrollo de competencia, los enunciados de disculpa se acercan más a los de hablantes nativos.

Desde el punto de vista de los factores contextuales (gravedad de la ofensa, poder relativo y distancia social), sea cualquier variante de tales factores, las expresiones de disculpa (MIFI) siempre ocupan el porcentaje más alto y tienen lugar en el primer turno de la secuencia del acto de disculpa (véase las tablas 33, 39, 40, 44 y 45). Aparte de eso, conforme a la tabla 45, tanto las expresiones de disculpa (MIFI) como el reconocimiento de responsabilidad, son las dos únicas estrategias que se emplean en todas las situaciones (excepto los aprendices en la situación 5). En cambio, el uso del resto de las estrategias como explicación, ofrecimiento de reparación y promesa de no repetir varían según los factores mencionados y esto también tiene mucho que ver con la selección de las estrategias. Este resultado corrobora los estudios de Olshtain (1989: 171) y Vollmer y Olshtain (1989: 197-198) que señalan que ambas estrategias sirven para cualquier idioma y en cualquier situación que requiera disculpa, pero otras estrategias se ven condicionadas por distintas situaciones y culturas.

Pese a que el uso de las estrategias varíen según los factores contextuales, si los aprendices no son competentes, su limitado nivel de la L2 tampoco les permite realizar el acto de disculpa de manera apropiada. Como presenta la tabla 45, en la mayoría de los escenarios, el empleo de las estrategias del grupo intermedio están en la última posición. Además, en las estrategias como explicación (en las situaciones 3, 4 y 6) y el reconocimiento de responsabilidad (en las situaciones 2, 3, 4 y 6) se

aprecia una proporción bastante baja comparándolo con los demás. Puesto que dar explicaciones requiere de mecanismos lingüísticos relevantes, su bajo porcentaje de uso explica la incompetencia de los aprendices. De igual forma, en cuanto a la intensificación interna, el uso de dicha modificación por los dos grupos de aprendices ocupa el primero y el último lugar respectivamente en casi todas las situaciones; el Avanzado, sobre todo, tiene un porcentaje mucho más elevado que el HN español. De este modo, el excesivo o el bajo empleo de las intensificaciones de disculpa en la producción de los aprendices se debe a su inapropiada percepción sociocultural y a la limitada competencia gramatical (Olshtain y Cohen, 1983; Cohen, Olshtain y Rosenstein, 1986; Olshtain, 1989). Trosborg (1987) también afirma que la utilización de explicaciones, modificadores y la combinación de las estrategias van incrementando dependiendo de la competencia entre grupos de aprendices hasta que se acerque al nivel de los hablantes nativos.

De acuerdo con Trosborg (1995: 405) el uso de las estrategias sociopragmáticas son, de hecho, transferidas de una lengua a la otra. En el presente estudio, la producción de las estrategias por el grupo avanzado se aproxima a la del HN chino. Por otro lado, aunque la percepción sociocultural del Intermedio es igual que el resto de los grupos de informantes, debido a la falta de competencia lingüística, los intermedios siempre cuentan con una frecuencia más baja en casi todas las situaciones. En este caso, consideramos que la competencia lingüística también influye en su competencia sociopragmática, ya que el limitado nivel de la L2 no les permite producir enunciados más elaborados que correspondan al contexto situacional. De ahí que cuanto más elevado sea el nivel de la lengua meta, más competentes serán los aprendices tanto en el aspecto pragmalingüístico como en el sociopragmático.

**5. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE EXPRESAR  
AGRADECIMIENTO**



En el presente capítulo, estudiamos las similitudes y diferencias en el uso de las estrategias del acto de expresar agradecimiento, tanto desde la perspectiva pragmalingüística como sociopragmática, por los hablantes nativos de español, chino y los aprendices chinos de español (del nivel avanzado e intermedio). El análisis del presente capítulo abarca los siguientes aspectos: promedio de las estrategias en cada situación (5.1.), distribución y frecuencia de las estrategias principales (5.2.), estrategias de agradecimiento (5.3.), modificadores internos (5.4.) y alertadores (5.5.). Asimismo, presentaremos también la influencia de factores contextuales (5.6.), combinación y secuencia de las estrategias de agradecimiento (5.7.), ofreciendo por último, el resumen y conclusiones de todo el capítulo (5.8.).

### 5.1. Promedio de las estrategias en cada situación

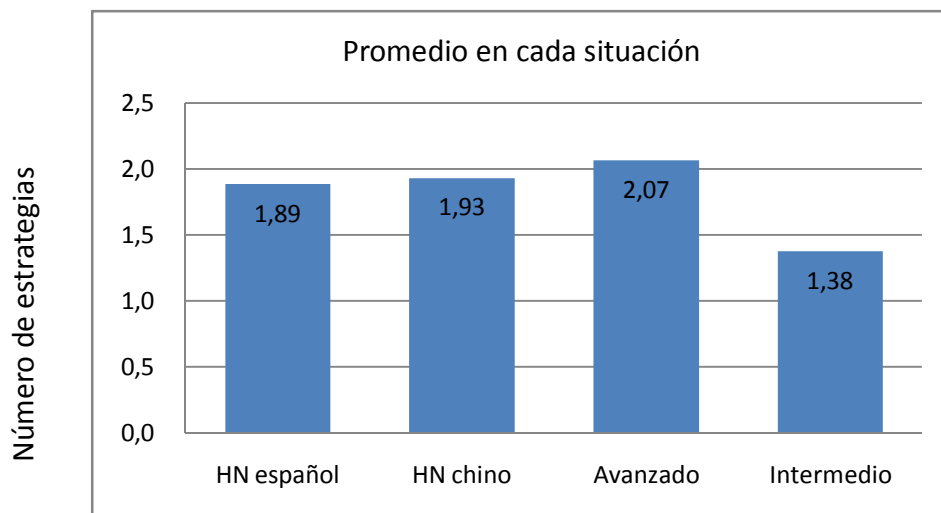


Gráfico 43. Promedio de las estrategias de agradecimiento empleadas por grupos de hablantes nativos y aprendices

Conforme a los datos obtenidos, el empleo de las estrategias en cada situación de nuestra encuesta puede oscilar entre una hasta seis como máximo en el grupo de

hablantes nativos de español, o cinco en nativos chinos. El gráfico 43 señala el promedio de las estrategias de agradecimiento que utilizan los cuatro grupos de informantes.

Como indica el gráfico, tanto los dos grupos de hablantes nativos (español (1,89) y chino (1,93)) como los aprendices del nivel avanzado (2,07), usan casi dos estrategias por cada situación; este último es el grupo que más estrategias emplea, sin embargo, los intermedios (1,38) poseen la menor cantidad entre todos. En cuanto al empleo de las estrategias, puesto que los dos grupos de hablantes nativos cuentan con cifras parecidas, no se encuentra una diferencia significativa entre ellos. Por otro lado, el grupo intermedio tiene casi 0,6 estrategias menos que los demás, es el único en el que se ha registrado en esta ocasión una diferencia estadísticamente significativa en comparación con otros grupos (HN español, HN chino y Avanzado,  $p < 0,001$ ). Su bajo empleo puede ser un reflejo de la falta de competencia pragmlingüística en la lengua segunda (L2). De esta manera, la utilización de las estrategias entre grupos de aprendices va incrementando según el nivel de la lengua objeto, esto es, cuanto más elevado es el nivel, más estrategias de agradecimiento emplean en cada situación.

Aparte de eso, aunque el promedio en el uso de las estrategias del nivel avanzado no existe una diferencia estadística entre los hablantes nativos de español ( $p = 0,816$ ) y chino ( $p = 1$ ), en este caso, es difícil distinguir si esta semejanza de la percepción y del empleo se debe a la transferencia positiva<sup>101</sup> o al conocimiento universal de la pragmática, ya que no se han observado diferencias significativas entre

---

<sup>101</sup> Según el *Diccionario de términos clave de ELE*, “la transferencia positiva es el fenómeno resultante de emplear con éxito comunicativo elementos propios de una lengua (mayormente, la L1) en otra lengua. El aprendizaje de una LE tiende a relacionar la nueva información con sus conocimientos previos; esta estrategia le posibilita un aprendizaje significativo. Al recurrir a los conocimientos de la L1 (y de otras lenguas) en la formulación de hipótesis sobre la LE en cuestión, suelen producirse procesos de transferencia. Cuando esta ocasiona un error, se denomina interferencia o *transferencia negativa*. Por el contrario, cuando gracias a ella se consigue comprender o producir correcta y adecuadamente un enunciado, un texto, un gesto, etc., en la LE, se denomina *transferencia positiva*.” <[http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca\\_ele/diccio\\_ele/diccionario/transferenciapositiva.htm](http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/diccio_ele/diccionario/transferenciapositiva.htm)> [Fecha de consulta: 16/4/2015].

ambos grupos de nativos ( $p = 1$ ) en la utilización pragmática de las estrategias. Desarrollaremos este aspecto más adelante.

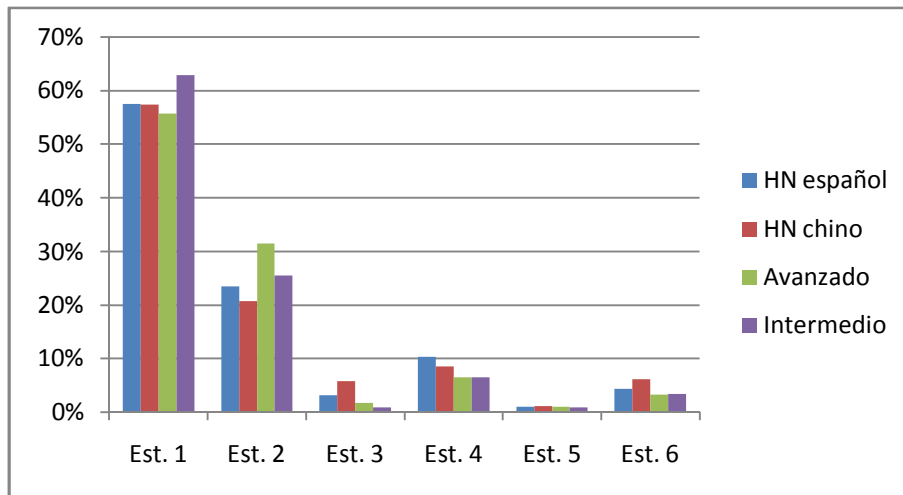
## 5.2. Distribución y frecuencia de las estrategias principales

Estrategia	Grupo							
	HN español		HN chino		Avanzado		Intermedio	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Est. 1 Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	326	57,5%	333	57,3%	152	55,7%	145	62,8%
Est. 2 Expresión de sentimiento	133	23,5%	121	20,8%	86	31,5%	59	25,5%
Est. 3 Reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente	18	3,2%	34	5,9%	5	1,8%	2	0,9%
Est. 4 Intención de mostrar reciprocidad	59	10,4%	50	8,6%	18	6,6%	15	6,5%
Est. 5 Expresión de sorpresa o incredulidad	6	1,1%	7	1,2%	3	1,1%	2	0,9%
Est. 6 Pedir disculpas	25	4,4%	36	6,2%	9	3,3%	8	3,5%
Total	567	100%	581	100%	273	100%	231	100%

Tabla 46. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de uso de las seis estrategias principales de agradecimiento entre hablantes nativos y no nativos

Aunque el grupo del nivel intermedio es el único que difiere de los demás en el promedio del uso de las estrategias, según la tabla 46, los cuatro grupos de informantes muestran una homogeneidad en la distribución y frecuencia de las seis estrategias principales cuando realizan el acto de habla en el mismo contexto

situacional, con los mismos factores sociales y el mismo grado de gratitud, es decir, independientemente de la lengua que usa el hablante, se lleva a cabo el acto de expresar agradecimiento de manera parecida.



Est. 1 Fórmulas de agradecimiento (MIFI), Est. 2 Expresión de sentimiento, Est. 3 Reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente, Est. 4 Intención de mostrar reciprocidad, Est. 5 Expresión de sorpresa o incredulidad, Est. 6 Pedir disculpas

Gráfico 44. Distribución y frecuencia de las seis estrategias principales empleadas por hablantes nativos y no nativos

En relación con el porcentaje de uso de las estrategias, su empleo revela una gran divergencia dependiendo de la naturaleza de ellas. Como expone el gráfico 44, la estrategia 1, *fórmulas de agradecimiento (MIFI)*, es la categoría más utilizada por todos los grupos, teniendo el porcentaje más elevado que otras y ha alcanzado más del 50 % tanto en los grupos de nativos (HN español 57,5%; HN chino 57,3%) como en los de aprendices (Avanzado 55,7%; Intermedio 62,8%). Aparte de la estrategia directa, las indirectas como *expresión de sentimiento* e *intención de mostrar reciprocidad* son las que ocupan el segundo y el tercer lugar conforme a su frecuencia de empleo, mientras que el resto de las estrategias (*reconocimiento del esfuerzo*



*realizado por el oyente, expresión de sorpresa o incredulidad y pedir disculpas*) cuentan con una proporción mucho más baja.

La tabla 47 presenta las seis estrategias principales de agradecimiento con el orden según la frecuencia de uso y el porcentaje entre los cuatro grupos de informantes. Aunque cada grupo tiene distintas cifras, su orden de empleo manifiesta una plena homogeneidad. La estrategia directa con *fórmulas de agradecimiento (MIFI)* está en la primera posición, a continuación van seguidas por *expresión de sentimiento, intención de mostrar reciprocidad, pedir disculpas, reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente* y, por último, *expresión de sorpresa o incredulidad*, que posee la menor proporción en todos los grupos. En esta situación, tanto el grupo del nivel avanzado como el de intermedio, prefieren optar por fórmulas explícitas y directas para realizar el acto de expresar agradecimiento, sobre todo, el Intermedio, ya que tiene el porcentaje más alto (62,8%) comparando con otros grupos. Además, dado que los dos grupos de hablantes nativos muestran el mismo orden de frecuencia, no es fácil percibir si esa homogeneidad es debida a la transferencia positiva o al conocimiento universal de la pragmática. Para ello, en los próximos apartados, analizaremos con más profundidad el uso de estas seis estrategias principales entre los hablantes nativos y aprendices.

HN español			HN chino		
	Nº	%		Nº	%
1. Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	326	57,5	1. Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	333	57,3
2. Expresión de sentimiento	133	23,5	2. Expresión de sentimiento	121	20,8
3. Intención de mostrar reciprocidad	59	10,4	3. Intención de mostrar reciprocidad	50	8,6
4. Pedir disculpas	25	4,4	4. Pedir disculpas	36	6,2
5. Reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente	18	3,2	5. Reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente	34	5,9
6. Expresión de sorpresa o incredulidad	6	1,1	6. Expresión de sorpresa o incredulidad	7	1,2
Avanzado			Intermedio		
	Nº	%		Nº	%
1. Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	152	55,7	1. Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	145	62,8
2. Expresión de sentimiento	86	31,5	2. Expresión de sentimiento	59	25,5
3. Intención de mostrar reciprocidad	18	6,6	3. Intención de mostrar reciprocidad	15	6,5
4. Pedir disculpas	9	3,3	4. Pedir disculpas	8	3,5
5. Reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente	5	1,8	5. Reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente	2	0,9
6. Expresión de sorpresa o incredulidad	3	1,1	6. Expresión de sorpresa o incredulidad	2	0,9

Tabla 47. Orden de frecuencia de las seis estrategias principales empleadas por hablantes nativos y no nativos

### 5.3. Estrategias de agradecimiento

Según el resultado del análisis en la sección previa, la distribución y el orden de empleo de las seis estrategias principales ha mostrado casi una plena semejanza entre los cuatro grupos de informantes cuando estas tienen lugar en situaciones con los

mismos factores contextuales. Sin embargo, si examinamos con más detalle la frecuencia de uso de las estrategias por los aprendices, se encuentran diferencias y desviaciones de hablantes nativos de español en las tres estrategias siguientes: *fórmulas de agradecimiento (MIFI)*, *expresión de sentimiento* y *reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente*. Conforme a la tabla 48, las estrategias mencionadas alcanzan una diferencia significativa ( $p < 0,05$ ) en el análisis de la varianza (ANOVA).

Con el propósito de analizar hasta qué punto la frecuencia de uso de las estrategias de los aprendices se parecen a las normas de nativos españoles, en este apartado, por una parte, nos enfocamos en las diferencias que existen entre los grupos de hablantes nativos y no nativos; por otra parte, con los datos de nativos de chino, observamos también si la desviación entre los aprendices y el grupo de HN español se debe a la transferencia negativa de chino, o a la incompetencia del nivel de la lengua meta. De esta manera, examinaremos aparte los datos según el orden de las seis estrategias principales, tanto desde la perspectiva cuantitativa como cualitativa; del mismo modo, pondremos ejemplos extraídos de nuestro corpus como explicación.

Est. 1	Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	Media	Desviación típica	F = 9,193
	HN español	6,50***	1,344	(,000)
	HN chino	6,64***	1,274	(,000)
	Avanzado	6,91***	1,192	(,000)
	Intermedio	5,18***	1,611	(,000) (,000) (,000)
Est. 2	Expresión de sentimiento	Media	Desviación típica	F = 4,660
	HN español	2,66*	1,636	(,047)
	HN chino	2,42*	1,785	(,010)
	Avanzado	3,91*(*)	2,308	(,047) (,010) (,004)
	Intermedio	2,11**	1,707	(,004)
Est. 3	Reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente	Media	Desviación típica	F = 8,096
	HN español	,36*	,598	(,030)
	HN chino	,68*(**)	,653	(,030) (,012) (,000)
	Avanzado	,23*	,528	(,012)
	Intermedio	,07***	,262	(,000)
Est. 4	Intención de mostrar reciprocidad	Media	Desviación típica	F = 2,396 (,071)
	HN español	1,18	1,224	
	HN chino	1,00	,969	
	Avanzado	,82	1,181	
	Intermedio	,54	,693	
Est. 5	Expresión de sorpresa o incredulidad	Media	Desviación típica	F = ,284 (,837)
	HN español	,12	,328	
	HN chino	,14	,351	
	Avanzado	,14	,351	
	Intermedio	,07	,262	
Est. 6	Pedir disculpas	Media	Desviación típica	F = 1,764 (,157)
	HN español	,50	,647	
	HN chino	,72	1,011	
	Avanzado	,41	,590	
	Intermedio	,29	1,013	

\* P < ,05; \*\* P < ,01; \*\*\*P < ,001

Tabla 48. El análisis de la varianza (ANOVA) sobre la frecuencia de uso de las estrategias de agradecimiento entre los cuatro grupos de informantes

### 5.3.1. Categoría 1 - Fórmulas de agradecimiento (MIFI)

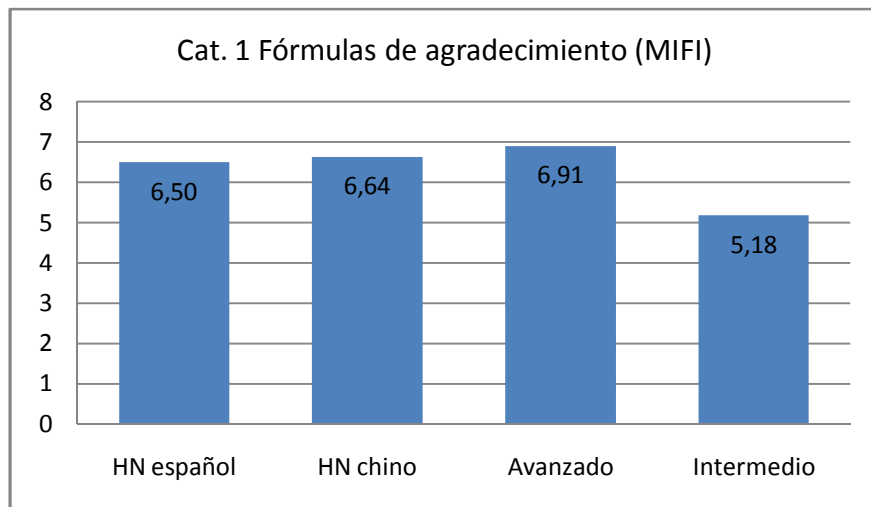


Gráfico 45. Media de frecuencia de empleo de *fórmulas de agradecimiento (MIFI)* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

Según lo que venimos desarrollando en la sección 5.2., en comparación con otras categorías de estrategias, las *fórmulas de agradecimiento (MIFI)* ocupan la mayoría absoluta por su carácter explícito y directo, de ahí que sea la categoría más utilizada y que tenga el porcentaje más alto en todos los grupos de informantes (véase el gráfico 44). El gráfico 45 de abajo indica la media de frecuencia de empleo de las fórmulas de agradecimiento entre los cuatro grupos. Tanto los hablantes nativos de español (6,5) como los de chino (6,64) cuentan con una cantidad semejante, por eso no hay diferencia significativa entre ellos ( $p = 1$ ). En cuanto a los dos grupos de aprendices, el Avanzado (6,91) y el Intermedio (5,18), son los que emplean, respectivamente, el mayor y el menor número de estrategias comparando con el resto de los grupos. Puesto que el Intermedio usa casi 1,7 estrategias menos que el Avanzado, ambos han registrado en este caso una diferencia estadística ( $p < 0,001$ ). El alto empleo de los avanzados puede deberse a la transferencia de la lengua materna ( $p = 1$ ), por otro lado, el grupo del nivel intermedio es el único que difiere de los demás

en su uso de las fórmulas de agradecimiento,  $p < 0,001$  en comparación con los dos grupos de hablantes nativos (español y chino), la menor utilización por parte del grupo del nivel intermedio se debe a la falta de competencia lingüística.

La categoría de *fórmulas de agradecimiento (MIFI)* abarca expresiones convencionalizadas y explícitas para llevar a cabo el acto de agradecimiento. Dependiendo del contenido semántico y la referencia al favor recibido o a la imposición causada por el favor, se clasifican las estrategias en cinco grupos: 1) expresiones de gracias (*gracias, te doy (las) gracias*), 2) expresiones de gracias + favor recibido (*gracias por la ayuda*), 3) expresiones de gracias + imposición causada por el favor (*gracias por todas las molestias*), 4) expresiones de agradecimiento (*te/se lo agradezco, te/le estoy (muy) agradecido*), 5) expresiones de agradecimiento + favor recibido (*te agradezco mucho el detalle, le agradezco enormemente el favor*). Aunque en el empleo de las fórmulas de agradecimiento no se ha observado una diferencia significativa entre ambos grupos de hablantes nativos (español y chino), tenemos que precisarlas entre español y chino, por una parte, para analizar en qué aspectos se asimila una lengua a otra; por otra parte, para comparar el uso de los dos grupos de aprendices con el grupo de HN español, corroborando, a su vez, si estos primeros se parecen a hablantes nativos de español y si la utilización de las estrategias aumenta conforme al desarrollo del nivel de la lengua meta.

El gráfico 46 y la tabla 49 indican respectivamente el porcentaje y la frecuencia de distribución de las cinco estrategias de fórmulas de agradecimiento (MIFI) entre los cuatro grupos de informantes. Tanto los grupos de hablantes nativos (HN español 74,8%; HN chino 78,1%) como los de aprendices (Avanzado 67,8%; Intermedio 82,1%), cuentan con el porcentaje más elevado en el uso de *expresiones de gracias*, sobre todo el de nivel intermedio (82,1%), pero el Avanzado (67,8%) es el más bajo entre todos. Aparte de eso, las estrategias *expresiones de gracias + favor recibido* y

*expresiones de agradecimiento*, ocupan el segundo y el tercer lugar en todos los grupos, excepto el grupo de HN chino, que posee una proporción más alta en esta última que en la primera. Por otro lado, las *expresiones de agradecimiento + favor recibido* y *expresiones de gracias + imposición causada por el favor* están en las últimas posiciones entre los cuatro grupos, además, no encontramos ningún caso de ambas estrategias en el Intermedio (0%). De esta manera, existe cierta semejanza en la distribución de las expresiones de agradecimiento en distintos grupos de informantes. El empleo de tales estrategias se utiliza con una frecuencia parecida en ambos grupos de hablantes nativos, salvo en los dos aspectos siguientes: primero, el orden de las *expresiones de gracias + favor recibido* y las *expresiones de agradecimiento* que hemos mencionado más arriba; segundo, en el grupo de HN chino, no se ha empleado en ninguna situación las *expresiones de gracias + imposición causada por el favor*.

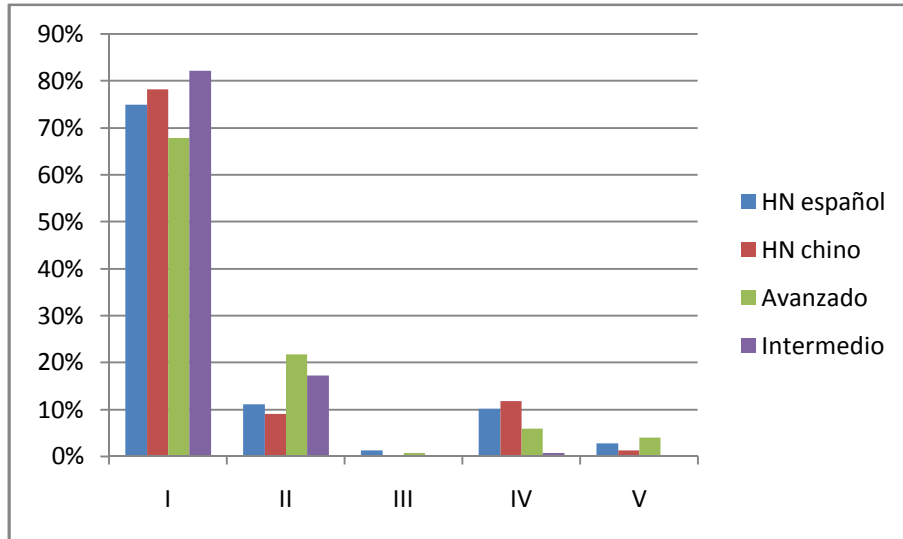
Respecto a los grupos de aprendices, tanto el Avanzado como el Intermedio, tienen el mismo orden de distribución de las estrategias que el grupo de HN español, solo se diferencian en la frecuencia de uso, su empleo va en el siguiente orden: 1) expresiones de gracias, 2) expresiones de gracias + favor recibido, 3) expresiones de agradecimiento, 4) expresiones de agradecimiento + favor recibido, 5) expresiones de gracias + imposición causada por el favor. Hay que tener muy en cuenta que en el empleo de las fórmulas de agradecimiento, los aprendices se centran especialmente en las *expresiones de gracias* y *expresiones de gracias + favor recibido*, ocupando casi el 90% en el Avanzado y el 99% en el Intermedio entre toda la categoría; en este sentido, cuanto menos nivel tienen los aprendices, las utilizan con mucha más frecuencia. En comparación con el alto porcentaje en el uso de las *expresiones de gracias*, las de agradecimiento con el verbo performativo *agradecer* y su derivación, son mucho más limitadas. Pese a que el grupo de HN chino tenga la proporción más

elevada (11,7%) en las *expresiones de agradecimiento*, la frecuencia de empleo de esta en los dos grupos de aprendices (Avanzado 5,9%; Intermedio 0,7%) va ascendiendo cuanto más nivel de la lengua objeto tienen los informantes. De esta manera, los aprendices prefieren optar por fórmulas de agradecimiento que les resultan más fáciles y sencillas, su uso se va ampliando a medida que avanza el nivel.

Por otra parte, los del nivel avanzado cuentan con el porcentaje más elevado en las expresiones que hacen referencia al favor recibido (*expresiones de gracias + favor recibido* 21,7%; *expresiones de agradecimiento + favor recibido* 3,9%) comparando con el resto de los grupos. De igual forma, los intermedios también poseen una proporción alta en las *expresiones de gracias + favor recibido* (17,2%), pero con el 0% en las *expresiones de agradecimiento + favor recibido*; esto puede ser por la influencia de la L1, dado que el grupo HN chino también tiene un porcentaje bajo (1,2%) en dicha estrategia. Además, entre las estrategias que mencionan el favor recibido o la imposición causada por el favor, no se observa ningún ejemplo. De ahí que la falta de competencia lingüística no les permita realizar el acto de agradecer de manera más elaborada, sino solamente con respuestas más explícitas y directas.

Por último, en cuanto a las *expresiones de gracias + imposición causada por el favor*, observamos que es la estrategia con la menor frecuencia de uso en todos los grupos, de manera que el escaso empleo por parte de los aprendices está estrechamente relacionado con el grupo de HN chino, ya que no se usa en ninguna situación, tanto en el grupo de hablantes nativos de chino como en el de intermedio; en este caso, el motivo se encuentra en la transferencia negativa de la lengua materna.





I) expresiones de gracias, II) expresiones de gracias + favor recibido, III) expresiones de gracias + imposición causada por el favor, IV) expresiones de agradecimiento, V) expresiones de agradecimiento + favor recibido

Gráfico 46. Porcentaje de empleo de las cinco estrategias de *fórmulas de agradecimiento (MIFI)* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

Estrategia	Grupo							
	HN español		HN chino		Avanzado		Intermedio	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Expresiones de gracias	244	74,8%	260	78,1%	103	67,8%	119	82,1%
Expresiones de gracias + favor recibido	36	11%	30	9%	33	21,7%	25	17,2%
Expresiones de gracias + imposición causada por el favor	4	1,2%	0	0%	1	0,7%	0	0%
Expresiones de agradecimiento	33	10,1%	39	11,7%	9	5,9%	1	0,7%
Expresiones de agradecimiento + favor recibido	9	2,8%	4	1,2%	6	3,9%	0	0%
Total	326	100%	333	100%	152	100%	145	100%

Tabla 49. La distribución de las cinco estrategias de *fórmulas de agradecimiento (MIFI)*

uso léxico de MIFI %	HN español (n = 50)		Avanzado (n = 22)		Intermedio (n = 28)	
gracias	74,2%	(242)	65,1%	(99)	80%	(116)
te/le doy gracias	0%	(0)	0,7%	(1)	0%	(0)
gracias a Dios	0,6%	(2)	0,7%	(1)	0,7%	(1)
gracias a alguien	0%	(0)	1,3%	(2)	1,4%	(2)
gracias por + favor	10,7%	(35)	21,7%	(33)	16,6%	(24)
te/le doy gracias por ...	0%	(0)	0%	(0)	0,7%	(1)
gracias a Dios que ...	0,3%	(1)	0%	(0)	0%	(0)
gracias por molestarte/las molestias	1,2%	(4)	0,7%	(1)	0%	(0)
se (le)/te (lo) agradezco	9,2%	(30)	5,9%	(9)	0,7%	(1)
te/le estoy agradecido	0,6%	(2)	0%	(0)	0%	(0)
muy agradecido	0,3%	(1)	0%	(0)	0%	(0)
te/le agradezco + favor	1,5%	(5)	3,3%	(5)	0%	(0)
te/le agradezco que ...	1,2%	(4)	0%	(0)	0%	(0)
te/le doy agradecimiento por ...	0%	(0)	0,7%	(1)	0%	(0)
Total	100%	(326)	100%	(152)	100%	(145)

Tabla 50. El uso léxico de las *fórmulas de agradecimiento (MIFI)* en los hablantes nativos de español y los dos grupos de aprendices (Avanzado, Intermedio)

En relación con el uso léxico de las cinco estrategias, se observa una gran diversidad entre los hablantes nativos de español y los aprendices. La tabla 50 presenta el uso léxico de las fórmulas de agradecimiento conforme a cada estrategia. Según la tabla, las dos expresiones más utilizadas en todos los grupos son *gracias* y *gracias por + favor*, esta primera pertenece a la estrategia *expresiones de gracias*, contando con el 74,2% en el grupo de HN español, el 65,1% en el Avanzado y el 80% en el Intermedio; esta última, *gracias por + favor*, pertenece a la estrategia *expresiones de gracias + favor recibido*, que tiene el 10,7% en el grupo de HN español, el 21,7% en el Avanzado y el 16,6% en el Intermedio. Ambas fórmulas ocupan un porcentaje absoluto en toda la categoría, sobre todo el grupo del nivel

intermedio, que alcanza casi el 97% y que tiene el 10% más comparando con el Avanzado. Además de las dos expresiones predominantes que hemos referido, nos centramos ahora en el uso léxico del resto de las fórmulas según distintos grupos de informantes.

Con respecto a los hablantes nativos de español, las expresiones de agradecimiento como *se (le)/te (lo) agradezco* (9,2%) y expresiones de agradecimiento + favor recibido como *te/le agradezco + favor* (1,5%) están en la 3ª y la 4ª posición, respectivamente, después van seguidas por *te/le agradezco que...* (1,2%) con oración subordinada, las expresiones que mencionan la imposición causada por el favor *gracias por molestarte/las molestias* (1,2%) y, por último, la fórmula *gracias a Dios* (0,6%) y este + favor recibido, *gracias a Dios que...* (0,3%), ambos junto con las expresiones de agradecimiento *te/le estoy agradecido* (0,6%) y *muy agradecido* (0,3%) son las que se usan con menor frecuencia para el acto de agradecer. De igual forma, para el Avanzado, las expresiones *se (le)/te (lo) agradezco* (5,9%) y *te/le agradezco + favor* (3,3%) también ocupan el 3º y 4º lugar como el grupo de HN español, seguidas de expresiones de gracias, *gracias a alguien* (1,3%) y las cuatro últimas fórmulas todo cuentan con el mismo porcentaje, que son: *te/le doy gracias* (0,7%), *gracias a Dios* (0,7%), *gracias por molestarte/las molestias* (0,7%) y *te/le doy agradecimiento por...* (0,7%). Por otro lado, en el grupo del nivel intermedio, salvo las dos fórmulas (*gracias* y *gracias por + favor*) más empleadas entre todos, su distribución del uso léxico no solo es mucho más limitada, sino que existe una frecuencia bastante escasa. La expresión *gracias a alguien* (1,4%) está en la 3ª posición, y solamente se encuentra en los dos grupos de aprendices, pero no en el grupo de HN español<sup>102</sup>. Las fórmulas restantes como *gracias a Dios* (0,7%), *te/le doy*

<sup>102</sup> Suponemos que este fenómeno se debe a la transferencia de la lengua nativa, ya que en chino el término de la expresión de *gracias xièxie* 謝謝 “gracias” puede ser un verbo transitivo, un sustantivo

*gracias* (0,7%) y *se (le)/te (lo) agradezco* (0,7%) se observan solo un caso en cada categoría, además esta última es una expresión muy común en la realización del acto de expresar agradecimiento, no obstante, los intermedios aún no saben cuándo y cómo usarla. En general, el grupo de aprendices que conforman el corpus del presente trabajo apenas emplea fórmulas relacionadas con la acepción de agradecimiento, por ejemplo: *te/le estoy agradecido, muy agradecido y te/le agradezco que...*, en tales casos, no encontramos ningún ejemplo; mientras que la expresión más usada en dicha categoría *se (le)/te (lo) agradezco* tiene un porcentaje bajo (Avanzado 5,9%; Intermedio 0,7%) comparando con los hablantes nativos de español (9,2%). En este sentido, a medida que se eleva el nivel, el uso léxico también va aumentando y no se centra únicamente en las expresiones principales y simples.

Según lo que venimos desarrollando, dado que el empleo de las distintas estrategias de agradecimiento entre el grupo de HN español y el de HN chino es parecido, no encontramos la transferencia de la lengua nativa a la lengua meta en los dos grupos de aprendices. Aparte de eso, como señala la tabla 49, en la estrategia *expresiones de gracias + favor recibido*, los hablantes nativos (HN español 11%; HN chino 9%) tienen un porcentaje mucho más bajo que los aprendices (Avanzado 21,7%; Intermedio 17,2%); sin embargo, en las *expresiones de agradecimiento* los nativos (HN español 10,1%; HN chino 11,7%) poseen una proporción más elevada que los aprendices (Avanzado 5,9%; Intermedio 0,7%). De esto deriva el limitado uso léxico en distintas fórmulas de agradecimiento cuya explicación puede radicar en la cuestión de la competencia pragmlingüística. Los informantes, tanto del grupo Avanzado como del Intermedio, dominan mejor las expresiones de gracias que las de agradecimiento

---

o una interjección dependiendo de la estructura del enunciado. En este caso, si el hablante quiere indicar claramente a quién le da las gracias, puede poner el pronombre personal *tú/usted* o alguien (nombre) seguido de tal expresión, por ejemplo: *xièxie nǐ/nín/Juan 謝謝你/您/Juan* “gracias a ti/usted/Juan”. Estas expresiones son tan utilizadas que se han convertido en fórmulas rituales del acto de agradecer. Para más información, véase el apartado 2.5.4. *El agradecimiento en chino*.

(véase la tabla 49), es por ello por lo que estos prefieren las fórmulas sencillas y fáciles de aprender para no arriesgarse a cometer errores.

A continuación, pondremos ejemplos de las cinco estrategias de la categoría fórmulas de agradecimiento (MIFI) que emplean los informantes de distintos grupos:

- Expresiones de gracias

165) Muchas **gracias**, señor. No puedo imaginar que se me pierda mi niño. **Te doy gracias** otra vez.

(A/8/4)

166) ¡**Gracias a Dios!** ¡y **gracias a ti**, hermosa! (I/25/5)

- Expresiones de gracias + favor recibido

167) Muchas **gracias por** llevarme a casa! (A/3/3)

168) Señorita, **le doy gracias por** su ayuda. (I/18/5)

Los ejemplos (165) - (168) son los que abarcan expresiones de gracias, además, los dos últimos (167) y (168) explican el objeto de gratitud con la preposición *por*. Tales expresiones pueden estar formadas exclusivamente por el sustantivo *gracias*, como en los ejemplos (165) y (167), que se intensifican con el cuantificador *muchas*, o apelando al verbo *dar* en el (165) y (168), *te/le doy gracias*. Por otro lado, las fórmulas en el (166) son más genéricas, no solo se refieren a Dios, sino también a la persona que le ha hecho el favor.

- Expresiones de gracias + imposición causada por el favor

169) Muchas **gracias por molestarte** ya sabes que si algún día no puedes ir a clase, haré lo mismo.

(E/10/2)

170) Ah, muy bien, Daniel, muchas **gracias por tomarte la molestia!** ¡Eres muy amable! (A/22/3)

171) Muchas **gracias por las molestias**. (E/30/2)

Los hablantes en los ejemplos (169) - (171) transmiten el agradecimiento mediante el verbo *molestar* o el sustantivo *molestia*, mencionando la imposición causada por el favor que le ha realizado el interlocutor. En esta situación, todos los informantes utilizan el término *gracias* para el acto de habla.

- Expresiones de agradecimiento

172) **Te agradezco** totalmente del fondo de mi corazón. (I/26/2)

173) ¡Muchísimas gracias! **Les estoy infinitamente agradecido**. (E/50/4)

- Expresiones de agradecimiento + favor recibido

174) Muchas gracias por llevarme en coche. **Te agradezco** tu ayuda. (A/4/3)

175) **Te agradezco mucho que** te hagas cargo del perro, si tienes cualquier problema, llámame.  
(E/10/1)

176) Muchísimas gracias. **Les damos** sinceramente **nuestro agradecimiento** por haber encontrado a mi hijo. (A/14/4)

En los ejemplos (172) - (176) se realiza el acto con expresiones de agradecimiento bien con la forma verbal *agradecer* (ej. 172, 174 y 175), bien con la forma adjetiva *agradecido* (ej. 173), o bien con la forma sustantiva *agradecimiento* (ej. 176), apelando al verbo *dar*. A parte de eso, los ejemplos (174) - (176) también hacen referencia al favor recibido, que va seguido del verbo *agradecer* (ej. 174 y 175), o explicando el objeto de gratitud con la preposición *por* (176). En comparación con las fórmulas en esta categoría, la del ejemplo (176) *les damos nuestro agradecimiento...*, apenas se utiliza para el acto de agradecer; además, como es una fórmula empleada

por el aprendiz del nivel avanzado, dicha fórmula más bien sería con el verbo *expresar*, *les expresamos nuestro agradecimiento por....*

### 5.3.2. Categoría 2 - Expresión de sentimiento

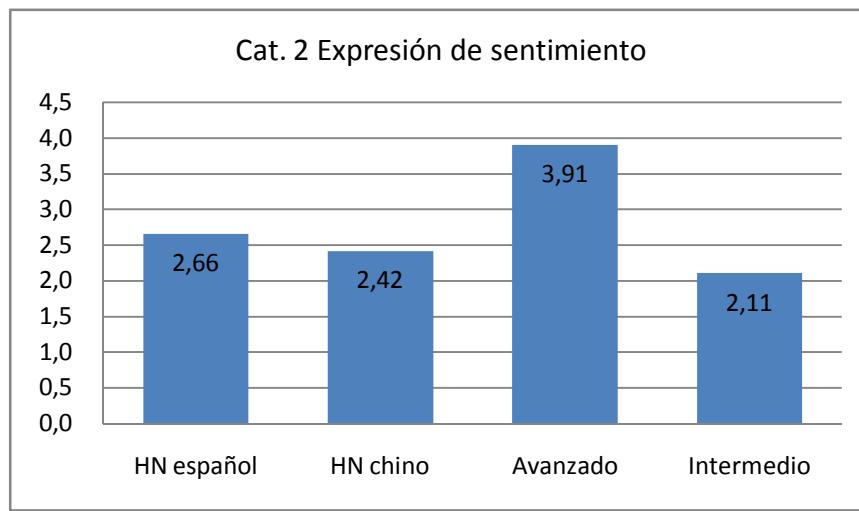
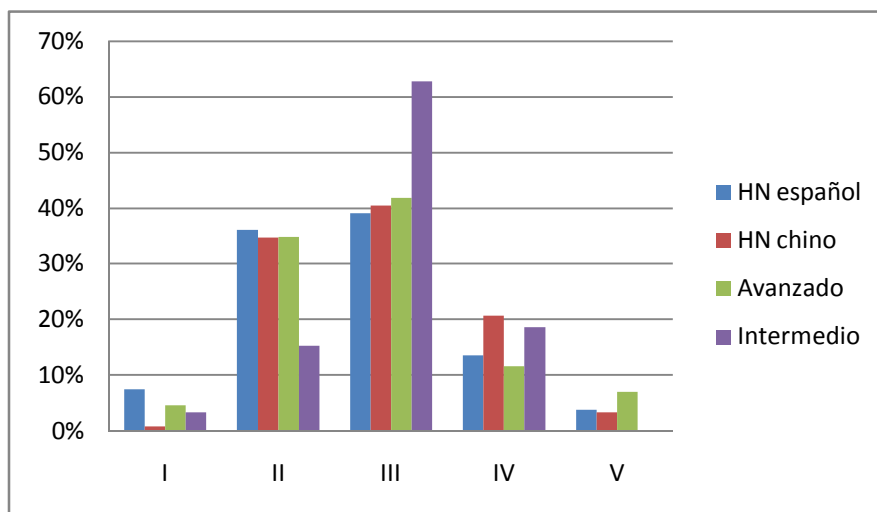


Gráfico 47. Media de frecuencia de empleo de la categoría *expresión de sentimiento* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

Conforme a las tablas 46, 47 y el gráfico 44 en el apartado 5.2., *expresar sentimiento* es la segunda categoría más utilizada para el acto de agradecer en todos los grupos de informantes, tras las *fórmulas de agradecimiento (MIFI)*, también es la más empleada entre las estrategias indirectas. Como muestra el gráfico 47 sobre el uso de las expresiones de sentimiento, el grupo del nivel avanzado (3,91) es el que utiliza con más frecuencia dicha categoría, tiene casi 1,5 - 2 estrategias más en comparación con los dos grupos de hablantes nativos (HN español 2,66; HN chino 2,42) y el Intermedio (2,11), respectivamente. De esta manera, existen diferencias estadísticas entre los grupos referidos y el Avanzado ( $p = 0,047$  entre el grupo HN español y el Avanzado;  $p = 0,010$  entre el grupo HN chino y el Avanzado;  $p = 0,004$  entre el

Intermedio y el Avanzado). Sin embargo, no se aprecia una diferencia significativa entre ambos grupos de nativos ( $p = 1$ ), ni estos entre el Intermedio ( $p = 1$ ); aunque este último cuenta con la menor cifra entre todos, su bajo empleo puede deberse a la incompetencia lingüística de la lengua objeto.



I) expresar sentimientos mediante negación, II) alabanza a la acción/al objeto de gratitud, III) alabanza a la persona/al benefactor, IV) expresión de afecto hacia el favor recibido, V) expresión de deseo positivo

Gráfico 48. Porcentaje de empleo de la categoría *expresión de sentimiento* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

La presente categoría *expresión de sentimiento* contiene cinco estrategias diferentes que están vinculadas a cualquier tipo de sentimiento positivo hacia el favor recibido o el benefactor. Las estrategias bajo este grupo son las siguientes: 1) expresar sentimientos mediante negación, 2) alabanza a la acción/al objeto de gratitud, 3) alabanza a la persona/al benefactor, 4) expresión de afecto hacia el favor recibido, 5) expresión de deseo positivo. El gráfico 48 y la tabla 51 señalan por partes el porcentaje y la frecuencia de distribución de las estrategias mencionadas entre los cuatro grupos de informantes. Conforme al gráfico 48, tanto por parte de los hablantes nativos como de los no nativos, la estrategia III *alabanza a la persona/al benefactor*



es la más usada entre todas, ocupando casi el 40% en ambos grupos de nativos (HN español 39,1%; HN chino 40,5%) y el Avanzado (41,9%), pero más del 60% en el Intermedio (62,7%). En general, el porcentaje de la producción de esta estrategia en los dos grupos de aprendices se acerca más al grupo de HN chino; además, cuanto menos nivel tienen los aprendices, se aumenta la proporción de uso. Todo esto se debe a la transferencia de la lengua china, ya que el grupo de HN chino (40,5%) tiene un porcentaje más alto que el de HN español (39,1%). Por otra parte, aunque los intermedios cuentan con el porcentaje más elevado en este caso, su frecuencia de empleo ( $n^{\circ} = 37$ ) solo tiene uno más que el Avanzado ( $n^{\circ} = 36$ ), de ahí que refleje la diferencia de nivel de la L2. Veamos algunos ejemplos de los dos grupos de aprendices:

177) Muchas gracias, **eres muy amable**. (I/5/1)

178) **Eres un chico de buen corazón**, te admiro mucho, gracias. (I/22/6)

179) ¡Qué detalle tienes! ¡Muchísimas gracias de verdad! ¡**Eres la mejor!** (A/6/2)

En los ejemplos (177) - (179), los hablantes expresan agradecimiento no solo de manera explícita y directa con fórmulas como (*muchas/muchísimas*) *gracias*, sino también con un elogio al benefactor, destacando sus características positivas de la personalidad del oyente, por ejemplo: *eres muy amable* (ej. 177), *de buen corazón* (ej. 178) y *eres la mejor* (ej. 179).

Estrategia	Grupo							
	HN español		HN chino		Avanzado		Intermedio	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Expresar sentimientos mediante negación	10	7,5%	1	0,8%	4	4,7%	2	3,4%
Alabanza a la acción/al objeto de gratitud	48	36,1%	42	34,7%	30	34,9%	9	15,3%
Alabanza a la persona/al benefactor	52	39,1%	49	40,5%	36	41,9%	37	62,7%
Expresión de afecto hacia el favor recibido	18	13,5%	25	20,7%	10	11,6%	11	18,6%
Expresión de deseo positivo	5	3,8%	4	3,3%	6	7%	0	0%
Total	133	100%	121	100%	86	100%	59	100%

Tabla 51. La distribución de las estrategias de *expresión de sentimiento*

En cuanto a la segunda estrategia más empleada, ambos grupos de nativos y el Avanzado optan por la *alabanza a la acción/al objeto de gratitud*, excepto el Intermedio, que tiene esta estrategia en el 3º lugar en dicho grupo y que posee el porcentaje más bajo (15,3%) comparado con los demás (HN español 36,1%; HN chino 34,7%; Avanzado 34,9%). Dado que la proporción de los avanzados se asemeja más al grupo de HN chino, se nota la transferencia negativa de la L1 en esta situación, mientras que la escasa utilización del grupo del nivel intermedio puede ser por la limitada competencia lingüística, que no le permite usar tantas estrategias como lo hace en su lengua nativa. Presentamos unos ejemplos de esta categoría para explicarlo con más detalle.

180) ¡Ay, muchísimas gracias, tía! **Si no fuera por ti, no sé qué sería de mí.** (E/6/2)

181) Muchas gracias. **Usted me ha hecho un gran favor.** (A/11/1)

182) ¡Gracias! **Lo has hecho muy bien.** ¡Qué linda! (I/24/5)

Al igual que la alabanza a la persona, que hemos visto más arriba, un halago a la acción efectuada por el oyente también sirve como estrategia indirecta de agradecimiento. Los ejemplos (180) - (182) contienen, a la vez, las expresiones de gracias (muchas/muchísimas gracias) más empleadas para el acto de habla.

Respecto a la *expresión de afecto hacia el favor recibido*, también es una estrategia común en todos los grupos de informantes, que está en la 2ª y la 3ª posición en el Intermedio y en el resto de los grupos, respectivamente. Entre ellos, el grupo de HN chino (20,7%) es el que recurre más a dicha estrategia, después va seguido del Intermedio (18,6%), el grupo de HN español (13,5%) y el Avanzado (11,6%). Se observa una transferencia negativa en el grupo intermedio, pero no en el Avanzado, ya que la frecuencia de uso de este primero se asimila más al grupo HN chino. Exponemos algunos casos de esta estrategia en los siguientes ejemplos.

183) **Menos mal**, gracias por llevarme a casa. (E/32/3)

184) ¡Gracias por existir, mi amiga! ¡**Te quiero mucho!** (A/5/2)

185) Muchas gracias. **Me sentí muy contento.** (I/15/2)

Las expresiones de afecto vienen motivadas por la acción realizada por el oyente, tanto por el sentimiento del propio hablante que le ha causado el favor recibido (ej. 183 y 185) como por el que tiene hacia el benefactor (ej. 184), transmitiendo una sensación de alivio (183), cariño (184) y alegría (185), respectivamente.

Las estrategias *expresar sentimientos mediante negación y expresión de deseo positivo* ocupan los últimos lugares en todos los grupos de informantes. En relación con esta primera estrategia, la frecuencia de ambos grupos de aprendices (Avanzado 4,7%; Intermedio 3,4%) se aproxima al grupo HN español (7,5%); sin embargo, en

esta última, el Avanzado (7%) tiene un porcentaje mucho más elevado que los nativos (HN español 3,8%; HN chino 3,3%) y no existe ningún caso en el Intermedio (0%). En este sentido, los intermedios todavía no dominan bien las distintas estrategias en esta categoría y su distribución se centra en algunas estrategias. A continuación, ponemos ejemplos de ambas estrategias.

- Expresar sentimientos mediante negación

186) ¡Muchísimas gracias! **no sabes cuánto te lo agradezco.** (E/28/1)

187) Muchas gracias! **no sé cómo expresar mi gratitud** por tu ayuda! (A/9/1)

188) ¡Muchas gracias! **No sé cómo expresar mi agradecimiento a usted.** (I/27/4)

En los ejemplos (186) - (188), los hablantes sienten una gran gratitud hacia la acción o el favor llevado a cabo por el oyente o hacia el interlocutor que no saben cómo expresárselo. Normalmente, este tipo de sentimiento suele ir seguido de las fórmulas explícitas de agradecimiento como *muchas/muchísimas gracias* y recurriendo al verbo *agradecer* (ej. 186) o su derivación como *agradecimiento* (ej. 188) o *gratitud* (ej. 187). El ejemplo (186) muestra como también se intensifica el grado de gratitud con el adverbio exclamativo *cuánto*.

- Expresión de deseo positivo

189) Gracias, joven, **que Dios te lo pague.** (E/7/6)

190) ¡Muchas gracias, muy amable! ¡**Que Dios te bendiga!** (A/3/6)

Los beneficiarios en los ejemplos (189) y (190) expresan su agradecimiento mediante fórmulas de lenguaje religioso para desear prosperidad a una persona por su bondad o por el favor que le ha hecho al hablante. Estas fórmulas religiosas están

lexicalizadas, han perdido su significado literal y se han convertido en rutinarias en muchos contextos. En nuestros datos obtenidos, solo se encuentran ejemplos como *que Dios te lo pague* (189) o *que Dios te bendiga* (190) en el grupo de HN español y el Avanzado por separado, no obstante, este último utiliza exclusivamente el verbo *bendecir* y no existe ni un caso con *pagar*. De ahí que su uso de lenguaje todavía no haya alcanzado al nivel de los hablantes nativos.

### 5.3.3. Categoría 3 - Reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente

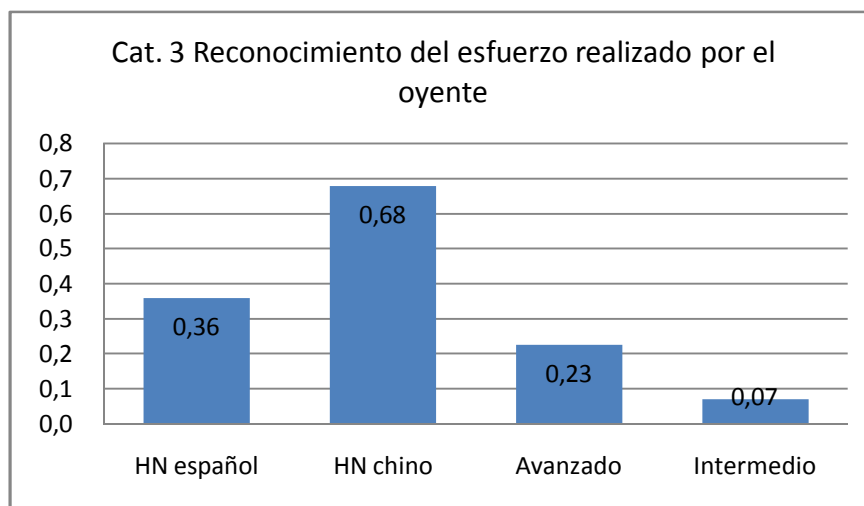


Gráfico 49. Media de frecuencia de empleo de la categoría *reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

Reconocer el esfuerzo o el tiempo invertido por el favor que lleva a cabo el oyente también se considera una estrategia de agradecimiento indirecta. Según la tabla 47 en el apartado 5.2., la presente estrategia está en la penúltima posición (la 5ª) en todos los grupos de informantes, por eso no es común para el acto de agradecer y tiene un porcentaje bajo tanto en los grupos de hablantes nativos (HN español 3,2%; HN chino 5,9%) como no nativos (Avanzado 1,8%; Intermedio 0,9%). El gráfico 49

muestra la media de frecuencia sobre *reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente* entre los cuatro grupos de informantes. Como señala el gráfico, el grupo de HN chino (0,68) es el que utiliza más dicha estrategia, se difiere significativamente del resto de los grupos ( $p = 0,03$  entre el grupo de HN chino y el de HN español;  $p = 0,012$  entre el grupo de HN chino y el Avanzado;  $p < 0,001$  entre el grupo de HN chino y el Intermedio). En cuanto a los dos grupos de aprendices, aunque el Avanzado (0,23) cuenta con una frecuencia más elevada que el Intermedio (0,07), no se ha apreciado una diferencia estadística entre ellos, ni ambos entre el grupo HN español. Su escaso empleo en esta categoría se debe a la falta de competencia pragmalingüística, ya que los hablantes no nativos poseen las cifras más bajas comparándolas con los demás.

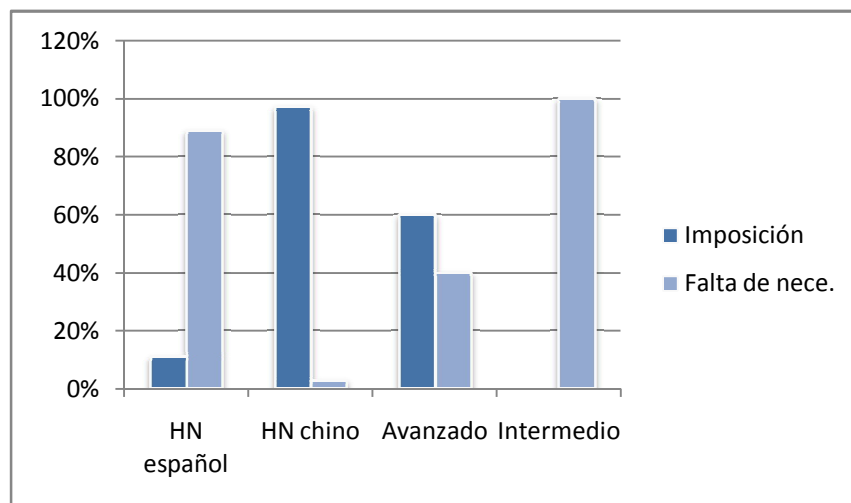


Gráfico 50. Porcentaje de empleo de las dos estrategias de *reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

Estrategia	Grupo							
	HN español		HN chino		Avanzado		Intermedio	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Recono. de la imposición del acto efectuado por el oyente	2	11,1%	33	97,1%	3	60%	0	0%
Falta de necesidad u obligación	16	88,9%	1	2,9%	2	40%	2	100%
Total	18	100%	34	100%	5	100%	2	100%

Tabla 52. La distribución de las estrategias de *reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente*

La estrategia *reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente* está compuesta por dos estrategias: 1) reconocimiento de la imposición del acto efectuado por el oyente y 2) expresión de falta de necesidad u obligación. El gráfico 50 y la tabla 52 presentan respectivamente el porcentaje y la frecuencia de distribución de ambas estrategias entre hablantes nativos y aprendices. Como se observa en el gráfico 50, su distribución de tales estrategias es muy distinta; en esta ocasión, nos ocuparemos primero de los dos grupos de nativos. Con respecto al grupo de HN español, la mayoría de los informantes usan la expresión de *falta de necesidad u obligación* (88,9%) y el resto de ellos optan por el *reconocimiento de la imposición del acto efectuado por el oyente* (11,1%); mientras que el empleo del grupo HN chino es totalmente al contrario del otro grupo, este tiene un porcentaje absoluto en el *reconocimiento de la imposición* (97,1%) y una minoría en la *falta de necesidad* (2,9%). En este sentido, el uso de las estrategias en ambos grupos de nativos revela la mayor diferencia entre ellos. Por otro lado, en cuanto a la distribución de los grupos de hablantes no nativos, también existe una diferencia bastante notable. Las proporciones de las estrategias en el grupo del nivel avanzado están entre el grupo de

HN español y el de HN chino, observándose la transferencia negativa de la lengua materna en la utilización del *reconocimiento de la imposición* (60%), pero no en la expresión de *falta de necesidad* (40%). No obstante, los intermedios, con la escasa frecuencia que tienen, solamente usan la expresión de *falta de necesidad* (100%). De esta manera, suponemos que en comparación con el *reconocimiento de la imposición*, la expresión de *falta de necesidad* puede que resulte más fácil para los aprendices. Exponemos unos ejemplos de las dos estrategias que emplean los informantes de distintos grupos para ilustrarlo con más profundidad.

- Reconocimiento de la imposición del acto efectuado por el oyente

191) Nà jiù **máfan** nǐ bāng wǒ zhàogù xiǎogǒu le, xièxie nǐ ō!

Entonces molestar te ayudar me cuidar perro (partícula) gracias ti (partícula)

那就麻煩你幫我照顧小狗了，謝謝你喔！(C/46/1)

Entonces gracias a ti, será una molestia para ti ayudarme a cuidar de mi perro.

192) Xièxie nǐ, gěi nǐ **tiān** **máfan** le.

Gracias ti a ti aumentar molestia (partícula)

謝謝你，給你添麻煩了。(C/36/1)

Gracias a ti, te ha causado molestia.

193) Xièxie nǐ yuànyì bāng wǒ zhàogù xiǎogǒu, nà wǒ xiǎogǒu jiù **bàituō**

Gracias ti querer ayudar me cuidar perro entonces mi perro a pido favor

**nǐ** luō, wǒ huílái yíding gěi nǐ dài bànshǒulǐ de.

ti (partícula) yo volver seguramente a ti traer recuerdo (partícula)

謝謝你願意幫我照顧小狗，那我小狗就拜託你囉！我回來一定給你帶伴手禮的。(C/5/1)

Gracias a ti por ayudarme a cuidar del perro, ¡entonces hazte el encargo por favor! Seguro que te traeré un recuerdo a la vuelta.



194) Xièxie nǐ, jǐngchá, wǒ érzi ràng nǐ xīnkǔ le, wǒ huì hǎohǎo  
 Gracias ti policía mi hijo dejar te trabajar (partícula) yo ser seriamente  
 jiāo tā de.

educar lo (partícula)

謝謝你，警察，我兒子讓你辛苦了，我會好好教他的。(C/44/4)

Gracias a ti, señor agente, mi hijo te ha dado mucho trabajo, lo educaré bien.

195) Muchísimas gracias, de verdad. Te traeré algo bonito **por las molestias**. (E/34/1)

196) Muchas gracias, pero creo que puedo tomar el autobús, no quiero **molestarte**. (A/10/3)

Los ejemplos (191) - (194) provienen de los hablantes nativos de chino, en estos casos los emisores no solo expresan su agradecimiento por medio de la fórmula explícita *xièxie nǐ* 謝謝你 “gracias a ti”, sino que también reconocen que el favor ofrecido por el interlocutor es una molestia o imposición para él. En chino, es muy típico apelar a términos como *máfan* 麻煩 “molestia, molestar” (ej. 191 y 192), *bàituō* 拜託 “pedir favor” (193) o *xīnkǔ* 辛苦 “mucho trabajo” (194) cuando el mismo hablante supone que la ayuda puede ser algo duro o costoso, tanto en su sentido literal como en el sentido de cortesía verbal, transmitiendo la idea de que este se pone en el lugar del oyente e intensifica al mismo tiempo el grado de agradecimiento. Entre tales términos referidos, *máfan* 麻煩 es el más usado en nuestros datos obtenidos. Los ejemplos (195) y (196) son del grupo HN español y el Avanzado respectivamente. Al igual que los casos en chino, los informantes utilizan expresiones de agradecimiento (*muchas/muchísimas gracias*) y reconocen la imposición que puede causar por el favor del oyente. No obstante, en español se recurre únicamente a las palabras *molestia* o *molestar*, que pertenecen a la misma acepción. En comparación con el español, el chino cuenta con más términos de distintos significados semánticos para esta situación.

## - Expresión de falta de necesidad u obligación

197) ¡Puf! Muchas gracias, pero **no hacía falta** que me los trajeras a casa. (E/50/2)

198) ¡Muchas gracias! ¡**No tenías por qué haberlo hecho**. (E/22/2)

199) Ay, Cristina, muchas gracias jobar. **No tenías que haberte molestado** en traérmelos de verdad.  
(E/16/2)

200) Muchas gracias, **pero creo que puedo tomar el autobús**, no quiero molestarte. (A/10/3)

201) No, **me siento bien**. (I/17/6)

202) Gracias, **estoy saludada**. (I/28/6)

Además de expresiones de agradecimiento *muchas gracias*, los hablantes en los ejemplos (197) - (199) utilizan fórmulas rutinarias como *no hacía falta* (ej. 197), *no tenía(s) por qué haberlo hecho* (ej. 198) y *no tenía(s) que haberte/le molestado* (ej. 199) para expresar la falta de necesidad ante un favor recibido, emitiendo a la vez de manera implícita un reconocimiento del esfuerzo que ha hecho su interlocutor, tales locuciones oracionales son muy comunes en español. Por otro lado, los aprendices en los ejemplos (200) - (202) rechazan el ofrecimiento con una explicación/justificación según el contexto, en lugar de apelar a las fórmulas ritualizadas. De este modo, los informantes tanto del nivel avanzado como del intermedio, aún no dominan bien las expresiones de esta estrategia. A pesar de eso, los enunciados del grupo intermedio son más cortos y tienen más errores gramaticales, como sucede en el caso (202), suponemos que este enunciado sería: *Gracias, estoy bien*.

### 5.3.4. Categoría4 - Intención de mostrar reciprocidad

La intención de mostrar reciprocidad es la tercera categoría más usada entre todos los grupos de informantes (véase la tabla 47 en el apartado 5.2.). Mediante las estrategias en esta categoría, el hablante intenta compensar de alguna manera la deuda simbólica contraída por el favor o la acción realizada por el oyente, bien con objetos materiales o bien en su sentido literal. El gráfico 51 señala el promedio del empleo de intención de mostrar reciprocidad en los cuatro grupos. Como vemos en el gráfico, el grupo de HN español (1,18) es el que más estrategias utiliza, seguido después del grupo HN chino (1,00), el Avanzado (0,82) y por último, el Intermedio (0,54). Aunque el grupo del nivel intermedio tiene la menor frecuencia comparando con los demás, no se registran en esta ocasión diferencias estadísticamente significativas entre grupos de informantes, tanto en los grupos de nativos como en los de aprendices, ni entre estos últimos y el grupo HN español.

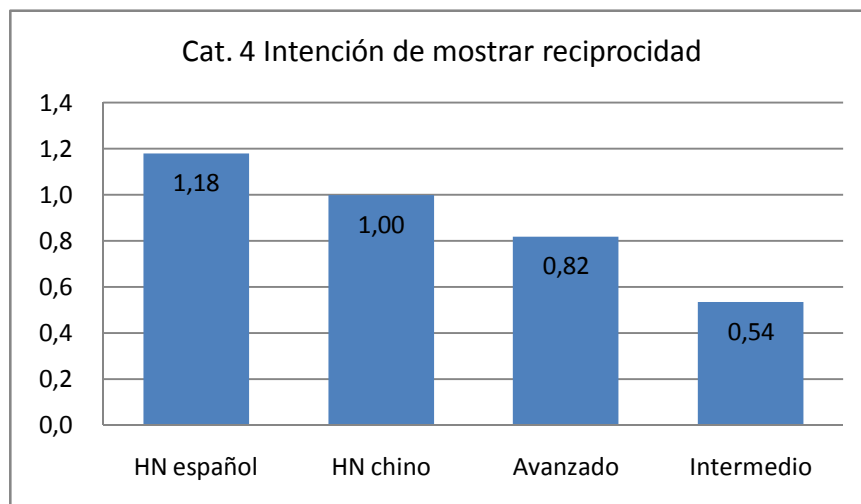


Gráfico 51. Media de frecuencia de empleo de la categoría *intención de mostrar reciprocidad* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

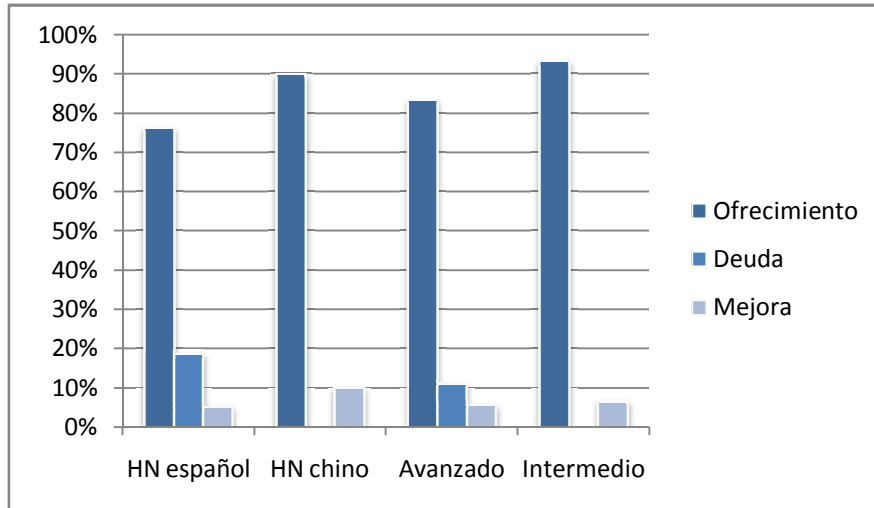


Gráfico 52. Porcentaje de empleo de las estrategias de *intención de mostrar reciprocidad* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

Estrategia	Grupo							
	HN español		HN chino		Avanzado		Intermedio	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Ofrecer o prometer servicio, comida o cosas (materiales)	45	76,3%	45	90%	15	83,3%	14	93,3%
Indicar la deuda	11	18,6%	0	0%	2	11,1%	0	0%
Dar promesa de mejora	3	5,1%	5	10%	1	5,6%	1	6,7%
Total	59	100%	50	100%	18	100%	15	100%

Tabla 53. La distribución de las estrategias de *intención de mostrar reciprocidad*

La presente categoría *intención de mostrar reciprocidad* comprende tres estrategias distintas: 1) ofrecer o prometer servicio, comida o cosas (materiales), 2) indicar la deuda y 3) dar promesa de mejora. El gráfico 52 y la tabla 53 presentan respectivamente el porcentaje y la frecuencia de distribución de ellas entre los grupos de hablantes nativos y no nativos. Como indica el gráfico 52, la primera estrategia *ofrecer o prometer servicio, comida o cosas (materiales)* es la más usada en todos los grupos de informantes, ocupando un porcentaje de mayoría absoluta en toda la

categoría (HN español 76,3%; HN chino 90%; Avanzado 83,3%; Intermedio 93,3%). Entre ellos, el Intermedio (93,3%) posee la proporción más elevada, no obstante, su distribución se centra la mayor parte en la presente estrategia. En este sentido, observamos la transferencia negativa de la L1 a la L2. Este fenómeno está íntimamente relacionado con el grupo HN chino (90%), ya que tanto su porcentaje de producción como la distribución se acercan a este último grupo. Por otra parte, el porcentaje de empleo del Avanzado (83,3%) reside entre los hablantes nativos de español (76,3%) y chino (90%), además, su distribución de las estrategias se parece más al grupo de HN español. Ponemos más abajo unos ejemplos de dicha estrategia como explicación.

203) Pues le agradezco enormemente el favor, **cualquier cosa que necesite ya sabe con quién contar.**

(E/9/3)

204) Muchas gracias, cuando quieras **te invito a una caña.** (E/32/2)

205) Muchas gracias. **Pásate un día aquí a mi casa y tomamos un café. Si necesita algo, pídemelo a mí también.** (A/1/1)

206) Muchas gracias, cuando me recupere **te invitaré un café** por el favor que me has hecho. (A/11/2)

207) Muchas gracias por tu ayuda. **La próxima vez te acerco yo a tu casa.** (I/26/3)

208) Muchas gracias. **Te compraré un regalo.** (I/15/1)

Los hablantes en los ejemplos (203) - (208) son tan agradecidos por haber recibido la ayuda o cualquier ofrecimiento por parte del oyente, que quieren compensarle de alguna manera y equilibrar las relaciones sociales entre los interlocutores. La mayoría de ellos ofrecen un favor en sentido genérico en el futuro, como en los ejemplos (203) y (205) o un servicio concreto (207). Aparte de eso, una invitación de café (ej. 205 y 206) o caña (204) también es bastante común y, en cuanto

a cosas materiales (208) ya existen menos casos, si los comparamos con los mencionados más arriba. Teniendo en cuenta que esta estrategia sirve como movimiento de apoyo al acto principal, los hablantes no solo emplean expresiones de agradecimiento, sino también lo hacen con una promesa de recompensa para aumentar su grado de gratitud.

Con respecto al resto de las estrategias en esta categoría, *indicar la deuda* y *dar promesa de mejora*, el uso de ambas estrategias en los cuatro grupos es bastante variado. En cuanto a este primero, *indicar la deuda*, solo se utiliza en el grupo de HN español (18,6%) y el Avanzado (11,1%), pero no se encuentra ningún caso en los otros dos grupos. Por otro lado, la estrategia *dar promesa de mejora*, aunque todos los grupos de informantes la usa como una forma indirecta para afianzar el agradecimiento, esta ocupa un porcentaje bastante bajo entre ellos, ya que su empleo está sujeto al contexto. Veamos algunos ejemplos de las dos estrategias.

- Indicar la deuda

209) Muchas gracias por traerme los apuntes de hoy. ¡**Te debo un café!** (E/4/2)

210) Gracias, **te debo una.** (E/7/2)

211) Muchas gracias. ¿Cuánto vale? **Te debo una** cuando esté mejor. (A/1/2)

212) Muchas gracias. **Te debo la vida.** No sé cómo agradecértelo. (A/1/4)

En los ejemplos (209) - (212), los hablantes indican su deuda simbólica por el favor recibido con el verbo *deber*, implicando a su vez reconocer que el oyente ha realizado algún esfuerzo o trabajo en beneficio del hablante. Este tipo de deuda contraída puede ser en su sentido genérico como en los casos (210) y (211), *te debo una*, o algo concreto de poco valor, por ejemplo, un café (209), una caña, a veces incluso de forma metafórica, una vida (212). Hay que tener en cuenta que los

ejemplos (211) y (212) vienen del mismo informante del nivel avanzado; esta fórmula es bastante típica en español, pero solo existen dos casos en grupos de aprendices, de esta manera, los avanzados todavía no alcanzan al nivel de hablantes nativos de español en el uso de la presente estrategia.

- Dar promesa de mejora

213) Muchísimas gracias agente!!!! Siento mucho las molestias ocasionadas, **¡la próxima vez vigilaré mejor a mi hijo!** (E/3/4)

214) Muchas gracias, **voy a tomar la mano de mi hijo fuerte.** Gracias. (A/13/4)

215) Gracias, comisario. **No voy a perder otra vez.** (I/3/4)

Los hablantes en los ejemplos (213) - (215) han ofrecido una promesa de mejora junto con las expresiones de agradecimiento. Debido al descuido del mismo hablante, este no solo expresa su gratitud por el favor y el esfuerzo que le ha hecho su oyente, sino que también promete que tal situación no volverá a pasar. En este caso, hemos observado fallos gramaticales y errores pragmáticos en ambos ejemplos (214 y 215) de los aprendices (nivel avanzado e intermedio), las partes en negrita de los dos serían los siguientes: (214) *voy a cogerle bien la mano de mi hijo*; (215) *No voy a perderlo otra vez.*

### 5.3.5. Categoría 5 - Expresión de sorpresa o incredulidad

Normalmente, los hablantes apenas expresan sorpresa o incredulidad en el acto de agradecimiento, es por ello por lo que esta categoría está en la última posición entre todas. Para el beneficiario, es posible que el ofrecimiento o el favor de su

interlocutor sea algo tan inesperado que se quede sorprendido. En vez de aceptarlo directamente, el emisor pregunta o duda sobre la disposición del oyente para llevar a cabo la acción. Consideramos este tipo de expresión como una forma implícita de transmitir el agradecimiento. El gráfico 53 representa la media de frecuencia de empleo de la categoría *expresión de sorpresa o incredulidad* entre hablantes nativos y no nativos, tanto el grupo de HN chino (0,14) como el Avanzado (0,14), usan la misma cantidad de dicha categoría en una contestación, después van seguidos por el grupo HN español (0,12) y el Intermedio (0,07). Pese a que este último sea el que utiliza menos estrategias en comparación con el resto de grupos, no hay una diferencia significativa entre ellos. En este sentido, el empleo del Avanzado se debe a la transferencia de la lengua nativa, ya que ambos cuentan con la misma cifra. Por otra parte, el bajo uso del grupo intermedio se debe a la falta de competencia pragmlingüística, que no les permite expresar todo como lo hacen en su L1.

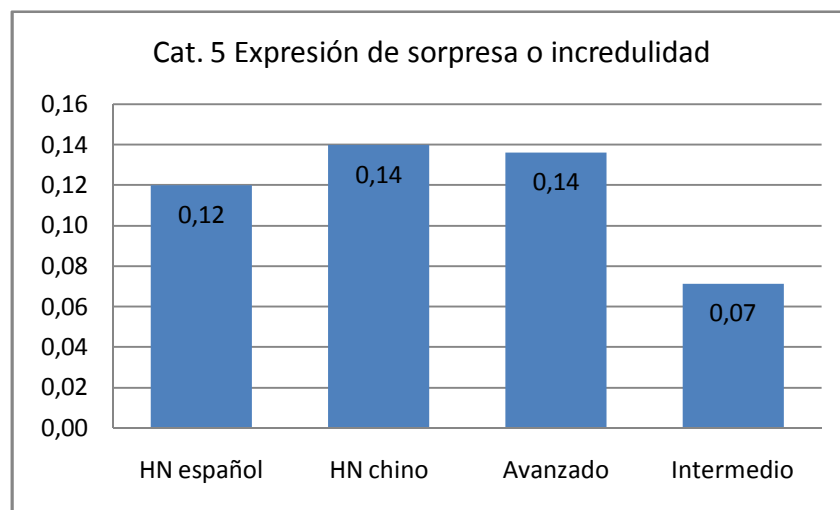


Gráfico 53. Media de frecuencia de empleo de la categoría *expresión de sorpresa o incredulidad* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos



Estrategia	Grupo							
	HN español		HN chino		Avanzado		Intermedio	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Pregunta sobre la disposición del oyente a realizar la acción	4	66,7%	7	100%	3	100%	2	100%
Duda o confirmación sobre el favor del oyente	2	33,3%	0	0%	0	0%	0	0%
Total	6	100%	7	100%	3	100%	2	100%

Tabla 54. La distribución de las estrategias de *expresión de sorpresa o incredulidad*.

Dos estrategias incluidas en la categoría *expresión de sorpresa o incredulidad* consisten en 1) una pregunta sobre la disposición del oyente a realizar la acción y 2) una duda o confirmación sobre el favor del oyente. La tabla 54 refleja la distribución de las estrategias citadas entre los cuatro grupos de informantes. Conforme a la tabla, el grupo de hablantes nativos de español es el único que emplea la estrategia *duda o confirmación sobre el favor del oyente* (33,3%); el resto de los grupos (HN chino, Avanzado e Intermedio) utilizan exclusivamente (100%) la forma interrogativa para expresar su sorpresa ante la ayuda del oyente. De esta manera, el uso de tales estrategias de los aprendices está influido por la lengua nativa, es decir, observamos la transferencia negativa del chino al español. A continuación, presentamos ejemplos de ambas estrategias que utilizan los informantes.

- Pregunta sobre la disposición del oyente a realizar la acción:

216) ¿Sí? Muchas gracias de verdad, ya no sabía qué hace. (E/31/1)

217) Te lo agradecería... pero ¿de verdad te viene bien? (E/33/3)

218) Muchas gracias, campeón. Pero, ¿estás seguro que te conviene bien llevarme a casa? En serio puedo tomar el autobús, ¿eh? (A/16/3)

219) **¿Que sí?** bueno, ¡vamos a tomar una caña, te invito! (I/25/3)

En los ejemplos (216) - (219), los hablantes están tan contentos y sorprendidos al recibir el favor por parte del oyente que quieren asegurar su disposición para realizar la acción que rinde beneficio en el propio hablante. En esta situación, los informantes han empleado enunciados en forma interrogativa como *¿sí?* (216 y 219), *¿de verdad (que)...?* (217), *¿estás seguro que...?* (218), que implican admitir implícitamente el esfuerzo llevado a cabo por el oyente.

- Duda o confirmación sobre el favor del oyente

220) **Si no te importa** me harías un gran favor. (E/6/3)

221) ¡Muchísimas gracias! Pensaba coger un taxi pero **si no te viene muy mal** te lo agradecería.

(E/14/3)

A diferencia de las preguntas vistas en la parte anterior, los hablantes en los ejemplos (220) y (221) utilizan la forma condicional *si no te importa...* (220), *si no te viene muy mal...* (221) para confirmar la ayuda de su interlocutor, procurando a su vez no causar ninguna molestia al oyente.

### 5.3.6. Categoría - 6 Pedir disculpas

En ciertas ocasiones, las expresiones para pedir disculpas también tienen la función de manifestar el agradecimiento. La presente estrategia ocupa el cuarto lugar en todos los grupos de informantes (véase la tabla 47 en el apartado 5.2.), debido a su naturaleza negativa, los porcentajes de utilización son bajos en cada grupo (HN

español 4,4%; HN chino 6,2%; Avanzado 3,3%; Intermedio 3,5%), por eso no es una estrategia frecuente para expresiones de gratitud. El gráfico 54 muestra la media de frecuencia de la categoría *pedir disculpas* entre hablantes nativos y no nativos. Según el gráfico, el grupo de HN chino (0,72) es el que utiliza más dicha estrategia, va seguido después del grupo de HN español (0,50), el Avanzado (0,41) y el Intermedio (0,29), las diferencias entre unos y otros no son en este caso estadísticamente significativas. Respecto a los grupos de aprendices, su frecuencia de uso está en las últimas posiciones entre todos. De esta manera, no se aprecia la transferencia de la lengua nativa, su bajo empleo, probablemente, se debe a la falta de competencia pragmalingüística.

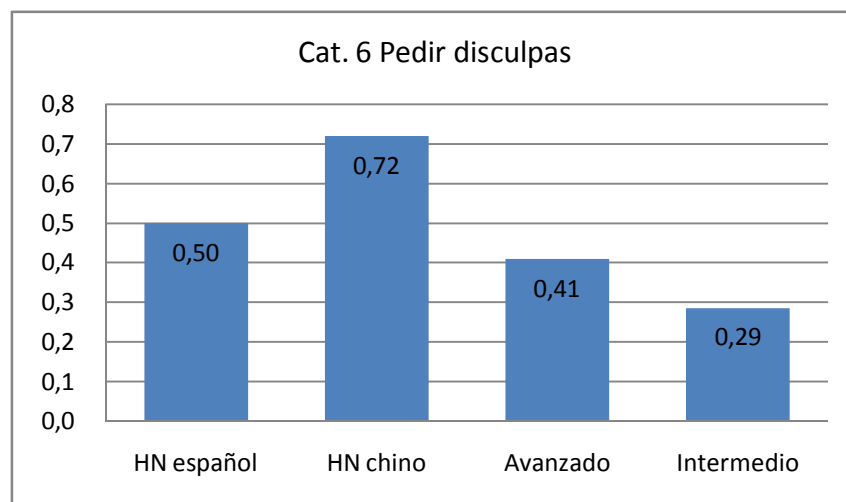


Gráfico 54. Media de frecuencia de empleo de la categoría *pedir disculpas* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

Bajo la categoría *pedir disculpas*, se agrupan tres estrategias por medio de las cuales el hablante expresa 1) su vergüenza o incomodidad, 2) disculpa y la imposición por el favor recibido y 3) su autodeficiencia. La tabla 55 señala la frecuencia de distribución de las estrategias mencionadas entre los cuatro grupos de informantes, se observa una distribución bastante distinta entre ellos. Nos ocupamos primero de los

dos grupos de hablantes nativos. Para el grupo de HN español, la estrategia *expresión de autodeficiencia* tiene un porcentaje absoluto (88%), el uso del resto de las estrategias como *expresión de disculpa + imposición* (8%) y *expresión de vergüenza o incomodidad* (4%) son una minoría. Por otro lado, la distribución de tales estrategias en el grupo de HN chino es más equilibrada en comparación con los demás. La *expresión de disculpa + imposición* (41,7%) y la de *vergüenza o incomodidad* (30,6%) están en el 1º y el 2º lugar respectivamente; aparte de eso, ambas estrategias se han utilizado más del 70%, por último, la *expresión de autodeficiencia* cuenta con la menor proporción (27,8%). De ahí que revele la mayor diferencia en el empleo de las estrategias entre los hablantes nativos de español y de chino.

Estrategia	Grupo							
	HN español		HN chino		Avanzado		Intermedio	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Expresión de vergüenza o incomodidad	1	4%	11	30,6%	1	11,1%	8	100%
Expresión de disculpa + imposición	2	8%	15	41,7%	1	11,1%	0	0%
Expresión de autodeficiencia	22	88%	10	27,8%	7	77,8%	0	0%
Total	25	100%	36	100%	9	100%	8	100%

Tabla 55. La distribución de las estrategias de *pedir disculpas*

En cuanto a los grupos de aprendices, la distribución del grupo del nivel avanzado se aproxima al grupo de HN español, siendo la *expresión de autodeficiencia* (77,8%) la estrategia más empleada y el resto de ellas (*expresión de vergüenza o incomodidad* y *expresión de disculpa + imposición*) cuentan con el mismo porcentaje (11,1%). Por otra parte, los informantes del Intermedio, en esta ocasión, solo usan la

*expresión de vergüenza o incomodidad* (100%) para realizar el acto de agradecimiento. De esta manera, no se encuentra la transferencia negativa de la lengua materna sobre el empleo en los dos grupos de aprendices; sin embargo, cuanto más elevado es el nivel de la L2, la distribución de las estrategias se va extendiendo y no se centra únicamente en la estrategia que les resulta más sencilla y fácil de aprender. A continuación, exponemos ejemplos extraídos de distintos grupos de informantes en la categoría de pedir disculpas.

- Expresión de vergüenza o incomodidad

222) Muchísimas gracias la verdad, **siento ser tan despistado** y encima era un móvil nuevo! gracias por haber sido tan considerada la verdad! (E/3/5)

223) Xièxie, zhēnshi **bùhǎoyìsi** a! xiǎohuǒzi nǐ zhēn shì  
 Gracias verdaderamente sentirme vergonzoso (partícula) jovencito tú realmente  
 ge yǒu àixīn de rén!  
 (clasificador) tener corazón (partícula) persona

謝謝，真是不好意思啊！小伙子你真是個有愛心的人！（C/17/6）

Gracias, ¡ay, qué vergüenza! Jovencito, tienes un corazón de oro.

224) ¡Muchas gracias, muchacho! Y **perdona**, eh, podría estar de pie si no tuviera problemas con mis jodidas piernas. De todas maneras, te agradezco lo que has hecho! (A/22/6)

225) **Lo siento**, porque... (I/17/3)

226) **Perdón**, ese es mi móvil. (I/13/5)

En los ejemplos (222) - (226), los hablantes apelan a fórmulas de peticiones de disculpas para expresar la incomodidad o vergüenza al aceptar el ofrecimiento o el favor del oyente; en el caso (222), el hablante menciona también su autodeficiencia. Tales fórmulas van seguidas de las expresiones de agradecimiento como

*muchas/muchísimas gracias* en español o *xièxie (nǐ)* 謝謝 (你) “gracias (a ti)” en chino, tanto en los ejemplos que producen los hablantes nativos (español y chino) (ej. 222 y 223) como en los del nivel avanzado (224), salvo en los casos (225) y (226) del grupo intermedio, que solo aparecen expresiones de disculpas. Además, ambos ejemplos son los únicos que corresponden al contexto, el resto de ellos podrían ser una equivocación, se emplean exclusivamente *lo siento* o *perdón* pero sin ninguna justificación. Desde el punto de vista del uso léxico, se han utilizado el verbo *sentir* (ej. 222) y *perdonar* (ej. 224) o sus derivaciones para el agradecimiento; mientras que en chino solamente hemos encontrado la fórmula *bùhǎoyìsi* 不好意思 “sentirse vergonzoso” para este caso.

- Expresión de disculpa + imposición

227) Muchísimas gracias agente!!!! **Siento mucho las molestias ocasionadas**, la próxima vez vigilaré mejor a mi hijo! (E/3/4)

228) Muchísimas gracias, estábamos muy preocupados. **Perdón por las molestias**. (E/42/4)

229) **Bùhǎoyìsi** zhèyàng **máfan nǐ**, xièxie nǐ o!

Sentirme vergonzoso así molestarte gracias ti (partícula)

不好意思這樣麻煩你，謝謝你哦! (C/6/2)

Ha sido una vergüenza molestarte, ¡gracias a ti eh!

230) A, xièxie nǐ. Bùhǎoyìsi dǎrǎo nǐ yìwǎn le.

(partícula) gracias ti Sentirme vergonzoso molestar te una noche (partícula)

啊，謝謝你。不好意思打擾你一晚了。(C/16/3)

Bueno, gracias a ti. Me da vergüenza causarte molestia esta noche.

231) **Lo siento por molestarte**. Muchas gracias por venir. (A/8/3)

En esta estrategia, aparte de las fórmulas rutinarias de petición de disculpas que hemos visto más arriba, los hablantes también pueden manifestar su incomodidad o vergüenza acompañándolas con la imposición que suponen debido a la acción efectuada por el oyente. Los hablantes en los ejemplos (227) - (231) usan fórmulas de petición de disculpas como *siento* (227), *perdón* (228) y *lo siento* (231) junto con *molestia(s)* o su forma verbal *molestar*, implicando la inconveniencia o incomodidad que ha causado al oyente. Como hemos referido previamente, la presente estrategia tiene la proporción más elevada en el grupo de HN chino, la mayor parte de los informantes de dicho grupo suelen recurrir a la expresión de disculpa *bùhǎoyìsi* 不好意思 con *máfan (nǐ)* 麻煩你 “causar(te) molestia, molestar(te)” (ej. 234) o *dǎrǎo (nǐ)* 打擾(你) “dar(te) molestia, molestar(te)” (ej. 235), que indican la posible molestia que podrían ocasionar por un ofrecimiento beneficioso para el otro.

Según lo que venimos desarrollando, respecto a las fórmulas de petición de disculpas en el contexto de agradecimiento, el español cuenta con un léxico más amplio para esta situación, sin embargo, en chino se utiliza exclusivamente *bùhǎoyìsi* 不好意思 “sentirse vergonzoso”, aunque se encuentra un caso en nuestro corpus con *bàoqiàn* 抱歉 “perdonar/perdón”, en comparación con el español, el uso léxico para tal situación en chino, no es tan abundante como en el otro.

#### - Expresión de autodeficiencia

232) ¡Jope! ¡Mil gracias! **No sé ni dónde tengo la cabeza.** (E/12/5)

233) Muchas gracias, es que **soy un desastre.** (A/4/5)

La *expresión de autodeficiencia* es la estrategia más empleada en el grupo de HN español y el Avanzado, ocupando un porcentaje absoluto en ambos grupos. Los hablantes en los ejemplos (232) y (233) no solo expresan su gratitud de manera

explícita mediante las fórmulas de agradecimiento (*mil/muchas gracias*), sino que también hacen una autocrítica por su descuido, reconociendo el detalle y la amabilidad por parte del oyente. Podemos considerar dicha estrategia como un movimiento de apoyo, reforzando a su vez el acto de expresiones de agradecimiento.

#### 5.4. Modificación en las expresiones de agradecimiento

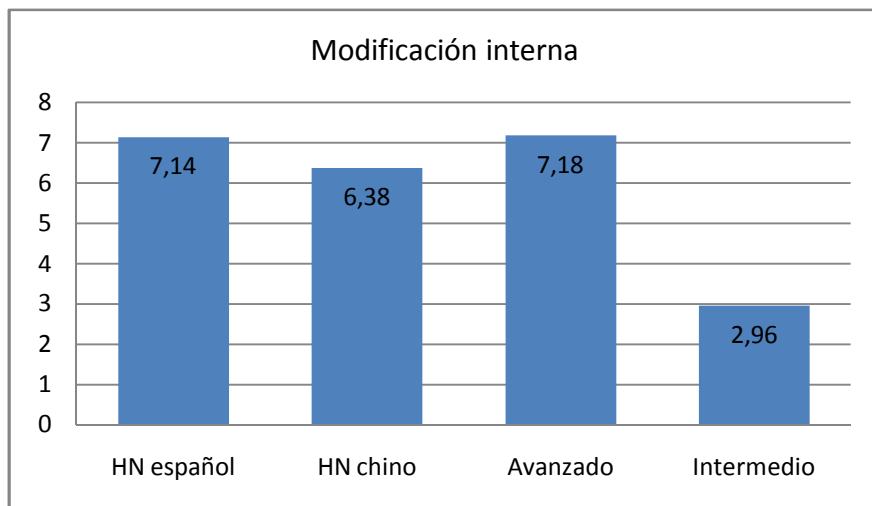


Gráfico 55. Media de frecuencia de empleo de la *modificación interna* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

En las expresiones de agradecimiento, para modificar la fuerza ilocutiva del acto nuclear, el hablante puede recurrir a distintos elementos lingüísticos como adverbios intensificadores, exclamaciones emocionales o repetir las fórmulas de agradecimiento (MIFI), aumentando no solo el grado de gratitud, sino también el nivel de cortesía. En este apartado, nos centramos en los modificadores internos, esto es, a través de mecanismos lingüísticos dentro de las expresiones explícitas de agradecimiento; tratamos también en diferentes secciones el uso léxico de intensificación (5.4.1.) y la repetición de las fórmulas de agradecimiento (5.4.2.). El



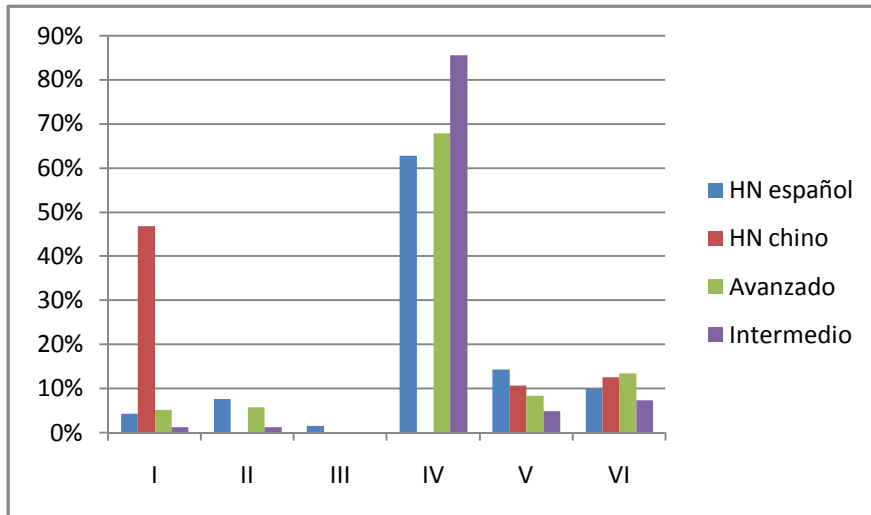
gráfico 55 representa el promedio de la modificación interna entre los cuatro grupos de informantes, su empleo es tan variado que se ha observado una diferencia significativa entre ellos ( $p < 0,001$ ). En cuanto a ambos grupos de hablantes nativos, el grupo HN español (7,14) utiliza un poco más intensificadores que el grupo HN chino (6,38) en cada situación, sin embargo, los dos no alcanzan una significación estadística ( $p = 1$ ). Por otro lado, en los grupos de aprendices, el Avanzado (7,18) es el que más intensificadores utiliza entre todos, su producción se acerca más al grupo HN español ( $p = 1$ ), pero no difiere del grupo HN chino ( $p = 1$ ), es por ello por lo que no se encuentra transferencia pragmática de la L1. En cambio, el Intermedio (2,96) cuenta con la menor frecuencia, tiene casi 4 modificadores menos que el grupo del nivel avanzado. Además, es el único grupo en el que se ha registrado en esta ocasión una diferencia estadísticamente significativa entre ambos grupos de hablantes nativos ( $p < 0,001$ ) y el Avanzado ( $p < 0,001$ ). De esta manera, el escaso empleo por parte de los intermedios se debe al limitado nivel de competencia de la lengua meta.

La presente categoría, *modificación interna*, abarca seis estrategias distintas. Dependiendo del contexto y el grado de gratitud, el hablante puede apelar a una o varias estrategias de las siguientes para intensificar las expresiones de agradecimiento: 1) adverbio intensificador, 2) locución adverbial, 3) adverbio exclamativo, 4) cuantificador, 5) expresión o exclamación emocional, 6) repetición de la estrategia. Según el análisis cuantitativo que hemos desarrollado más arriba, en la frecuencia de empleo de la modificación interna, no hay una diferencia estadística entre los dos grupos de hablantes nativos, ni entre estos y el Avanzado, sino que solo difiere el Intermedio de los demás. Como vemos en el gráfico 56 y la tabla 56, la distribución de las seis estrategias en esta categoría es bastante variada entre distintos grupos de informantes, nos ocuparemos primero de ambos grupos de hablantes nativos. Con respecto al grupo de HN español, el cuantificador (62,7%) es la modificación más

usada entre todas, después va seguida de expresión o exclamación emocional (14,3%), repetición de la estrategia (9,8%), locución adverbial (7,6%), adverbio intensificador (4,2%) y, por último, adverbio exclamativo (1,4%). Por otra parte, la forma de realizar la intensificación interna en chino es muy distinta del español, aunque ambos cuentan con una frecuencia de uso parecida, su distribución y orden son totalmente diferentes del otro. Para el grupo de HN chino, el adverbio intensificador (46,7%) es la estrategia más empleada, teniendo casi el 50% en toda la categoría y siendo el único grupo en el que se recurre a dicha estrategia con el mayor porcentaje; a continuación va seguida de la partícula modal (30,1%), repetición de la estrategia (12,5%) y la expresión o exclamación emocional (10,7%). Sin embargo, no existe ningún caso de locución adverbial, adverbio exclamativo ni de cuantificador, además, esta última ocupa el 1º lugar en el grupo HN español. De esta manera, la diferencia que existe en el uso de los modificadores entre el español y el chino se debe al carácter de las expresiones de agradecimiento. Las fórmulas de agradecimiento más utilizadas en chino son con la forma verbal (p.ej. *xièxie* 謝謝 “gracias”; *gǎnxiè* 感謝 “agradecer”), mientras que en español son con forma sustantiva (p.ej. *gracias*), por eso difieren también los modificadores para intensificar la fuerza ilocutiva del acto de habla<sup>103</sup>.

---

<sup>103</sup> Para más información sobre las fórmulas de agradecimiento tanto en español como en chino, véase también los apartados 2.5.3. *El agradecimiento en español* y 2.5.4. *El agradecimiento en chino*.



I) adverbio intensificador, II) locución adverbial, III) adverbio exclamativo, IV) cuantificador, V) expresión o exclamación emocional, VI) repetición de la estrategia

Gráfico 56. Porcentaje de empleo de las seis estrategias de la categoría *modificación interna* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

Modificación interna %	Grupo							
	HN español		HN chino		Avanzado		Intermedio	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Adverbio intensificador	15	4,2%	149	46,7%	8	5,1%	1	1,2%
Locución adverbial	27	7,6%	0	0%	9	5,7%	1	1,2%
Adverbio exclamativo	5	1,4%	0	0%	0	0%	0	0%
Cuantificador	224	62,7%	0	0%	107	67,7%	71	85,5%
Expresión o exclamación emocional	51	14,3%	34	10,7%	13	8,2%	4	4,8%
Repetición de la estrategia	35	9,8%	40	12,5%	21	13,3%	6	7,2%
<i>Partícula modal</i>	X	X	96	30,1%	X	X	X	X
Total	357	100%	319	100%	158	100%	83	100%

Tabla 56. La distribución de las estrategias de *modificación interna*

Con respecto a los dos grupos de aprendices, aunque se observa una diferencia significativa en la frecuencia de uso de los modificadores entre ellos, su distribución y

el orden de porcentaje son iguales que en el grupo de los hablantes nativos de español, salvo en la *expresión o exclamación emocional* y la *repetición de la estrategia*, ya que estas estrategias ocupan la 2ª y la 3ª posición en el grupo de HN español, pero están en el 3º y el 2º lugar en ambos grupos de aprendices. Para los informantes tanto del nivel avanzado como del intermedio, la estrategia más usada para reforzar el acto de expresar gratitud es el cuantificador (Avanzado 67,7%; Intermedio 85,5%), en este caso, cuanto menos nivel de la lengua meta tienen, apelan con más frecuencia a dicha estrategia. Después del cuantificador, va seguida por la categoría repetición de la estrategia (Avanzado 13,3%; Intermedio 7,2%), expresión o exclamación emocional (Avanzado 8,2%; Intermedio 4,8%), locución adverbial (Avanzado 5,7%; Intermedio 1,2%) y adverbio intensificador (Avanzado 5,1%; Intermedio 1,2%). No encontramos ningún ejemplo con adverbio exclamativo en los dos grupos de aprendices, esto probablemente se debe a la influencia de la lengua nativa, ya que este modificador tampoco se utiliza en el grupo de HN chino. En general, la frecuencia de empleo de tales estrategias en el grupo del nivel avanzado se asimila más al grupo HN español; no obstante, se encuentra también la transferencia de la lengua materna en la expresión o exclamación emocional y la repetición de la estrategia, pues en ambos casos el porcentaje de uso se acerca más al grupo HN chino. Por otro lado, en relación con los intermedios, aunque tienen el mismo orden de proporción en el empleo de las estrategias, el porcentaje de ellas siempre es el más bajo entre todos los grupos, excepto en el cuantificador. De ahí que su escasa utilización se deba a la falta de competencia lingüística en la lengua objeto. Teniendo en cuenta que si la naturaleza de los mecanismos lingüísticos difiere mucho entre la L1 y la L2, no tiene lugar la transferencia negativa<sup>104</sup>. En el presente trabajo, debido a la propiedad de las

---

<sup>104</sup> Para más información sobre la potencialidad de transferencia pragmática, véase Takahashi (1996: 189-223).

expresiones de agradecimiento entre el español y el chino, no observamos la influencia de la lengua nativa en el uso de las siguientes estrategias: el adverbio intensificador, locución adverbial, adverbio exclamativo y el cuantificador, este fenómeno se refleja, sobre todo, en la primera y la última estrategia.

#### 5.4.1. Uso léxico de modificación interna

Conforme a la tabla 56, ya sabemos que la distribución de la modificación interna de los hablantes nativos de español es más extensa que en los dos grupos de aprendices; aparte de eso, si analizamos el uso léxico de las distintas categorías de intensificación, la diferencia es cada vez más notable dependiendo del nivel de la lengua meta. La tabla 57 muestra el uso léxico según su categoría correspondiente que hemos recopilado en este trabajo. Presentaremos con más detalle cada categoría conforme al orden en la tabla. En cuanto a los *adverbios intensificadores*, tanto los informantes del grupo HN español como los de Avanzado, utilizan un porcentaje parecido en el adverbio de cantidad *mucho* (HN español 3,3%; Avanzado 4,8%) y su forma superlativa *muchísimo* (HN español 0,7%; Avanzado 0,8%) para aumentar el grado de gratitud en la expresión de agradecimiento *te agradezco mucho/muchísimo*. Otros adverbios de dicha categoría que se han encontrado en el grupo de hablantes nativos de español incluso *enormemente* (0,7%), *infinitamente* (0,7%) y *sinceramente* (0,8%) en el Avanzado. No obstante, solo existe el único adverbio *totalmente* (1,4%) en el Intermedio.

Uso léxico de modificación interna %		HN español (n = 50)		Avanzado (n = 22)		Intermedio (n = 28)	
Adverbio intensificador	mucho	3,3%	(9)	4,8%	(6)	0%	(0)
	muchísimo	0,7%	(2)	0,8%	(1)	0%	(0)
	enormemente	0,7%	(2)	0%	(0)	0%	(0)
	infinitamente	0,7%	(2)	0%	(0)	0%	(0)
	sinceramente	0%	(0)	0,8%	(1)	0%	(0)
	totalmente	0%	(0)	0%	(0)	1,4%	(1)
Locución adverbial	de verdad	7,4%	(20)	4,8%	(6)	0%	(0)
	de veras	0,4%	(1)	0%	(0)	0%	(0)
	de corazón	0,4%	(1)	0,8%	(1)	0%	(0)
	de nuevo	0,4%	(1)	0%	(0)	0%	(0)
	en serio	0,7%	(2)	0%	(0)	0%	(0)
	otra vez	0,4%	(1)	0,8%	(1)	0%	(0)
	con sinceridad	0%	(0)	0,8%	(1)	0%	(0)
	en el alma	0,4%	(1)	0%	(0)	0%	(0)
Adverbio exclamativo	cuánto	1,5%	(4)	0%	(0)	0%	(0)
	cómo	0,4%	(1)	0%	(0)	0%	(0)
Cuantificador	muchas	52,4%	(142)	62,9%	(78)	90,3%	(65)
	muchísimas	27,3%	(74)	19,4%	(24)	5,6%	(4)
	mil	2,2%	(6)	3,2%	(4)	2,8%	(2)
	un montón	0,7%	(2)	0,8%	(1)	0%	(0)
Total		100%	(271)	100%	(124)	100%	(72)

Tabla 57. El uso léxico de *modificación interna* en la categoría adverbial y de cuantificador en los hablantes nativos de español y los dos grupos de aprendices (Avanzado, Intermedio)

En la categoría *locución adverbial*, el grupo de hablantes nativos de español cuenta con diversas formas para la intensificación del acto de habla; mientras que la distribución de ambos grupos de aprendices es mucho más limitada, sobre todo en el Intermedio. Para el grupo de HN español, *de verdad* (7,4%) es la locución adverbial más usada, el resto de ellas como *en serio* (0,7%), *de veras* (0,4%), *de corazón* (0,4%), *de nuevo* (0,4%), *otra vez* (0,4%) y *en el alma* (0,4%) tienen una proporción baja. Del mismo modo, el Avanzado también apela con más frecuencia a la locución adverbial

*de verdad* (4,8%), un escaso empleo en *de corazón* (0,8%), *otra vez* (0,8%) y *con sinceridad* (0,8%). Sin embargo, no existe ningún caso de esta categoría en el Intermedio. Por otro lado, respecto a la categoría *adverbio exclamativo*, en el grupo HN español tiene un bajo porcentaje en *cuánto* (1,5%) y *cómo* (0,4%), pero no hay ningún ejemplo en los dos grupos de aprendices. Por último, *cuantificador* es la categoría que se usa con la mayor frecuencia en todos los grupos de informantes. En la presente categoría, *muchas* (HN español 52,4%; Avanzado 62,9%; Intermedio 90,3%) y su forma superlativa *muchísimas* (HN español 27,3%; Avanzado 19,4%; Intermedio 5,6%) ocupan una proporción absoluta entre toda la categoría. En este primer caso, el empleo de *muchas* va aumentando cuanto menos nivel de la lengua meta tienen los aprendices; en cambio, el porcentaje de uso de *muchísimas* va disminuyendo cuanto menos nivel tienen. Además de los dos modificadores que hemos referido, los informantes también recurren con una frecuencia baja a *mil* (HN español 2,2%; Avanzado 3,2%; Intermedio 2,8%) y a la forma coloquial *un montón* (HN español 0,7%; Avanzado 0,8%) en el grupo HN español y el Avanzado, pero no en el Intermedio. Según lo que venimos desarrollando, los informantes del nivel avanzado cuentan con una distribución mucho más amplia y diversa que los intermedios, pero todavía no alcanzan al nivel de los hablantes nativos de español. Por otra parte, los aprendices intermedios no solo utilizan menos modificaciones internas, sino que su distribución es más limitada y se centran, sobre todo, en los mecanismos más comunes y fáciles de aprender para ellos (p.ej. *muchas* y *muchísimas*). Exponemos unos ejemplos de las categorías señaladas como explicación:

- Adverbio intensificador

234) ¡Muchísimas gracias! Les estoy **infinitamente** agradecido. (E/50/4)

235) Muchísimas gracias. Les damos **sinceramente** nuestro agradecimiento por haber encontrado a mi hijo. (A/14/4)

236) Te agradezco **totalmente** del fondo de mi corazón. (I/27/2)

- Locución adverbial

237) ¡Dios mío! ¡Mil gracias! Me muero si lo pierdo... menos mal que queda gente como tú. Gracias **en serio**. (E/33/5)

238) Muchas gracias, señor. No puedo imaginar que se me pierda mi niño. Te doy gracias **otra vez**. (A/8/4)

- Adverbio intensificador + locución adverbial

239) Te lo agradezco **mucho, de verdad**. (E/43/3)

Los ejemplos (234) - (238) son de la categoría adverbio intensificador y locución adverbial respectivamente, no obstante, el ejemplos (239) abarca la combinación de ambas categorías. Respecto al adverbio intensificador, los informantes emplean distintos adverbios para incrementar la fuerza ilocutiva de la fórmula de agradecimiento *te (lo) agradezco* (ej. 236 y 239), entre ellos, el adverbio *mucho* (ej. 239) es el que se utiliza con más frecuencia; además, también hemos encontrado *infinitamente* (ej. 234), *sinceramente* (ej. 235) y *totalmente* (ej. 236) para otras expresiones de agradecimiento derivadas del verbo *agradecer*, por ejemplo: *les estoy agradecido* (234) y *les damos nuestro agradecimiento* (235). Teniendo en cuenta que los hablantes en los dos últimos casos (234 y 235) comienzan los enunciados apelando a la fórmula *muchísimas gracias*. Por otro lado, en los ejemplos (237) - (239), los informantes modifican el grado de gratitud con locución adverbial como *en serio* (237), *otra vez* (238) y *de verdad* (239), tales intensificadores pueden ir



seguidos de las expresiones de agradecimiento ((*muchas/muchísimas*) *gracias, te doy gracias, te/se (lo) agradezco*) u otro adverbio como en el ejemplo (239) para resaltar todavía más la fuerza ilocutiva del acto de habla.

- Adverbio exclamativo

240) ¡Muchísimas gracias! no sabes **cuánto** te lo agradezco. (E/28/1)

241) Jo, muchas gracias, no sabe **cómo** se lo agradezco. (E/7/1)

Los casos (240) y (241) pertenecen a la categoría adverbio exclamativo y ambos son del grupo HN español, porque no se observa ninguno en los grupos de aprendices. Los hablantes nativos de español usan el adverbio *cuánto* (240) y *cómo* (241) para aumentar el sentimiento de gratitud por el favor recibido en la fórmula *te/se (lo) agradezco*. Aparte de eso, esta fórmula también puede ir acompañada de la expresión de agradecimiento *muchas/muchísimas gracias*.

- Cuantificador

242) **Mil** gracias, eres lo mejor, qué haría yo sin ti. Te lo agradezco **un montón**. (E/42/2)

243) ¡Por Dios! ¡Qué alivio! **Muchísimas** gracias señor, le agradezco **un montón**. (A/10/4)

244) **Muchas** gracias, eres muy amable. (I/5/1)

En la presente categoría, los informantes recurren a los cuantificadores como *mil* (242), *muchas* (244) o *muchísimas* (243) con el fin de intensificar el grado de agradecimiento. Además, en los ejemplos (242) y (243), los hablantes también modifican la fórmula *te/se agradezco* con la forma coloquial *un montón*.

Uso léxico de expresiones o exclamaciones emocionales %	HN español (n = 50)		Avanzado (n = 22)		Intermedio (n = 28)	
ay	37,3%	(19)	46,2%	(6)	25%	(1)
ah	3,9%	(2)	0%	(0)	25%	(1)
eh	0%	(0)	7,7%	(1)	0%	(0)
oh	3,9%	(2)	23,1%	(3)	0%	(0)
jo	11,8%	(6)	0%	(0)	0%	(0)
je	0%	(0)	0%	(0)	25%	(1)
jobar	5,9%	(3)	0%	(0)	0%	(0)
jope	2%	(1)	0%	(0)	0%	(0)
hala	5,9%	(3)	0%	(0)	0%	(0)
(p)uf	7,8%	(4)	0%	(0)	0%	(0)
vaya	7,8%	(4)	7,7%	(1)	0%	(0)
ostras	2%	(1)	0%	(0)	0%	(0)
Dios (mío)	7,8%	(4)	7,7%	(1)	25%	(1)
madre mía	3,9%	(2)	0%	(0)	0%	(0)
por Dios	0%	(0)	7,7%	(1)	0%	(0)
Total	100%	(51)	100%	(13)	100%	(4)

Tabla 58. El uso léxico de *exclamaciones emocionales* en los hablantes nativos de español y los dos grupos de aprendices (Avanzado, Intermedio)

Respecto a la categoría *expresiones o exclamaciones emocionales*, la tabla 58 muestra todas las exclamaciones que han empleado los informantes de distintos grupos, manifestando por medio de ellas sorpresa o incredulidad ante el favor recibido. Conforme a la tabla, desde una perspectiva general, el grupo de HN español utiliza una gran variedad de interjecciones para incrementar la fuerza ilocutiva del acto de agradecimiento. Entre tales exclamaciones, *ay* ocupa la primera posición, tanto para los hablantes nativos de español como para los aprendices, ofreciendo el porcentaje más elevado en todos los grupos (HN español 37,3%; Avanzado 46,2%; Intermedio 25%). Aparte de dicha interjección, para el grupo de HN español, *jo* (11,8%) es la segunda expresión emocional más usada, seguida después de *(p)uf* (7,8%), *vaya*

(7,8%) y *Dios (mío)* (7,8%), que tienen la misma proporción; el resto de las exclamaciones ya se utilizan con poca frecuencia en esta situación. Por otro lado, en el grupo Avanzado, *oh* (23,1%) está en el segundo lugar entre toda la categoría, no obstante, solamente existe un ejemplo en cada una de las siguientes interjecciones: *eh* (7,7%), *vaya* (7,7%), *Dios (mío)* (7,7%) y *por Dios* (7,7%). Además, no hay ningún caso con *jo*, *(p)uf*, *jobar*, *hala*, *ah* y *madre mía*, estas exclamaciones son bastante comunes en español, pero no las usan los aprendices del nivel avanzado en el presente trabajo. De esta manera, los avanzados todavía no dominan bien las expresiones emocionales como los hablantes nativos de español, esto es, no solo las emplean con escasa frecuencia, sino que la distribución también es más limitada. Por último, el grupo intermedio es el que menos exclamaciones utiliza entre todos. Aparte de la expresión *ay* (25%) que hemos indicado más arriba, se han encontrado únicamente tres interjecciones distintas con solo un ejemplo en este grupo: *ah* (25%), *je* (25%) y *Dios (mío)* (25%). Según el uso léxico de las expresiones emocionales entre ambos grupos de aprendices, por un lado, cuanto más nivel de la lengua objeto tienen, cuentan con una distribución más amplia y no se centran en ciertas interjecciones; por otro, a medida que se eleva el nivel, van incrementando también el vocabulario para la modificación del acto de habla. A continuación, exponemos algunos ejemplos tanto de los hablantes nativos de español como de los aprendices (Avanzado e Intermedio).

245) **Jo**, muchísimas gracias, ¡me has salvado la vida! (E/36/2)

246) **¡Puf!** Muchas gracias, pero no hacía falta que me los trajeras a casa. (E/50/2)

247) **Oh**, gracias, señorita! ¡Mira lo tonto que soy dejando el móvil en la mesa! ¡Que recojas muy buenos frutos de tus conductas decentes! (A/22/5)

248) **Ay** gracias **eh...** ¡muchas gracias! (A/11/5)

249) **¡Dios mío!** ¡Muchísimas gracias, señor! Por fin regresa mi cariño. (I/26/4)

250) Muchas gracias, **je**, luego te invito una caña. (I/26/1)

Los ejemplos (245) - (250) provienen de distintos grupos de informantes, los emisores en esta situación expresan su sorpresa y sentimiento por la acción o el favor que le ofrece el oyente. Conforme a los ejemplos (245) - (250) extraídos de nuestro corpus, tales exclamaciones emocionales como *jo*, *(p)uf*, *oh*, *ay*, *eh*, *Dios mío* y *je* van siempre acompañadas de la fórmula de agradecimiento (*muchas/muchísimas*) *gracias*.

#### 5.4.2. Repetición de la estrategia

Repetición de la estrategia %	Grupo							
	HN español		HN chino		Avanzado		Intermedio	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
1 MIFI	56	19,4%	183	64,7%	20	15,5%	64	46%
1 MIFI + 1 intensificador	185	64%	18	6,4%	80	62%	68	48,9%
1 MIFI + 2 intensificadores	14	4,8%	41	14,5%	5	3,9%	1	0,7%
1 MIFI + intensificadores	0	0%	1	0,4%	0	0%	0	0%
2 MIFI	1	0,3%	12	4,2%	1	0,8%	3	2,2%
2 MIFI + 1 intensificador	13	4,5%	5	1,8%	11	8,5%	3	2,2%
2 MIFI + 2 intensificadores	15	5,2%	11	3,9%	10	7,8%	0	0%
2 MIFI + intensificadores	3	1%	4	1,4%	0	0%	0	0%
3 MIFI	1	0,3%	3	1,1%	0	0%	0	0%
3 MIFI + 1 intensificador	0	0%	2	0,7%	1	0,8%	0	0%
3 MIFI + 2 intensificadores	0	0%	1	0,4%	0	0%	0	0%
3 MIFI + intensificadores	1	0,3%	0	0%	1	0,8%	0	0%
4 MIFI	0	0%	1	0,4%	0	0%	0	0%
4 MIFI + 2 intensificadores	0	0%	1	0,4%	0	0%	0	0%
Total	289	100%	283	100%	129	100%	139	100%

Tabla 59. Número de repetición de las fórmulas de agradecimiento y modificaciones internas empleadas por los cuatro grupos de informantes

A fin de intensificar la fuerza ilocutiva del acto de habla, el propio hablante puede repetir la estrategia de fórmulas de agradecimiento (MIFI), manifestando el sentimiento de gratitud por algo que le ha beneficiado. Del mismo modo, tales expresiones también pueden ir acompañadas de uno o varios adverbios para reforzar aún más el grado de gratitud. La tabla 59 señala el número de repetición de las fórmulas de agradecimiento y las modificaciones internas que emplean los hablantes nativos (español y chino) y los dos grupos de aprendices. Conforme a la tabla, en el grupo HN español, el uso de 1 MIFI + 1 intensificador (64%) y una sola expresión de agradecimiento (1 MIFI) (19,4%) son las dos categorías que se sitúan en el presente grupo en primero y segundo puesto respectivamente, ocupando más del 80% en toda la categoría. En este último caso, 1MIFI, los informantes emplean con la mayor frecuencia las expresiones como *gracias* y *te/se (lo) agradezco*. Además de las dos combinaciones señaladas, van seguidas después de 2 MIFI + 2 intensificadores (5,2%), 1MIFI+ 2 intensificadores (4,8%) y 2 MIFI + 1 intensificador (4,5%), a partir de 2 o 3 MIFI solo o estas con varios intensificadores a la vez ya son una minoría. En general, los hablantes nativos de español optan más por 1-2 MIFI + 1-2 intensificadores que por emplear simplemente fórmulas sin modificación. Por otra parte, los informantes del grupo HN chino suelen recurrir a 1 MIFI (64,7%) o 1 MIFI + 2 intensificadores (14,5%), estas dos categorías ocupan el primero y el segundo lugar respectivamente y poseen casi el 80% entre todas. En este primer caso, 1 MIFI, los hablantes nativos de chino usan normalmente las expresiones como *xièxie* 謝謝 “gracias” y *gǎnxiè* 感謝 “agradecer”. Además, debido a la naturaleza de los adverbios intensificadores en chino, se suelen apelar a dos adverbios a la vez para conseguir el mayor grado de modificación. Teniendo en cuenta que en el presente grupo, cuanto más repiten las fórmulas de agradecimiento (MIFI), o tales fórmulas combinan con más intensificadores, menos frecuentemente utilizan los informantes. Aparte de eso, el

grupo de HN chino es el único en el que se observan dos casos con 4 MIFI (+ 2 intensificadores). En comparación con el grupo de HN español, la distribución de los hablantes nativos de chino es mucho más amplia en la repetición de la estrategia, este fenómeno se debe a la gran variedad de adverbios intensificadores que tiene el chino. En este trabajo, los hablantes nativos de chino han empleado adverbios de distinto matiz como *zhēnde* 真的, *zhēnshì* 真是, *shízài* 實在 “verdaderamente”; *hěn* 很 “muy”, *tài* 太 “demasiado” y *fēicháng* 非常 “bastante” para intensificar las fórmulas de agradecimiento (p.ej. *xièxie* 謝謝 “gracias” y *gǎnxiè* 感謝 “agradecer”). Ponemos el ejemplo que cuenta con más expresiones de agradecimiento e intensificadores en chino para desarrollar con más detalle.

- 251) **Xièxie!** **Xièxie!** **Zhēnshì** **tài** **gǎnxiè** nǐ bǎ wǒ háizi zhǎo  
 gracias gracias de verdad demasiado agradecer te (prep.) mi niño encontrar  
 huílái! **Xièxie!**  
 volver gracias  
 謝謝！謝謝！真是太感謝你把我孩子找回來！謝謝！ (C/4/4)  
 ¡Gracias! ¡Gracias! De verdad, te agradezco muchísimo por encontrar mi hijo. ¡Gracias!

En el ejemplo (251), el hablante repite tres veces la expresión *xièxie* 謝謝 “gracias”, dos de ellas van seguidas al principio del enunciado y la otra se coloca al final; además, utiliza también otra expresión de agradecimiento *gǎnxiè* 感謝 “agradecer” en el medio e intensifica este verbo con dobles adverbios a la vez, *zhēnshì* 真是 “verdaderamente” y *tài* 太 “demasiado”, que están delante de la fórmula de gratitud, resaltando aún más la fuerza ilocutiva del acto. En este sentido, el presente ejemplo en total cuenta con cuatro expresiones de agradecimiento y dos intensificadores.

En relación con los dos grupos de aprendices, tanto el nivel avanzado como el intermedio, recurren con una frecuencia elevada a la combinación 1 MIFI + 1 intensificador (Avanzado 62%; Intermedio 48,9%) y 1 MIFI (Avanzado 15,5%; Intermedio 46%), ambas categorías están en la primera y la segunda posición respectivamente. En dichas categorías, cuanto menos nivel de la lengua meta tienen los informantes, más frecuentemente emplean las dos, especialmente en el grupo intermedio, que alcanza casi el 95% en toda la categoría. Aparte de los dos tipos de combinación referidos, en el grupo avanzado, la distribución y el orden de la repetición de las estrategias se acercan más al grupo de HN español; en cambio, los aprendices del nivel intermedio solamente poseen una escasa proporción en 2 MIFI (2,2%), 2 MIFI + 1 intensificadores (2,2%) y 1 MIFI + 2 intensificadores (0,7%). Pese a que tales combinaciones también se usan en el resto de los grupos, su distribución se centra principalmente en 1 MIFI y 1 MIFI + 1 intensificador. De ahí que el limitado nivel de la lengua objeto y la incompetencia pragmalingüística no les permitan a los intermedios utilizar una combinación más elaborada según el contexto situacional, sino que repiten exclusivamente las fórmulas de agradecimiento y las modifican con un mero intensificador. Dado que la repetición de la estrategia entre el grupo HN español y el grupo HN chino es muy diferente, no se encuentra la influencia de la lengua materna en ambos grupos de aprendices.

Según lo que venimos desarrollando, además del empleo de solo 1 MIFI, las combinaciones más utilizadas para repetir las estrategias entre los hablantes nativos de español y los dos grupos de aprendices son: 1 MIFI + 1 intensificador y 2 MIFI + 1 o 2 intensificadores. Los informantes apenas usan estas combinaciones con varios intensificadores a la vez o hasta 3 MIFI en el mismo enunciado. A continuación, presentaremos unos ejemplos de diferentes tipos de composición para ilustrar con más detalle.

## - 1 MIFI + 1 intensificador

252) ¡Te lo agradezco **mucho**! Si necesitas algo, ahí estoy. (E/17/3)

253) **Mil** gracias, Ángela, si no hubiera sido por ti, me habría sido un desastre no poder estudiar, especialmente, antes de ese examen horroroso. (A/22/1)

254) **Muchísimas** gracias, te ayudaré en cualquier cosa otro tiempo. (I/1/2)

La presente categoría es la más empleada en todos los grupos de informantes, excepto en el grupo de HN chino. Basándose en los datos obtenidos de nuestro corpus, tanto los hablantes nativos de español como los aprendices, apelan frecuentemente a la expresión *gracias* (ej. 253 y 254) en la mayoría de las ocasiones y a los cuantificadores como *muchas/muchísimas* (ej. 254), *mil* (ej. 253) para aumentar la fuerza ilocutiva del acto de agradecimiento. Además, la fórmula *te/se (lo) agradezco* (ej. 252) también es bastante común en este caso, debido a su forma verbal, el intensificador que usan los informantes con una frecuencia elevada es *mucho* (ej. 252), o a veces con *muchísimo*.

## - 2 MIFI + 1 o 2 intensificadores

255) ¡Ay! ¡Muchísimas gracias! No sabía con quién iba a dejarle, jo, siempre que necesite algo cuente conmigo, muchísimas gracias **en serio**. (E/35/1) (2 MIFI + 3 intensificadores)

256) ¡**Muchísimas gracias! Le agradezco mucho!** (A/15/4) (2 MIFI + 2 intensificadores)

257) ¡**Gracias! ¡Muchas gracias!** ¡Eres muy amable! (I/1/5) (2 MIFI + 1 intensificador)

En esta categoría, tanto los hablantes nativos de español como los aprendices, cuentan con un porcentaje mucho más bajo en comparación con la categoría previa (1 MIFI + 1 intensificador). Normalmente, en esta situación se lleva a cabo el acto de agradecimiento mediante la repetición de la fórmula como *gracias* (ej. 255 y 257) o la



combinación de *gracias* + *te/se (lo) agradezco* (ej. 256), junto con los intensificadores como *muchas/muchísimas* (ej. 255 y 257) para la fórmula *gracias* y *mucho/muchísimo* (ej. 256) para la de *te/se (lo) agradezco*. Aparte de eso, en el ejemplo (255), el hablante nativo de español ha usado también la locución adverbial *en serio* para aumentar todavía más el sentimiento de gratitud. En cuanto a la colocación de estas expresiones de agradecimiento, suele tener lugar al principio del enunciado, ya ir dos seguidas (ej. 256 y 257), ya ir una al principio y la otra al final (ej. 255). Como vemos en los ejemplos (255) - (257) de esta categoría, cuanto más nivel de la lengua meta tienen los aprendices, más intensificadores utilizan en el enunciado.

### - 3 MIFI + intensificadores

258) **Muchísimas gracias**, no sabe **cuánto se lo agradezco**. Si algún día necesita algo no dude en pedírmelo, **de verdad, gracias**, es usted muy amable. (E/25/1)

259) ¡**Muchas gracias** señor (policía)! ¡**Gracias a Dios! Le agradezco de todo corazón, de verdad.**  
(A/5/4)

Cuando el propio hablante se siente muy agradecido por el favor que le ha hecho su oyente, este va a emplear más de 2 MIFI y varios intensificadores para manifestar su gratitud. En la presente categoría, solo encontramos dos casos en el grupo de HN español y el Avanzado. En el ejemplo (258), el emisor alterna las fórmulas de agradecimiento con diferentes intensificadores, apelando al principio la fórmula *gracias, se lo agradezco* en el medio y de nuevo con *gracias* al final, intensificando tales expresiones con el cuantificador *muchísimas*, el adverbio exclamativo *cuánto* y, por último, la locución adverbial *de verdad*. De igual forma, en el caso (259), el hablante del nivel avanzado utiliza también distintos tipos de expresión e intensificación, por ejemplo: *gracias, gracias a Dios y le agradezco*,

junto con los intensificadores como el cuantificador *muchas* y dos locuciones adverbiales al final, *de corazón* y *de verdad*.

### 5.5. Alertadores

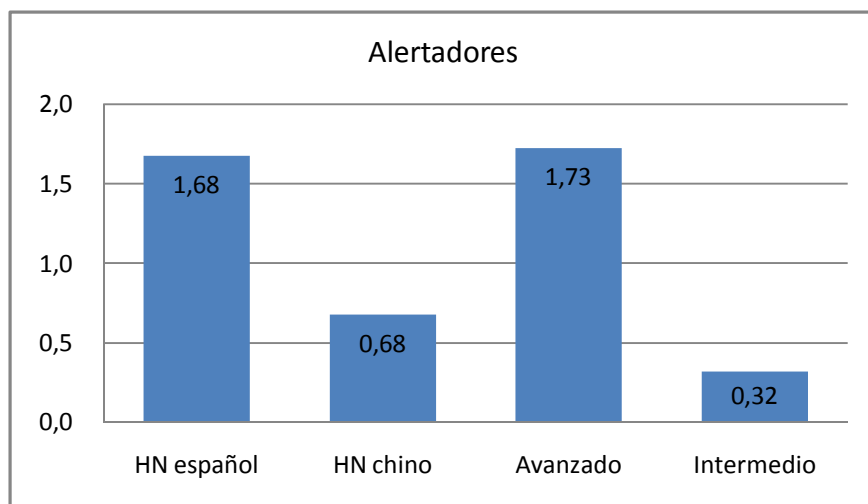


Gráfico 57. Media de frecuencia de empleo de *alertadores* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

El alertador es un mecanismo lingüístico que sirve para llamar la atención de nuestro interlocutor y dirigirla al acto principal que se efectúa después. En general, este tipo de elemento se pone al principio del enunciado. El gráfico 57 indica el uso promedio de alertadores entre los hablantes nativos y los aprendices, su empleo entre los cuatro grupos de informantes es tan variado que existe una diferencia significativa ( $p < 0,001$ ). Nos centramos primero en ambos grupos de hablantes nativos, en comparación con el grupo HN español (1,68), el HN chino (0,68) utiliza 1 alertador menos en cada situación. De esta manera, se ha registrado en esta ocasión una diferencia estadística entre ellos ( $p < 0,001$ ). Con respecto a los dos grupos de aprendices, el grupo del nivel avanzado (1,73) posee la cifra más elevada entre todos,

su producción es casi igual que en el grupo HN español ( $p = 1$ ), pero difiere del grupo HN chino ( $p = 0,001$ ), en este caso, no observamos la influencia de la lengua nativa. Por otro lado, la frecuencia de utilización de los intermedios (0,32) es la más baja, hay una diferencia estadísticamente significativa entre el resto de los grupos ( $p < 0,001$ ), excepto el de hablantes nativos de chino ( $p = 0,955$ ). De ahí que su escaso empleo no solo se deba a la transferencia negativa de la lengua materna, sino también a la falta de competencia lingüística.

Alertador %	Grupo							
	HN español		HN chino		Avanzado		Intermedio	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Título/rol	25	29,8%	20	58,8%	17	44,7%	5	55,6%
Nombre	4	4,8%	1	2,9%	5	13,2%	2	22,2%
Apelativo cariñoso/amistoso	54	64,3%	13	38,2%	16	42,1%	2	22,2%
Captador de atención	1	1,2%	0	0%	0	0%	0	0%
Total	84	100%	34	100%	38	100%	9	100%

Tabla 60. La distribución y frecuencia de *alertadores* entre los cuatro grupos de informantes

Según los datos recogidos, los informantes en el presente trabajo han recurrido a cuatro tipos de alertadores para expresiones de agradecimiento, tales categorías son: 1) título/rol, 2) nombre, 3) apelativo cariñoso/amistoso y 4) captador de atención. La tabla 60 presenta la distribución y la frecuencia de todos los alertadores que utilizan los hablantes nativos y no nativos. Conforme a la tabla, las dos categorías más usadas en todos los grupos son *título/rol* (HN español 29,8%; HN chino 58,8%; Avanzado 44,7%; Intermedio 55,6%) y *apelativo cariñoso/amistoso* (HN español 64,3%; HN chino 38,2%; Avanzado 42,1%; Intermedio 22,2%). Sin embargo, el grupo de HN español tiene un porcentaje predominante en esta última, ocupando el primer lugar

entre todas; mientras que los grupos restantes cuentan con la proporción más elevada en esta primera (título/rol). Aparte de las dos categorías mencionadas, *nombre* está en el tercer puesto en todos los grupos. Por último, en la categoría *captador de atención*, solamente encontramos un caso en el grupo de hablantes nativos de español, pero no en los demás. Todo esto teniendo en cuenta que el orden de la distribución de alertadores en ambos grupos de aprendices es igual que en el grupo de HN chino. Además, respecto al empleo de *título/rol*, cuanto menos nivel de la lengua objeto tienen los aprendices, más alto es el porcentaje. En cambio, en la categoría *apelativo cariñoso/amistoso*, los informantes del nivel avanzado poseen una proporción mucho más elevada que los intermedios. De este modo, suponemos que en comparación con esta última categoría, el uso de *título/rol* es más fácil para el grupo Intermedio, ya que los aprendices lo emplean dependiendo del contexto de la situación y no requiere mucho vocabulario relacionado. A continuación, presentaremos con más detalle las distintas categorías de alertador según el porcentaje de uso.

Título/rol %	Grupo							
	HN español		HN chino		Avanzado		Intermedio	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Situación 1	1	4%	2	10%	1	5,9%	0	0%
Situación 2	0	0%	0	0%	3	17,6%	0	0%
Situación 3	0	0%	0	0%	2	11,8%	0	0%
Situación 4	24	96%	15	75%	7	41,2%	4	80%
Situación 5	0	0%	2	10%	4	23,5%	1	20%
Situación 6	0	0%	1	5%	0	0%	0	0%
Total	25	100%	20	100%	17	100%	5	100%

Tabla 61. La distribución de la categoría *título/rol* en las seis situaciones de la encuesta

En relación con la categoría *título/rol*, el grupo de HN chino (58,8%) cuenta con el porcentaje más alto entre todos, mientras que la frecuencia de empleo en el

grupo de HN español (29,8%) es la más baja. Si analizamos las situaciones en las que se utilizan tales elementos, la diferencia entre ambos grupos de nativos es mucho más notable, asimismo, ilustra la práctica habitual de los hablantes nativos de chino. La tabla 61 muestra la distribución de la categoría *título/rol* en distintas situaciones de la encuesta. Según la tabla, en el grupo HN español solamente se encuentran alertadores en la situación 1 y 4, pero en el grupo HN chino, el empleo de dicha categoría es más amplio. Aunque ambos grupos recurren a los mismos términos para llamar a su oyente, los chinos en estas ocasiones, sea conocido o desconocido, suelen dirigirse a su interlocutor dependiendo del papel o título en la sociedad. De esta manera, los informantes en el grupo de HN chino tienen una distribución más extensa que en el de HN español.

Respecto al uso de la categoría *título/rol* en los dos grupos de aprendices, la distribución del Avanzado se parece al grupo HN chino. Debido al contexto del cuestionario, en la situación 4, la mayoría de los informantes apelan con mucha frecuencia al título/rol *agente* en el grupo HN español o *jǐngchá xiānshēng* 警察先生 “señor policía”, *jǐngchá* 警察 “policía” en el HN chino. Sin embargo, tanto los aprendices del nivel avanzado como los de intermedio, utilizan exclusivamente *señor*, *señor policía*, *policía* o *comisario* en ambos grupos, no observamos ningún caso con *agente*. Este resultado puede ser por la traducción literal de la lengua china o por no conocer la palabra *agente*. Por otra parte, los avanzados son los únicos que emplean alertadores como *amigo/a* (ej. 265) y *compañero* (ej. 261) en la situación 2 y 3, no obstante, este tipo de tratamiento apenas se utiliza en español.

260) Muchísimas gracias, **amiga** mía. Si no me traigas estos apuntes, la semana que viene no podría seguir con lo que va a enseñar el profesor, así sentiría fatal. Pues un abrazo con cariño. (A/12/2)

261) **Compañero**, de verdad, te agradezco mucho por acercarme a mi casa. Deseo que no te molesta mucho. (A/17/3)

Apelativo cariñoso/amistoso %	Grupo							
	HN español		HN chino		Avanzado		Intermedio	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Situación 1	0	0%	0	0%	1	6,3%	0	0%
Situación 2	6	11,1%	0	0%	2	12,5%	0	0%
Situación 3	0	0%	0	0%	1	6,3%	0	0%
Situación 4	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Situación 5	3	5,6%	0	0%	0	0%	2	100%
Situación 6	45	83,3%	13	100%	12	75%	0	0%
Total	54	100%	13	100%	16	100%	2	100%

Tabla 62. La distribución de la categoría *apelativo cariñoso/amistoso* en las seis situaciones de la encuesta

En cuanto a la categoría *apelativo cariñoso/amistoso*, el grupo de HN español (64,3%) es el que emplea dicha categoría con la mayor frecuencia, seguido por el Avanzado (42,1%), el grupo HN chino (38,2%) y el Intermedio (22,2%). La tabla 62 señala la distribución de los apelativos amistosos en cada situación de nuestro cuestionario entre los cuatro grupos de informantes. Conforme a la tabla, la distribución de ambos grupos de hablantes nativos es bastante diferente, sin embargo, la del Avanzado se acerca más al grupo HN español. Por otro lado, en la situación 6, todos los grupos de informantes cuentan con un porcentaje absoluto, salvo el Intermedio. En este caso, tanto los hablantes nativos (español y chino) como los aprendices del nivel avanzado, recurren a los mismos tratamientos para un joven desconocido. No obstante, los términos en español son mucho más amplios que en chino, según los datos recogidos, hemos encontrado tales apelativos como

*joven/jovencito, muchacho/muchachito, majo, mozo, hijo y señorito* en el grupo HN español; *niánqīngrén* 年輕人 “joven”, *xiǎopéngyǒu* 小朋友 “niño”, *xiǎohuǒzi* 小夥子 “muchacho” en el grupo HN chino; *joven/jovencito, hijo, chico, chaval* (ej. 262) y *muchacho* en el Avanzado. Además de la situación 6, los hablantes nativos de español y los dos grupos de aprendices también utilizan otros apelativos cariñosos tanto para amigos como para desconocidos, por ejemplo: *tía* (ej. 263), *chica, hija y guapa* (situación 2 y 5) en el grupo HN español; *tío/a* y *maja* (situación 1, 2, 3) en el Avanzado; *hermosa* y *chica* (ej. 264) (situación 5) en el Intermedio. De esta manera, el uso de los apelativos amistosos en los aprendices del nivel avanzado no tiene influencia de la lengua materna, tanto desde la perspectiva pragmalingüística como sociopragmática. En cambio, el escaso empleo del Intermedio puede ser por la falta de competencia lingüística, ya que los aprendices no cuentan con suficiente vocabulario para dirigirse a su oyente dependiendo del factor social. Presentamos algunos ejemplos de esta categoría:

262) ¡**Chaval**, muchas gracias! Eres muy amable. (A/18/6)

263) ¡**Tía**, muchas gracias! ¡Te debo una! (E/17/2)

264) Muchas gracias, **chica**. (I/21/5)

Con respecto a la categoría *nombre*, dado que no hemos puesto ningún nombre propio para los interlocutores en el cuestionario, los informantes los utilizan según su costumbre personal y el contexto en cada situación, su empleo en este caso no está relacionado con la competencia pragmática. Por último, en la categoría *captador de atención*, el ejemplo (265) es el único que existe en el grupo de hablantes nativos de español para la expresión de agradecimiento. El emisor usa el verbo *oír* en forma imperativa para llamar la atención de su oyente antes de llevar a cabo el acto

principal.

265) **Oye**, muchas gracias, ¡si no es por ti me quedo en tierra! (E/1/3)

## **5.6. Influencia de factores contextuales**

En los apartados previos, tras el análisis cuantitativo y cualitativo sobre el uso de las estrategias de agradecimiento y su modificación entre los cuatro grupos de informantes (HN español, HN chino, aprendices del nivel avanzado e intermedio), aparte de la competencia pragmalingüística, los factores sociopragmáticos como grado de gratitud, poder relativo y distancia social entre los interlocutores también son aspectos que toma en consideración el hablante al llevar a cabo el acto de expresar agradecimiento y que pueden influir tanto en el uso de las estrategias como en los mecanismos lingüísticos. A propósito de analizar la relación entre dichos factores sociales y el empleo de las estrategias en los grupos de hablantes nativos y los de aprendices, examinaremos respectivamente tales aspectos en las siguientes secciones: grado de gratitud (5.6.1.), poder relativo (5.6.2.) y distancia social (5.6.3.).

### **5.6.1. Grado de gratitud**

Como hemos referido más arriba, la relación del acto de expresar agradecimiento está influida tanto por factores socioculturales como contextuales, entre ellos, el factor más decisivo es el grado de gratitud que percibe el propio hablante por el favor que le ha hecho el oyente. Las tablas 63, 64 y 65 indican, por partes, la frecuencia, el porcentaje y la media de uso de cada estrategia de



agradecimiento y su modificación respecto al grado de gratitud por los hablantes nativos (español y chino) y los aprendices de distintos niveles de la L2.

Según estas tablas, observamos las similitudes y diferencias en el uso de las estrategias de agradecimiento entre los cuatro grupos de informantes. En cuanto a las semejanzas, tanto los hablantes nativos (español y chino) como los aprendices, utilizan con más frecuencia las estrategias 1 (fórmulas de agradecimiento (MIFI)), 4 (intención de mostrar reciprocidad) y la modificación interna cuando el grado de gratitud es mayor; mientras que los informantes tienen un porcentaje más elevado en ocasiones de menor grado de gratitud en las estrategias 5 (expresión de sorpresa o incredulidad) y 6 (pedir disculpas). Por otro lado, también se encuentran diferencias entre los hablantes nativos de español y chino en el empleo de las estrategias 2 (expresión de sentimiento), 3 (reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente) y los alertadores. Desarrollaremos con más detalle las características que hemos mencionado en las tres secciones siguientes: 1) mayor gratitud, más estrategias de agradecimiento, 2) menor gratitud, más estrategias de agradecimiento, 3) diferencias entre los hablantes nativos y no nativos.

Estrategia	Grado de gratitud	Grupo							
		HN español		HN chino		Avanzado		Intermedio	
		Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Est. 1 Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	+	168	51,5%	177	53,2%	77	50,7%	73	50,3%
	—	158	48,5%	156	46,8%	75	49,3%	72	49,7%
	Total	326	100%	333	100%	152	100%	145	100%
Est. 2 Expresión de sentimiento	+	62	46,6%	74	61,2%	45	52,3%	27	45,8%
	—	71	53,4%	47	38,8%	41	47,7%	32	54,2%
	Total	133	100%	121	100%	86	100%	59	100%
Est. 3 Reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente	+	10	55,6%	16	47,1%	0	0%	0	0%
	—	8	44,4%	18	52,9%	5	100%	2	100%
	Total	18	100%	34	100%	5	100%	2	100%
Est. 4 Intención de mostrar reciprocidad	+	43	72,9%	41	82%	14	77,8%	12	80 %
	—	16	27,1%	9	18%	4	22,2%	3	20%
	Total	59	100%	50	100%	18	100%	15	100%
Est. 5 Expresión de sorpresa o incredulidad	+	2	33,3%	2	28,6%	0	0%	0	0%
	—	4	66,7%	5	71,4%	3	100%	2	100%
	Total	6	100%	7	100%	3	100%	2	100%
Est.6 Pedir disculpas	+	2	8%	12	33,3%	0	0%	4	50%
	—	23	92%	24	66,7%	9	100%	4	50%
	Total	25	100%	36	100%	9	100%	8	100%
Modificación interna	+	207	58%	211	66,1%	84	53,2%	53	63,9%
	—	150	42%	108	33,9%	74	46,8%	30	36,1%
	Total	357	100%	319	100%	158	100%	83	100%
Alertadores	+	35	41,7%	18	52,9%	17	44,7%	6	66,7%
	—	49	58,3%	16	47,1%	21	55,3%	3	33,3%
	Total	84	100%	34	100%	38	100%	9	100%

Tabla 63. Frecuencia y porcentaje de empleo de las estrategias de agradecimiento y su modificación respecto al grado de gratitud por los hablantes nativos (español y chino) y no nativos

Grado de gratitud	Grupo					
	HN español			HN chino		
	M	DT	t	M	DT	t
Est. 1			1,492			2,482*
+	3,36	,898	(,142)	3,54	1,014	(,017)
-	3,16	,766		3,12	,718	
Est. 2			-,912			3,185**
+	1,24	1,061	(,366)	1,48	1,111	(,003)
-	1,42	1,090		,94	1,038	
Est. 3			,496			-,350
+	,20	,452	(,622)	,32	,513	(,728)
-	,16	,370		,36	,525	
Est. 4			3,841***			6,039***
+	,86	,990	(,000)	,82	,748	(,000)
-	,32	,513		,18	,438	
Est. 5			-,814			-1,137
+	,04	,198	(,420)	,04	,198	(,261)
-	,08	,274		,10	,303	
Est. 6			-5,168***			-2,064*
+	,04	,198	(,000)	,24	,517	(,044)
-	,46	,579		,48	,762	
Modi. int.			4,638***			4,709***
+	4,14	1,726	(,000)	4,22	3,297	(,000)
-	3,00	1,525		2,16	1,800	
Alert.			-2,615*			,531
+	,70	,678	(,012)	,36	,563	(,598)
-	,98	,428		,32	,513	

Tabla 64. Media de frecuencia de empleo de las estrategias de agradecimiento en relación con el grado de gratitud por los hablantes nativos de español y chino

Grado de gratitud	Grupo					
	Avanzado			Intermedio		
	M	DT	t	M	DT	t
Est. 1			,400			,238
+	3,50	,913	(,693)	2,61	,832	(,813)
-	3,41	,666		2,57	,959	
Est. 2			,491			-,895
+	2,05	1,327	(,628)	,96	,922	(,379)
-	1,86	1,552		1,14	1,079	
Est. 3			-2,017			-1,441
+	,00	,0008	(,057)	,00	,000	(,161)
-	,23	,528		,07	,262	
Est. 4			2,485*			2,353*
+	,64	,953	(,021)	,43	,573	(,026)
-	,18	,395		,11	,416	
Est. 5			-1,821			-1,441
+	,00	,000	(,083)	,00	,000	(,161)
-	,14	,351		,07	,262	
Est. 6			-3,250**			,000
+	,00	,000	(,004)	,14	,591	(1,000)
-	,41	,590		,14	,448	
Modi. int.			1,045			2,821**
+	3,82	1,563	(,308)	1,89	1,197	(,009)
-	3,36	1,497		1,07	1,086	
Alert.			-,847			1,000
+	,77	1,066	(,406)	,21	,499	(,326)
-	,95	1,133		,11	,315	

Tabla 65. Media de frecuencia de empleo de las estrategias de agradecimiento en relación con el grado de gratitud por los aprendices del nivel avanzado e intermedio

- Mayor gratitud, más estrategias de agradecimiento

Como señala el gráfico 58, en relación con la estrategia 4, *intención de mostrar reciprocidad*, es la única que emplean todos los grupos de informantes con una frecuencia estadísticamente alta en las ocasiones con mayor grado de gratitud, que en las de menor gratitud. Además de la estrategia 4, según el gráfico 59, los informantes también poseen una proporción más elevada en la modificación interna en situaciones en las que los hablantes se sienten muy agradecidos por la ayuda o el ofrecimiento del oyente. En este caso, en el grupo del nivel avanzado es el único que no alcanza una diferencia significativa. Del mismo modo, en el gráfico 60, tanto los hablantes nativos como los aprendices utilizan más la estrategia 1 (fórmulas de agradecimiento (MIFI)) en las circunstancias de mayor gratitud, no obstante, solo en el grupo de HN chino se registra una diferencia estadística. De ahí que el uso de las fórmulas de agradecimiento (MIFI) no difiera mucho entre situaciones de mayor gratitud y las de menor para el resto de los grupos de informantes.

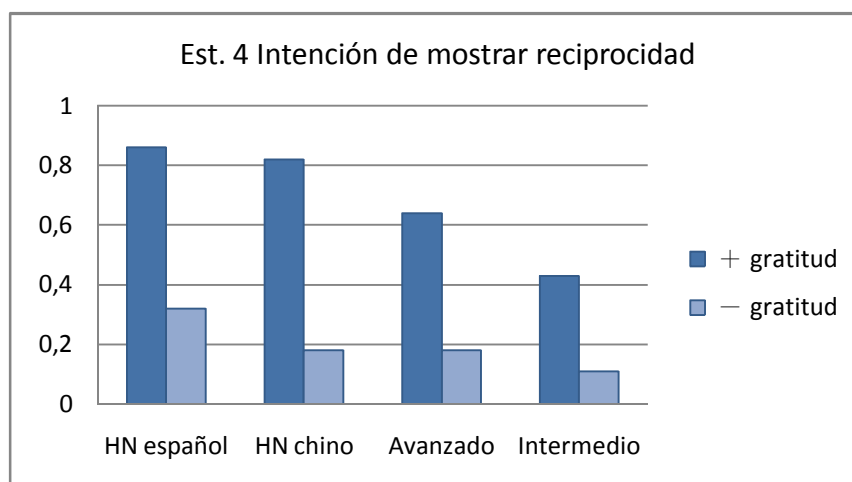


Gráfico 58. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *intención de mostrar reciprocidad* en relación con el grado de gratitud entre los cuatro grupos de informantes

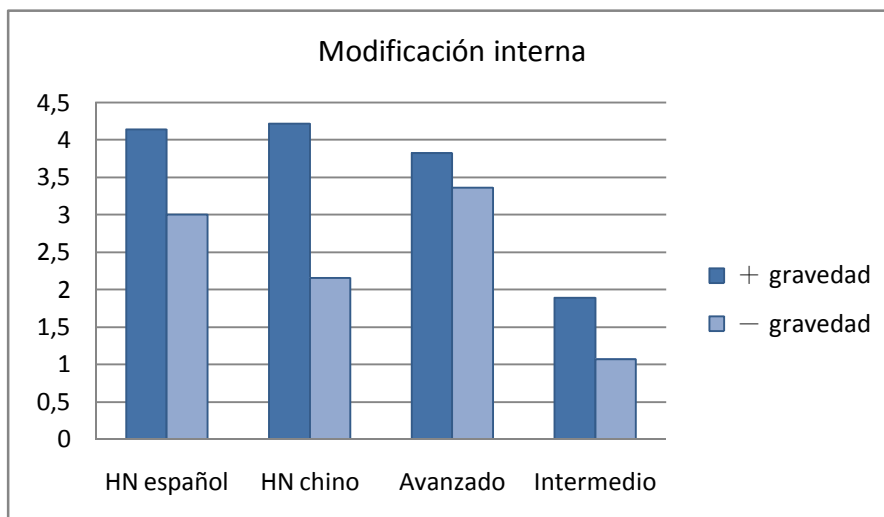


Gráfico 59. Media de frecuencia de empleo de la *modificación interna* en relación con el grado de gratitud entre los cuatro grupos de informantes

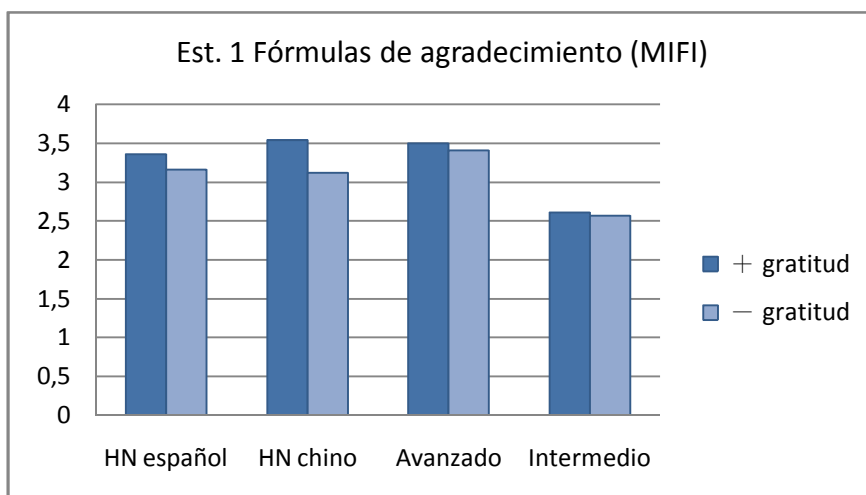


Gráfico 60. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *fórmulas de agradecimiento (MIFI)* en relación con el grado de gratitud entre los cuatro grupos de informantes

- Menor gratitud, más estrategias de agradecimiento

Con respecto a la estrategia 6, *pedir disculpas*, según el gráfico 61, todos los grupos de informantes usan significativamente más dicha estrategia, en situaciones de menor grado de gratitud. No obstante, el grupo del nivel intermedio muestra la misma frecuencia en el empleo de las peticiones de disculpas para el acto de expresiones de agradecimiento, esto es, los intermedios no distinguen la diferencia entre ocasiones de

mayor grado de gratitud y las de menor.

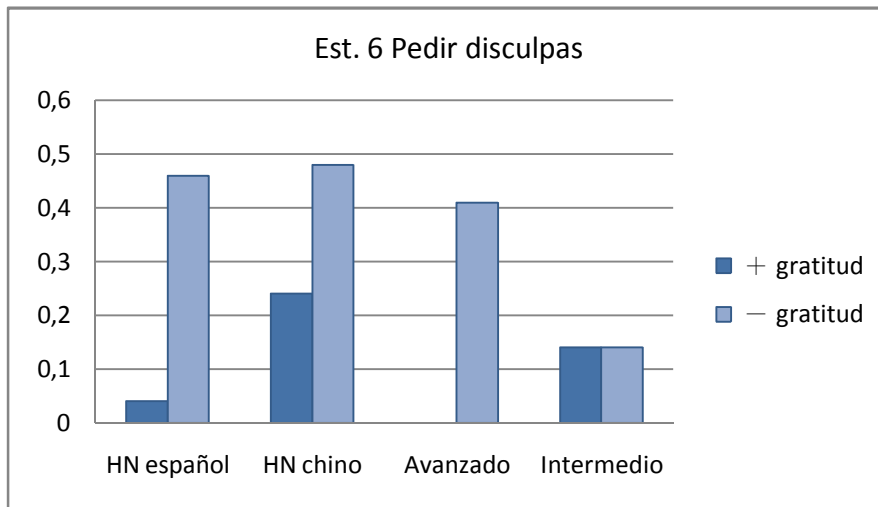


Gráfico 61. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *pedir disculpas* en relación con el grado de gratitud entre los cuatro grupos de informantes

En el uso de la estrategia 5, *expresión de sorpresa o incredulidad*, conforme al gráfico 62, ningún grupo de informantes ha alcanzado la frontera de la significación estadística. Sin embargo, tanto los hablantes nativos como no nativos tienen un porcentaje más elevado en situaciones de menor gratitud. Este fenómeno es mucho más notable en los dos grupos de aprendices, ya que no se encuentra ningún caso en ocasiones con mayor grado de gratitud.

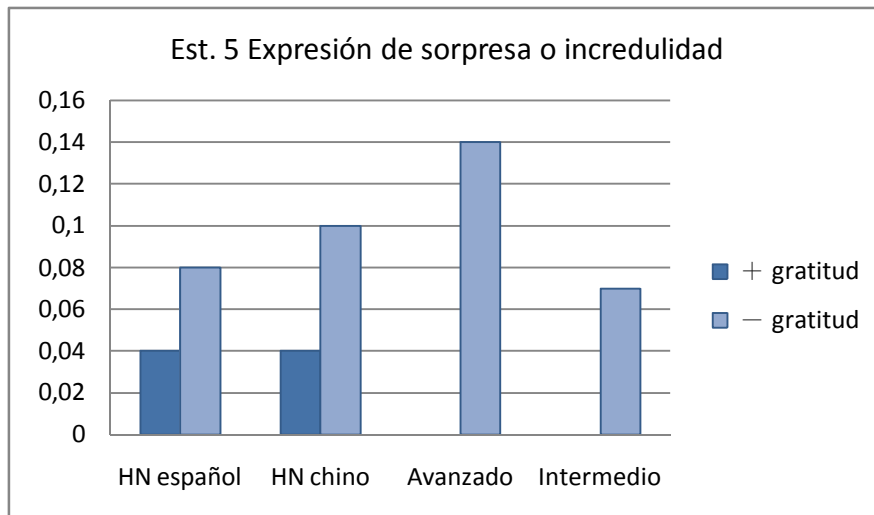


Gráfico 62. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *expresión de sorpresa o incredulidad* en relación con el grado de gratitud entre los cuatro grupos de informantes

#### - Diferencia entre los hablantes nativos y no nativos

Respecto al empleo de las estrategias 2 (expresión de sentimiento), 3 (reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente) y los alertadores, se observan diferencias relacionadas con el grado de gratitud entre los hablantes nativos de español y chino. Nos ocupamos primero de la estrategia 3, como muestra el gráfico 63, en este caso tanto el grupo de HN chino como los dos grupos de aprendices utilizan más dicha estrategia en situaciones de menor grado de gratitud; en cambio, el grupo de HN español muestra una proporción más alta en ocasiones de mayor gratitud. Aun así, no hay una diferencia significativa en ningún grupo de informantes, es decir, el uso de la presente estrategia (reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente) no difiere tanto entre situaciones de mayor y de menor grado de gratitud para alcanzar la frontera de la significación estadística. Aparte de eso, en ambos grupos de aprendices, no encontramos ningún ejemplo en situaciones con mayor gratitud, sino que su distribución se centra totalmente en las de menor grado de gratitud.



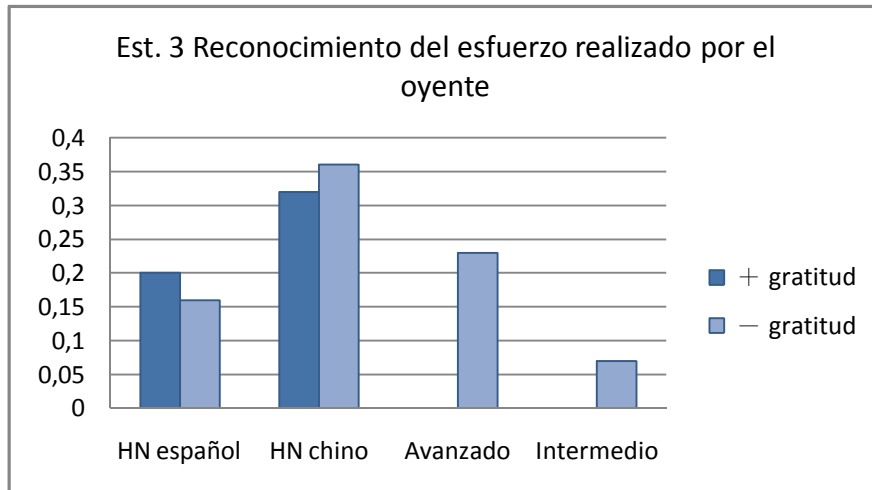


Gráfico 63. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente* en relación con el grado de gratitud entre los cuatro grupos de informantes

Siguiendo con la estrategia 2, como indica el gráfico 64, los informantes en el grupo de HN chino y el Avanzado expresan más el sentimiento en ocasiones de mayor grado de gratitud, mientras que el grupo HN español y el Intermedio usan la estrategia en las de menor gratitud. Entre ellos, se aprecia exclusivamente una diferencia estadística en el grupo HN chino. De esta manera, los hablantes nativos de chino suelen expresar sentimiento cuando perciben un mayor grado de gratitud.

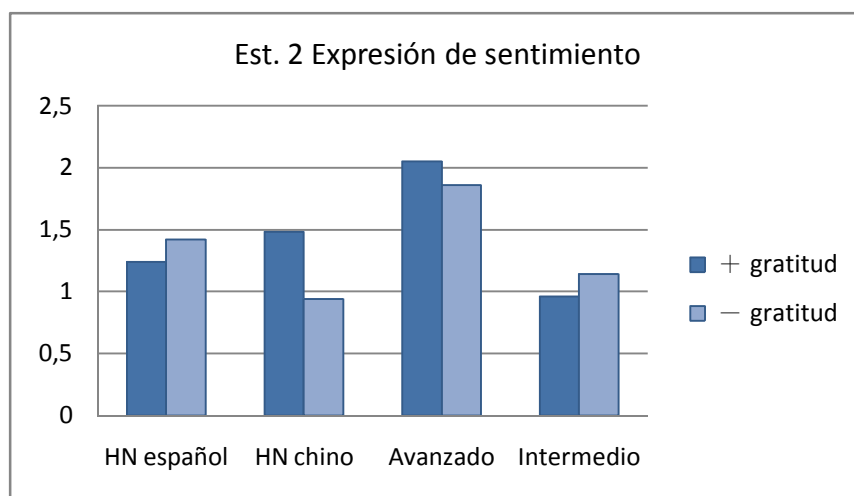


Gráfico 64. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *expresión de sentimiento* en relación con el grado de gratitud entre los cuatro grupos de informantes

Por último, en cuanto a los alertadores, según el gráfico 65, tanto el grupo HN español como el Avanzado recurren significativamente más a dichos mecanismos lingüísticos en ocasiones de menor gratitud, sin embargo, solamente este primero alcanza una diferencia estadística. Por otra parte, los hablantes nativos de chino y los intermedios emplean más alertadores en situaciones de mayor grado de gratitud. El uso de los aprendices del nivel avanzado se acerca más al grupo HN español, mientras que la utilización de los intermedios se asimila al grupo HN chino. De ahí que observemos la influencia de la lengua materna en el empleo de alertadores en el grupo intermedio.

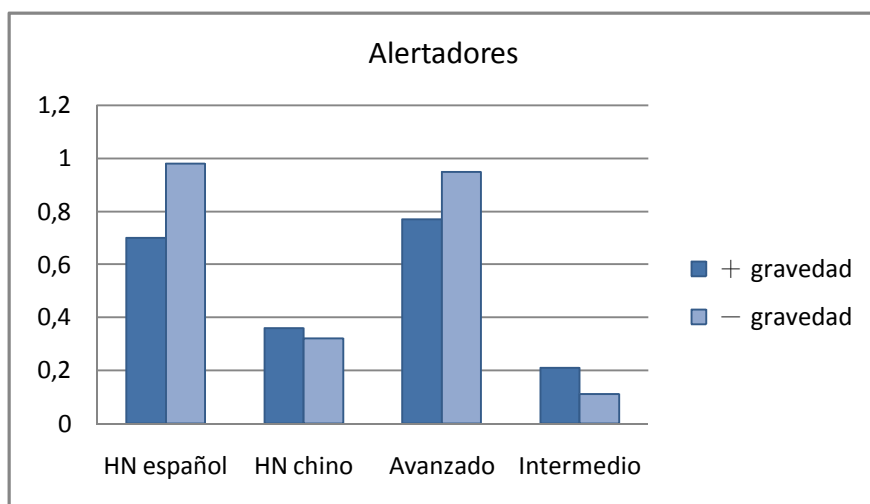


Gráfico 65. Media de frecuencia de empleo de *alertadores* en relación con el grado de gratitud entre los cuatro grupos de informantes

Según lo que hemos desarrollado más arriba, podemos clasificar los resultados del análisis en los cuatro puntos siguientes:

1. La mayoría de los informantes apelan significativamente más a la estrategia 4 (intención de mostrar reciprocidad) y a la modificación interna en las situaciones de mayor grado de gratitud; en cambio, la estrategia 6 (pedir disculpas) alcanza

una significación estadística en ocasiones con menor gratitud. En este sentido, cuanto mayor es el grado de gratitud, más frecuentemente se intensifican las estrategias de agradecimiento.

2. En el uso de las estrategias 3 (reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente) y 5 (expresión de sorpresa o incredulidad), no se encuentra una diferencia estadística entre situaciones con mayor y con menor grado de gratitud en ningún grupo de informantes.
3. En el empleo de las estrategias 1 (fórmulas de agradecimiento (MIFI)) y 2 (expresión de sentimiento), solo se observa una diferencia significativa en el grupo de hablantes nativos de chino respecto al grado de gratitud.
4. En la utilización de los alertadores, el grupo HN español es el único que difiere significativamente en relación con distinto grado de gratitud que percibe el mismo hablante.

Con respecto al grado de gratitud en la producción de las estrategias, no apreciamos en ningún caso la transferencia de la lengua nativa a la lengua meta en ambos grupos de aprendices, excepto el uso de alertadores en el grupo intermedio. No obstante, los aprendices del nivel intermedio siempre tienen la frecuencia más baja en el empleo de las distintas estrategias referidas, esto se debe a la falta de competencia lingüística, es decir, los intermedios aún no cuentan con suficiente vocabulario para expresar todo con la misma competencia que en su lengua nativa.

Dependiendo del porcentaje de frecuencia, la tabla 66 señala el orden de uso de las seis estrategias principales respecto al grado de gratitud entre los hablantes nativos y no nativos. Conforme a la tabla, hemos observado tres aspectos sobre el empleo de las estrategias. Primero, tanto en las situaciones con mayor grado de gratitud como en las de menor, las estrategias de fórmulas de agradecimiento (MIFI) y expresión de

sentimiento son las dos más utilizadas y ocupan el primero y el segundo puesto en todos los grupos de informantes. Entre ellas, esta primera tiene más del 50% en cada grupo. En segundo lugar, en las ocasiones de mayor gratitud, para las expresiones de agradecimiento, además de las dos estrategias indicadas, ambos grupos de hablantes nativos (español y chino) optan por las estrategias de intención de mostrar reciprocidad y reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente, que van después de las dos primeras. El resto de las estrategias como pedir disculpas y expresión de sorpresa o incredulidad están en las últimas posiciones. Del mismo modo, los dos grupos de aprendices también tienen la estrategia de intención de mostrar reciprocidad en el 3º puesto; sin embargo, no existe ningún caso en las de reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente, expresión de sorpresa o incredulidad y pedir disculpas en el Avanzado, esta última solo ofrece un bajo porcentaje en el Intermedio. En tercer lugar, en las situaciones con menor grado de gratitud, aparte de las dos estrategias más usadas que hemos referido más arriba (fórmulas de agradecimiento (MIFI) y expresión de sentimiento), la de pedir disculpas está en el tercer lugar en todos los grupos de informantes. Es curioso tener en cuenta que el orden de distribución del grupo avanzado, en este caso, es totalmente igual que el grupo HN chino, mientras que el Intermedio se parece al grupo HN español.

+ Gratitud			- Gratitud		
	Nº	%		Nº	%
<b>HN español</b>			<b>HN español</b>		
	287	100		280	100
1. Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	168	58,5	1. Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	158	56,4
2. Expresión de sentimiento	62	21,6	2. Expresión de sentimiento	71	25,4
3. Intención de mostrar reciprocidad	43	15	3. Pedir disculpas	23	8,2
4. Reconocimiento del esfuerzo	10	3,5	4. Intención de mostrar reciprocidad	16	5,7
5. Expresión de sorpresa	2	0,7	5. Reconocimiento del esfuerzo	8	2,9
6. Pedir disculpas	2	0,7	6. Expresión de sorpresa	4	1,4
<b>HN chino</b>			<b>HN chino</b>		
	322	100		259	100
1. Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	177	55	1. Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	156	60,2
2. Expresión de sentimiento	74	23	2. Expresión de sentimiento	47	18,1
3. Intención de mostrar reciprocidad	41	12,7	3. Pedir disculpas	24	9,3
4. Reconocimiento del esfuerzo	16	5	4. Reconocimiento del esfuerzo	18	6,9
5. Pedir disculpas	12	3,7	5. Intención de mostrar reciprocidad	9	3,5
6. Expresión de sorpresa	2	0,6	6. Expresión de sorpresa	5	1,9
<b>Avanzado</b>			<b>Avanzado</b>		
	136	100		137	100
1. Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	77	56,6	1. Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	75	54,7
2. Expresión de sentimiento	45	33,1	2. Expresión de sentimiento	41	29,9
3. Intención de mostrar reciprocidad	14	10,3	3. Pedir disculpas	9	6,6
4. Reconocimiento del esfuerzo	0	0	4. Reconocimiento del esfuerzo	5	3,6
5. Pedir disculpas	0	0	5. Intención de mostrar reciprocidad	4	2,9
6. Expresión de sorpresa	0	0	6. Expresión de sorpresa	3	2,2
<b>Intermedio</b>			<b>Intermedio</b>		
	116	100		115	100
1. Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	73	62,9	1. Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	72	62,6
2. Expresión de sentimiento	27	23,3	2. Expresión de sentimiento	32	27,8
3. Intención de mostrar reciprocidad	12	10,3	3. Pedir disculpas	4	3,5
4. Pedir disculpas	4	3,4	4. Intención de mostrar reciprocidad	3	2,6
5. Reconocimiento del esfuerzo	0	0	5. Reconocimiento del esfuerzo	2	1,7
6. Expresión de sorpresa	0	0	6. Expresión de sorpresa	2	1,7

Tabla 66. Orden de empleo de las seis estrategias principales de agradecimiento<sup>105</sup> en relación con el grado de gratitud entre los cuatro grupos de informantes

<sup>105</sup> Debido al limitado espacio de la tabla, las estrategias como *reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente* y *expresión de sorpresa o incredulidad* solo aparecen de manera resumida.

### 5.6.2. Poder relativo

Además del grado de gratitud, el poder relativo entre los interlocutores también es uno de los factores sociales que influyen en la selección de las estrategias de agradecimiento y su frecuencia de uso. Las tablas 67, 68 y 69 presentan respectivamente la frecuencia, el porcentaje y la media del empleo de las estrategias principales de agradecimiento y su modificación por los hablantes nativos y aprendices en relación con distintos niveles del poder relativo. Conforme a dichas tablas, la mayoría de las estrategias se emplean en situaciones en que existe una diferencia de poder relativo entre los interlocutores, sea mayor o menor, pero apenas las utilizan en ocasiones del mismo poder (=). De esta manera, clasificamos las similitudes y divergencias sobre el uso de las estrategias entre los grupos de informantes en los tres aspectos siguientes: 1) mayor poder relativo, más estrategias de agradecimiento, 2) menor poder relativo, más estrategias de agradecimiento y 3) diferencias entre hablantes nativos y no nativos. A continuación, desarrollaremos con más detalle tales aspectos que ilustran las tablas 67-69.

Estrategia	Poder relativo	Grupo							
		HN español		HN chino		Avanzado		Intermedio	
		Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Est. 1 Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	+	118	36,2%	129	38,7%	53	34,9%	48	33,1%
	=	106	32,5%	109	32,7%	50	32,9%	52	35,9%
	-	102	31,3%	95	28,5%	49	32,2%	45	31%
	Total	326	100%	333	100%	152	100%	145	100%
Est. 2 Expresión de sentimiento	+	39	29,3%	34	28,1%	30	34,9%	14	23,7%
	=	45	33,8%	48	39,7%	26	30,2%	24	40,7%
	-	49	36,8%	39	32,2%	30	34,9%	21	35,6%
	Total	133	100%	121	100%	86	100%	59	100%
Est. 3 Reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente	+	2	11,1%	16	47,1%	0	0%	0	0%
	=	8	44,4%	0	0%	0	0%	0	0%
	-	8	44,4%	18	52,9%	5	100%	2	100%
	Total	18	100%	34	100%	5	100%	2	100%
Est. 4 Intención de mostrar reciprocidad	+	26	44,1%	24	48%	8	44,4%	9	60%
	=	26	44,1%	19	38%	8	44,4%	4	26,7%
	-	7	11,9%	7	14%	2	11,1%	2	13,3%
	Total	59	100%	50	100%	18	100%	15	100%
Est. 5 Expresión de sorpresa o incredulidad	+	2	33,3%	2	28,6%	0	0%	0	0%
	=	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	-	4	66,7%	5	71,4%	3	100%	2	100%
	Total	6	100%	7	100%	3	100%	2	100%
Est. 6 Pedir disculpas	+	2	8%	9	25%	0	0%	3	37,5%
	=	22	88%	12	33,3%	7	77,8%	2	25%
	-	1	4%	15	41,7%	2	22,2%	3	37,5%
	Total	25	100%	36	100%	9	100%	8	100%
Modificación interna	+	148	41,5%	156	48,9%	63	39,9%	35	42,2%
	=	131	36,7%	106	33,2%	51	32,3%	32	38,6%
	-	78	21,8%	57	17,9%	44	27,8%	16	19,3%
	Total	357	100%	319	100%	158	100%	83	100%
Alertadores	+	25	29,8%	18	52,9%	11	28,9%	5	55,6%
	=	13	15,5%	2	5,9%	10	26,3%	4	44,4%
	-	46	54,8%	14	41,2%	17	44,7%	0	0%
	Total	84	100%	34	100%	38	100%	9	100%

Tabla 67. Frecuencia y porcentaje de empleo de las estrategias de agradecimiento y su modificación en relación con el poder relativo entre hablantes nativos y no nativos

Poder relativo	Grupo					
	HN español			HN chino		
	M	DT	F	M	DT	F
Est. 1			3,150			11,913
+	2,36*	,802	(,045)	2,58(*)**	,928	(,015)(,000)
=	2,12	,594		2,18*	,523	(,015)
-	2,04*	,570	(,045)	1,90***	,580	(,000)
Est. 2			,744			1,305
+	,78	,764		,68	,891	
=	,90	,863		,96	,832	
-	,98	,845		,78	,910	
Est. 3			2,297			10,839
+	,04	,198		,32**	,513	(,001)
=	,16	,370		,00(**)*	,000	(,001)(,000)
-	,16	,370		,36***	,525	(,000)
Est. 4			6,940			5,863
+	,52**	,646	(,005)	,48**	,580	(,003)
=	,52**	,707	(,005)	,38	,567	
-	,14**	,351	(,005)(,005)	,14**	,351	(,003)
Est. 5			2,734			2,900
+	,02	,141		,04	,198	
=	,00	,000		,00	,000	
-	,08	,274		,10	,303	
Est. 6			23,959			,715
+	,04***	,198	(,000)	,18	,438	
=	,44***	,541	(,000)(,000)	,24	,476	
-	,02***	,141	(,000)	,30	,580	
Modi. int.			14,198			10,931
+	2,96***	1,538	(,000)	3,10***	2,794	(,000)
=	2,62***	1,469	(,000)	2,12	1,976	
-	1,56***	1,053	(,000)(,000)	1,14***	1,212	(,000)
Alert.			25,794			7,407
+	,50(*)**	,544	(,033)(,000)	,36**	,563	(,001)
=	,26(*)**	,487	(,033)(,000)	,04(*)**	,198	(,001)(,019)
-	,92***	,340	(,000)(,000)	,28*	,454	(,019)

Tabla 68. Media de frecuencia de empleo de las estrategias de agradecimiento y su modificación en relación con el poder relativo por los hablantes nativos



Poder relativo	Grupo					
	Avanzado			Intermedio		
	M	DT	F	M	DT	F
Est. 1			,486			1,055
+	2,41	,854		1,71	,713	
=	2,27	,456		1,86	,591	
-	2,23	,528		1,61	,629	
Est. 2			,249			1,533
+	1,36	,953		,50	,694	
=	1,18	,907		,86	,651	
-	1,36	1,093		,75	,967	
Est. 3			4,070			2,077
+	,00*	,000	(,049)	,00	,000	
=	,00*	,000	(,049)	,00	,000	
-	,23*	,528	(,049)(,049)	,07	,262	
Est. 4			1,718			3,301
+	,36	,727		,32*	,476	(,044)
=	,36	,581		,14	,356	
-	,09	,294		,07*	,262	(,044)
Est. 5			3,316			2,077
+	,00	,000		,00	,000	
=	,00	,000		,00	,000	
-	,14	,351		,07	,262	
Est. 6			5,648			,086
+	,00**	,000	(,005)	,11	,416	
=	,32**	,477	(,005)	,07	,262	
-	,09	,294		,11	,416	
Modi. int.			3,332			5,070
+	2,86*	1,246	(,039)	1,25*	1,076	(,012)
=	2,32	1,041		1,14*	,705	(,044)
-	2,00*	1,069	(,039)	,57*	,742	(,012)(,044)
Alert.			1,057			2,687
+	,50	,740		,18	,390	
=	,45	,800		,14	,356	
-	,77	,813		,00	,000	

Tabla 69. Media de frecuencia de empleo de las estrategias de agradecimiento y su modificación en relación con el poder relativo por los aprendices

- Mayor poder relativo, más estrategias de agradecimiento

Con respecto a la modificación interna, como muestra el gráfico 66, todos los grupos de informantes la utiliza significativamente más en situaciones de poder relativo alto (+ dominio del oyente) y el menor en las de poder bajo (- dominio del hablante). En este sentido, el uso de la modificación interna está estrechamente relacionado con el poder relativo, esto es, cuanto mayor sea el poder entre el hablante y el oyente, más modificadores emplea el emisor para aumentar la fuerza ilocutiva del acto de expresar agradecimiento.

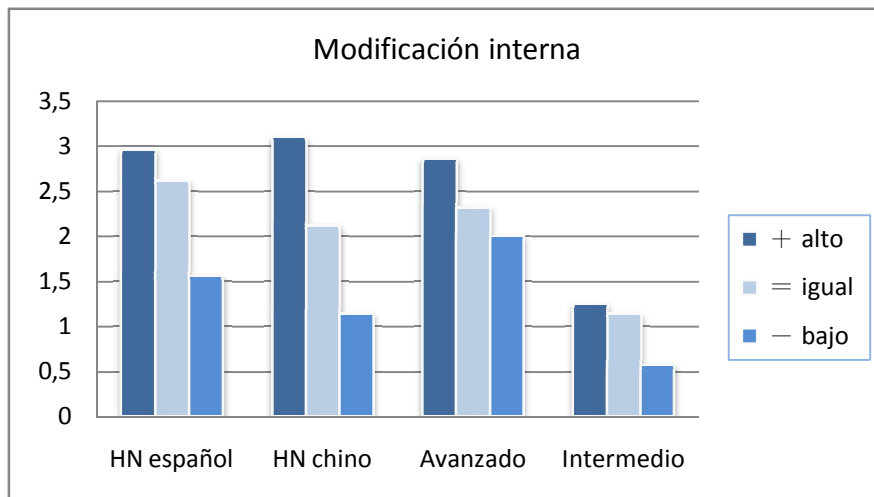


Gráfico 66. Media de frecuencia de empleo de la *modificación interna* en relación con el poder relativo entre los cuatro grupos de informantes

En el uso de la estrategia 1, *fórmulas de agradecimiento* (MIFI), según el gráfico 67, los dos grupos de hablantes nativos y el Avanzado tienen un porcentaje más elevado en las circunstancias de mayor poder y una proporción baja en las de menor poder relativo; sin embargo, solo ambos grupos de hablantes nativos alcanzan la significación estadística. De ahí que el empleo de dicha estrategia también vaya aumentando según el nivel de poder relativo. Por otro lado, la distribución en el grupo intermedio difiere de los demás, los aprendices de dicho grupo recurren a esta

estrategia con la mayor frecuencia cuando los interlocutores son de la misma posición social (=), después siguen el poder relativo alto (+) y por último, el bajo (-).

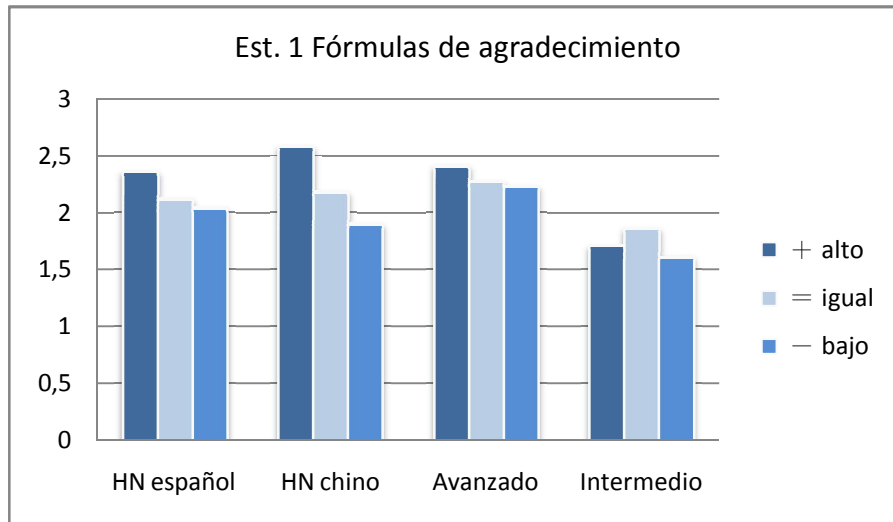


Gráfico 67. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *fórmulas de agradecimiento* (MIFI) en relación con el poder relativo entre los cuatro grupos de informantes

Del mismo modo, conforme al gráfico 68, en la estrategia 4 *intención de mostrar reciprocidad*, tanto los grupos de hablantes nativos como el Intermedio usan significativamente más la presente estrategia, en las situaciones de poder relativo alto (+ dominio del oyente) que en las de bajo (- dominio del hablante), excepto en el Avanzado. Teniendo en cuenta que la distribución del grupo avanzado es totalmente igual que el grupo HN español, aunque esta primera no registra una diferencia estadística. En cambio, la distribución del Intermedio se acerca más al grupo HN chino, en este caso, observamos la transferencia sociopragmática de la lengua materna en el grupo intermedio. Aparte de eso, los hablantes suelen mostrar reciprocidad hacia su interlocutor por el favor recibido en las ocasiones de poder alto (+) o del mismo poder (=), pero con menos frecuencia en las de poder bajo (-).

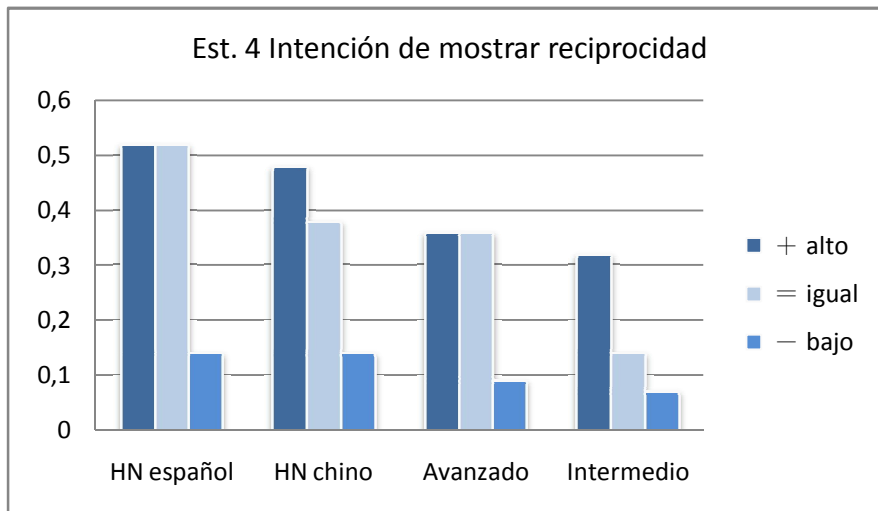


Gráfico 68. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *intención de mostrar reciprocidad* en relación con el poder relativo entre los cuatro grupos de informantes

- Menor poder relativo, más estrategias de agradecimiento

En cuanto a la estrategia 3, *reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente*, según el gráfico 69, todos los grupos de informantes la emplea más frecuentemente entre los interlocutores de menor poder relativo (-), entre ellos, el grupo de HN chino y el Avanzado son los que registran una diferencia estadística en las ocasiones de distinto nivel del poder relativo. Además, los hablantes nativos de español cuentan con el mismo porcentaje tanto entre los interlocutores de la misma posición social (=) como del poder bajo (- dominio del hablante). Por otro lado, en ambos grupos de aprendices, no utilizan en ningún caso esta estrategia excepto en las situaciones del poder relativo bajo (-).

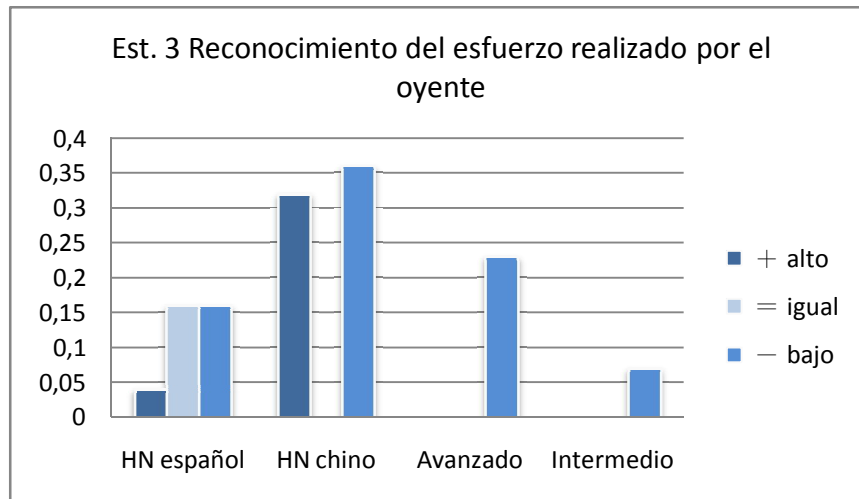


Gráfico 69. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente* en relación con el poder relativo entre los cuatro grupos de informantes

De igual forma, en el uso de la estrategia 5, *expresión de sorpresa o incredulidad*, conforme al gráfico 70, no se encuentra una diferencia significativa en ningún grupo de informantes, sin embargo, todos ellos apelan más a dicha estrategia en el caso de poder relativo menor (-). Nos hemos dado cuenta de que no existe ningún ejemplo en todos los grupos cuando los interlocutores son del mismo poder (=); aparte de eso, los aprendices tampoco expresan la sensación de incredulidad ante la ayuda en las situaciones del dominio del oyente (+ poder alto).

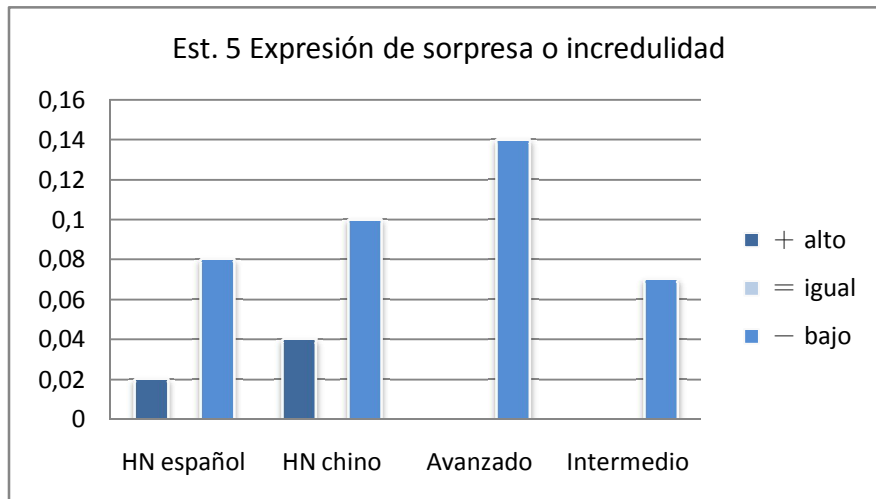


Gráfico 70. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *expresión de sorpresa o incredulidad* en relación con el poder relativo entre los cuatro grupos de informantes

#### - Diferencias entre hablantes nativos y no nativos

En el empleo de las estrategias 2 (expresión de sentimiento), 6 (pedir disculpas) y los alertadores, no solo difiere entre el grupo HN español y el HN chino, sino también entre ambos grupos de aprendices; no obstante, la distribución de tales estrategias del Avanzado se acerca más al grupo HN español, mientras que el Intermedio se asimila al grupo HN chino. Este fenómeno es probablemente debido a la influencia de la lengua materna a la lengua objeto. Precisaremos cada estrategia señalada en los siguientes párrafos.

Respecto a la estrategia 2, *expresión de sentimiento*, como revela el gráfico 71, ningún grupo de informantes ha alcanzado la frontera de la significación estadística en la presente estrategia. Sin embargo, el grupo HN español y el Avanzado la utilizan con más frecuencia en las circunstancias de poder relativo bajo (– dominio del hablante). En cambio, los hablantes nativos de chino y los aprendices del nivel intermedio prefieren manifestar el sentimiento hacia el favor recibido cuando los interlocutores son de la misma posición social (=). Además, el Avanzado también posee el mismo porcentaje tanto en situaciones de menor poder como en las de mismo poder. Se

aprecia, por tanto, un número menor en el empleo de esta estrategia, en lo que se refiere al poder relativo alto (+ dominio del oyente) entre todos grupos, a excepción del nivel avanzado.

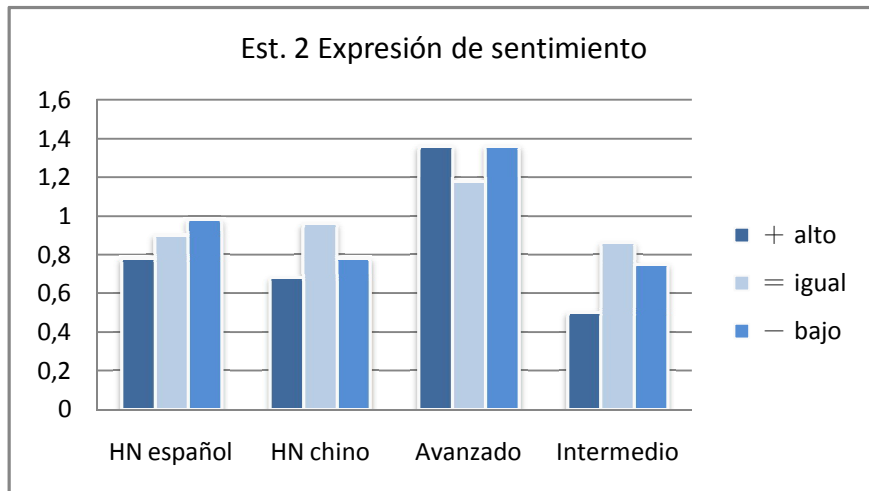


Gráfico 71. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *expresión de sentimiento* en relación con el poder relativo entre los cuatro grupos de informantes

En la estrategias 6, *pedir disculpas*, como muestra el gráfico 72, tanto en el grupo HN español como en el Avanzado la usan significativamente más cuando no existe poder entre el hablante y el oyente (=). Mientras que los informantes del grupo HN chino la emplean con más frecuencia en ocasiones de poder bajo (– dominio del hablante). Por otra parte, el grupo intermedio es el único que difiere de los demás en el uso, ya que tiene el mismo porcentaje en situaciones de mayor (+) y de menor poder relativo (–), es difícil distinguir en qué tipo de circunstancias se usa frecuentemente la petición de disculpas.

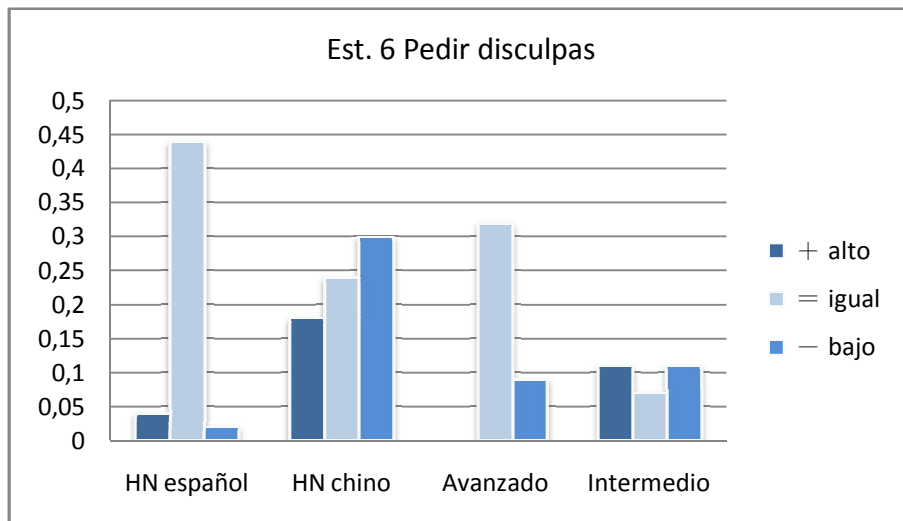


Gráfico 72. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *pedir disculpas* en relación con el poder relativo entre los cuatro grupos de informantes

Por último, en el uso de los alertadores se observan diferencias estadísticamente significativas en los dos grupos de hablantes nativos hacia distintos niveles del poder relativo. Conforme al gráfico 73, tanto los hablantes nativos de español como los aprendices del nivel avanzado prefieren optar por alertadores en ocasiones de poder bajo (– dominio del hablante). En cambio, los informantes del grupo HN chino y los intermedios la utilizan con más frecuencia en situaciones del poder relativo alto (+ dominio del oyente). De ahí que exista la transferencia sociopragmática en el grupo Intermedio. Además, todos los grupos de informantes, excepto el Intermedio, recurren a alertadores con el porcentaje más bajo cuando los interlocutores son del mismo poder (=).



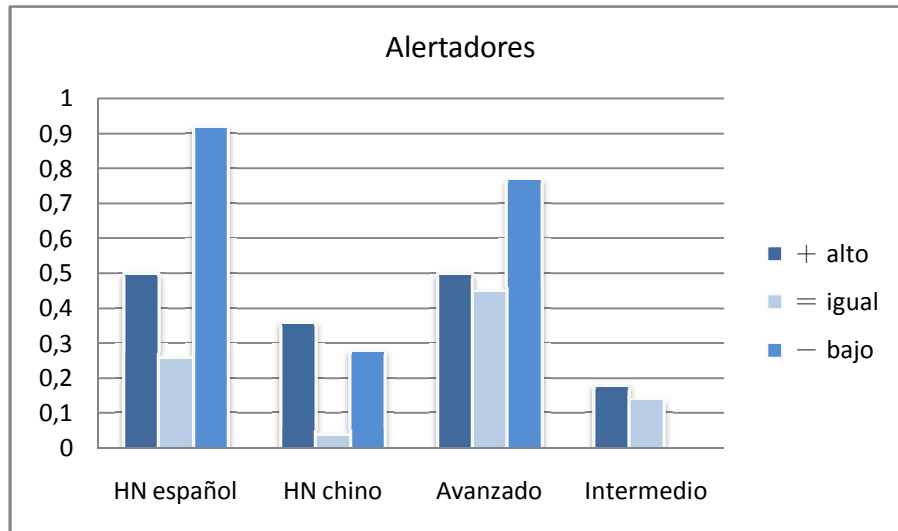


Gráfico 73. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *alertadores* en relación con el poder relativo entre los cuatro grupos de informantes

Las tablas 70 y 71 indican el orden de empleo de las seis estrategias principales de agradecimiento en relación con el poder relativo entre los hablantes nativos y no nativos. Conforme a la tabla, observamos cuatro perspectivas en cuanto al uso de ellas.

1. Primera, sea cualquier tipo de relación social (+ alto, = igual, – bajo) entre los interlocutores, las estrategias de *fórmulas de agradecimiento (MIFI)* y *expresión de sentimiento* son las dos más utilizadas en todos los grupos de informantes, ocupando el 1º y el 2º lugar.
2. Segunda, en las situaciones de poder relativo alto (+ dominio del oyente), la estrategia *intención de mostrar reciprocidad* va después de las dos primeras que hemos referido tanto en ambos grupos de hablantes nativos como en los de aprendices. El resto de las estrategias, como *reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente*, *expresión de sorpresa o incredulidad* y *pedir disculpas* están en las últimas posiciones; además, no encontramos ningún ejemplo de estas dos primeras

estrategias en los grupos de aprendices.

3. Tercera, cuando los interlocutores son del mismo poder (=), el orden de uso de las estrategias entre los cuatro grupos es totalmente igual y no hay mucha diferencia comparando con el orden en ocasiones de poder alto (+). No obstante, la estrategia *pedir disculpas* está en el 4º puesto en todos los grupos, ha aumentado el número de empleo en este caso. Por otro lado, no se utilizan las estrategias de reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente y expresión de sorpresa o incredulidad en el grupo HN chino y los dos grupos de aprendices. Esto se debe a la influencia de la lengua nativa, ya que en el grupo HN español la expresión de sorpresa o incredulidad es la única que no emplean los informantes en dicho grupo. Todo esto teniendo en cuenta que el uso de las seis estrategias en el grupo intermedio no difiere entre las ocasiones del mismo nivel de poder relativo (=) y las de poder alto (+).
4. Cuarta, en las situaciones de poder relativo bajo (-), tanto los dos grupos de hablantes nativos como el Avanzado, tienen la estrategia *reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente* en el tercer puesto. En este sentido, además de las dos estrategias más usadas para el acto de expresar gratitud (fórmulas de agradecimiento (MIFI) y expresión de sentimiento), cuanto menos poder existe entre los interlocutores, el hablante prefiere la presente estrategia (reconocimiento del esfuerzo) que la intención de mostrar reciprocidad. Puesto que esta última se utiliza con más frecuencia en circunstancias de poder alto (+) o de la misma posición social (=). Por último, la distribución de las estrategias del Intermedio es distinta de los demás (salvo las dos primeras, fórmulas de agradecimiento (MIFI) y expresión de sentimiento), tiene la petición de disculpas en el tercer lugar y el mismo porcentaje en el resto de las estrategias.

+ Alto			= Igual			– Bajo		
	Nº	%		Nº	%		Nº	%
HN español			HN español			HN español		
1. Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	118	62,4	1. Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	106	51,2	1. Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	102	59,6
2. Expresión de sentimiento	39	20,6	2. Expresión de sentimiento	45	21,7	2. Expresión de sentimiento	49	28,7
3. Intención de mostrar reciprocidad	26	13,8	3. Intención de mostrar reciprocidad	26	12,6	3. Reconocimiento del esfuerzo	8	4,7
4. Reconocimiento del esfuerzo	2	1,1	4. Pedir disculpas	22	10,6	4. Intención de mostrar reciprocidad	7	4,1
5. Expresión de sorpresa	2	1,1	5. Reconocimiento del esfuerzo	8	3,9	5. Expresión de sorpresa	4	2,3
6. Pedir disculpas	2	1,1	6. Expresión de sorpresa	0	0	6. Pedir disculpas	1	0,6
HN chino			HN chino			HN chino		
1. Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	129	60,3	1. Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	109	58	1. Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	95	53,1
2. Expresión de sentimiento	34	15,9	2. Expresión de sentimiento	48	25,5	2. Expresión de sentimiento	39	21,8
3. Intención de mostrar reciprocidad	24	11,2	3. Intención de mostrar reciprocidad	19	10,1	3. Reconocimiento del esfuerzo	18	10,1
4. Reconocimiento del esfuerzo	16	7,5	4. Pedir disculpas	12	6,4	4. Pedir disculpas	15	8,4
5. Pedir disculpas	9	4,2	5. Reconocimiento del esfuerzo	0	0	5. Intención de mostrar reciprocidad	7	3,9
6. Expresión de sorpresa	2	0,9	6. Expresión de sorpresa	0	0	6. Expresión de sorpresa	5	2,8

Tabla 70. Orden de empleo de las seis estrategias principales de agradecimiento en relación con el poder relativo entre grupos de hablantes nativos (español y chino)

+ Alto			= Igual			– Bajo		
	Nº	%		Nº	%		Nº	%
Avanzado			Avanzado			Avanzado		
1. Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	53	58,2	1. Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	50	54,9	1. Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	49	53,8
2. Expresión de sentimiento	30	33	2. Expresión de sentimiento	26	28,6	2. Expresión de sentimiento	30	33
3. Intención de mostrar reciprocidad	8	8,8	3. Intención de mostrar reciprocidad	8	8,8	3. Reconocimiento del esfuerzo	5	5,5
4. Reconocimiento del esfuerzo	0	0	4. Pedir disculpas	7	7,7	4. Expresión de sorpresa	3	3,3
5. Expresión de sorpresa	0	0	5. Reconocimiento del esfuerzo	0	0	5. Intención de mostrar reciprocidad	2	2,2
6. Pedir disculpas	0	0	6. Expresión de sorpresa	0	0	6. Pedir disculpas	2	2,2
Intermedio			Intermedio			Intermedio		
1. Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	48	64,9	1. Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	52	63,4	1. Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	45	60
2. Expresión de sentimiento	14	18,9	2. Expresión de sentimiento	24	29,3	2. Expresión de sentimiento	21	28
3. Intención de mostrar reciprocidad	9	12,2	3. Intención de mostrar reciprocidad	4	4,9	3. Pedir disculpas	3	4
4. Pedir disculpas	3	4,1	4. Pedir disculpas	2	2,4	4. Reconocimiento del esfuerzo	2	2,7
5. Reconocimiento del esfuerzo	0	0	5. Reconocimiento del esfuerzo	0	0	5. Intención de mostrar reciprocidad	2	2,7
6. Expresión de sorpresa	0	0	6. Expresión de sorpresa	0	0	6. Expresión de sorpresa	2	2,7

Tabla 71. Orden de empleo de las seis estrategias principales de agradecimiento en relación con el poder relativo entre grupos de aprendices (avanzado e intermedio)

### **5.6.3. Distancia social**

La distancia social entre hablante y oyente también es otro factor contextual que está vinculado al uso de las estrategias de agradecimiento. Las tablas 72, 73 y 74 representan, respectivamente, la frecuencia, el porcentaje y la media del empleo de las estrategias con respecto a la distancia social entre los hablantes nativos y no nativos. Conforme a estas tablas, todos los grupos de informantes han demostrado una plena homogeneidad en relación con el presente factor. Clasificamos las características de la utilización de tales estrategias y su modificación en dos secciones: 1) mayor distancia social, más estrategias de agradecimiento y 2) menos distancia social, más estrategias de agradecimiento. A continuación, trataremos ambas perspectivas sobre las similitudes y diferencias en los cuatro grupos de informantes.

Estrategia	Distancia social	Grupo							
		HN español		HN chino		Avanzado		Intermedio	
		Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Est. 1	+	171	52,5%	192	57,7%	81	53,3%	78	53,8%
Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	-	155	47,5%	141	42,3%	71	46,7%	67	46,2%
	Total	326	100%	333	100%	152	100%	145	100%
Est. 2	+	61	45,9%	47	38,8%	40	46,5%	28	47,5%
Expresión de sentimiento	-	72	54,1%	74	61,2%	46	53,5%	31	52,5%
	Total	133	100%	121	100%	86	100%	59	100%
Est. 3	+	1	5,6%	3	8,8%	0	0%	2	100%
Reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente	-	17	94,4%	31	91,2%	5	100%	0	0%
	Total	18	100%	34	100%	5	100%	2	100%
Est. 4	+	15	25,4%	7	14%	4	22,2%	3	20%
Intención de mostrar reciprocidad	-	44	74,6%	43	86%	14	77,8%	12	80%
	Total	59	100%	50	100%	18	100%	15	100%
Est. 5	+	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Expresión de sorpresa o incredulidad	-	6	100%	7	100%	3	100%	2	100%
	Total	6	100%	7	100%	3	100%	2	100%
Est. 6	+	25	100%	21	58,3%	8	88,9%	4	50%
Pedir disculpas	-	0	0%	15	41,7%	1	11,1%	4	50%
	Total	25	100%	36	100%	9	100%	8	100%
	+	180	50,4%	164	51,4%	88	55,7%	42	50,6%
Modificación interna	-	177	49,6%	155	48,6%	70	44,3%	41	49,4%
	Total	357	100%	319	100%	158	100%	83	100%
	+	72	85,7%	31	91,2%	23	60,5%	7	77,8%
Alertadores	-	12	14,3%	3	8,8%	15	39,5%	2	22,2%
	Total	84	100%	34	100%	38	100%	9	100%

Tabla 72. Frecuencia y porcentaje de empleo de las estrategias de agradecimiento y su modificación en relación con la distancia social por los hablantes nativos (español y chino) y no nativos

Distancia social	Grupo					
	HN español			HN chino		
	M	DT	t	M	DT	t
Est. 1			3,175**			5,831***
+	3,42	,731	(,003)	3,84	1,076	(,000)
-	3,10	,814		2,82	,661	
Est. 2			-1,228			-2,377*
+	1,22	,996	(,225)	,94	1,096	(,021)
-	1,44	1,072		1,48	1,297	
Est. 3			-3,645**			-6,861***
+	,02	,141	(,001)	,06	,240	(,000)
-	,34	,593		,62	,567	
Est. 4			-4,225***			-5,250***
+	,30	,580	(,000)	,14	,351	(,000)
-	,88	,940		,86	,904	
Est. 5			-2,585*			-2,824**
+	,00	,000	(,013)	,00	,000	(,007)
-	,12	,328		,14	,351	
Est. 6			5,466***			1,000
+	,50	,647	(,000)	,42	,731	(,322)
-	,00	,000		,30	,580	
Modi. int.			,198			,642
+	3,60	1,841	(,844)	3,28	2,556	(,524)
-	3,54	1,644		3,08	2,302	
Alert.			11,225***			4,731***
+	1,44	,675	(,000)	,62	,855	(,000)
-	,24	,431		,06	,240	

Tabla 73. Media de frecuencia de empleo de las estrategias de agradecimiento en relación con la distancia social por los hablantes nativos (español y chino)

Distancia social	Grupo					
	Avanzado			Intermedio		
	M	DT	t	M	DT	t
Est. 1			2,017			1,890
+	3,68	,945	(,057)	2,79	1,031	(,070)
-	3,23	,612		2,39	,916	
Est. 2			-,861			-,451
+	1,82	1,259	(,399)	1,00	1,018	(,656)
-	2,09	1,477		1,11	1,100	
Est. 3			-2,017			1,441
+	,00	,000	(,057)	,07	,262	(,161)
-	,23	,528		,00	,000	
Est. 4			-2,485*			-2,780*
+	,18	,501	(,021)	,11	,315	(,010)
-	,64	,902		,43	,573	
Est. 5			-1,821			-1,441
+	,00	,000	(,083)	,00	,000	(,161)
-	,14	,351		,07	,262	
Est. 6			2,309*			,000
+	,36	,581	(,031)	,14	,525	(1,000)
-	,05	,213		,14	,591	
Modi. int.			1,783			,138
+	4,00	1,633	(,089)	1,50	1,202	(,892)
-	3,18	1,500		1,46	,962	
Alert.			2,347*			1,411
+	1,05	,950	(,029)	,25	,518	(,170)
-	,68	1,129		,07	,378	

Tabla 74. Media de frecuencia de empleo de las estrategias de agradecimiento en relación con la distancia social por los aprendices (avanzado e intermedio)

- Mayor distancia social, más estrategias de agradecimiento

Conforme a los gráficos 74 y 75, en cuanto a las estrategias 1 (fórmulas de agradecimiento (MIFI)), 6 (pedir disculpas), modificación interna y los alertadores, tanto los hablantes nativos como los aprendices utilizan con más frecuencia dichas estrategias en las ocasiones de distancia social lejana (+), salvo el Intermedio en las



peticiones de disculpas (Est. 6), que tiene el mismo porcentaje en las situaciones tanto en lo que se refiere a mayor como a menor distancia. Sin embargo, no todos los grupos han alcanzado la frontera de la significación estadística en las estrategias referidas. En la estrategia 1 (fórmulas de agradecimiento (MIFI)) y los alertadores, existe una diferencia significativa en ambos grupos de hablantes nativos, en este último caso, está también el Avanzado.

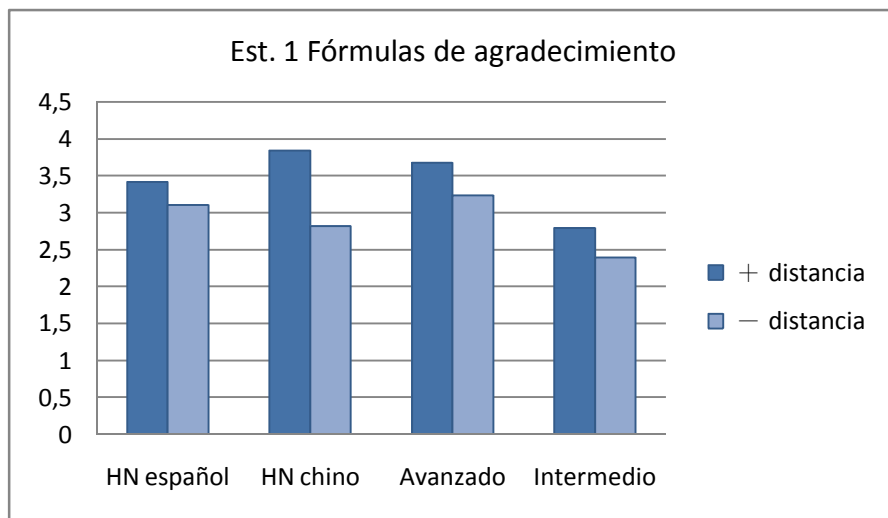


Gráfico 74. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *fórmulas de agradecimiento* (MIFI) en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes

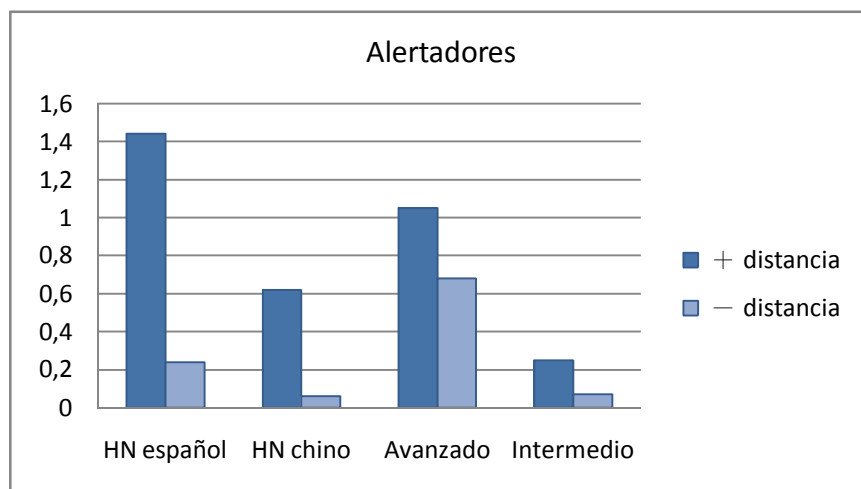


Gráfico 75. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *alertadores* en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes

Por otra parte, como señala el gráfico 76, en la estrategia 6 (pedir disculpas), solamente difiere entre la distancia lejana (+) y cercana (-) en el grupo de HN español y el Avanzado. En la modificación interna, según el gráfico 77, no se encuentran diferencias estadísticas en ningún grupo de informantes; además, el Intermedio es el único grupo que no alcanza una diferencia significativa en las estrategias mencionadas más arriba.

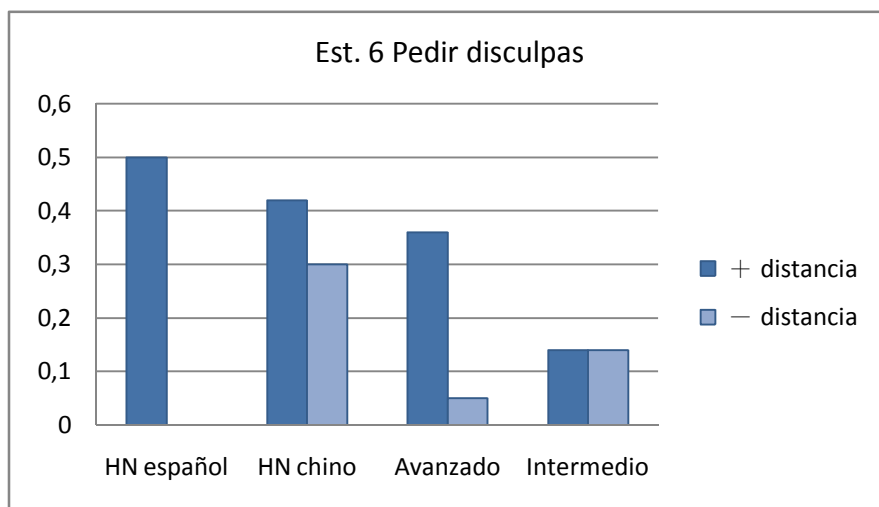


Gráfico 76. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *pedir disculpas* en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes

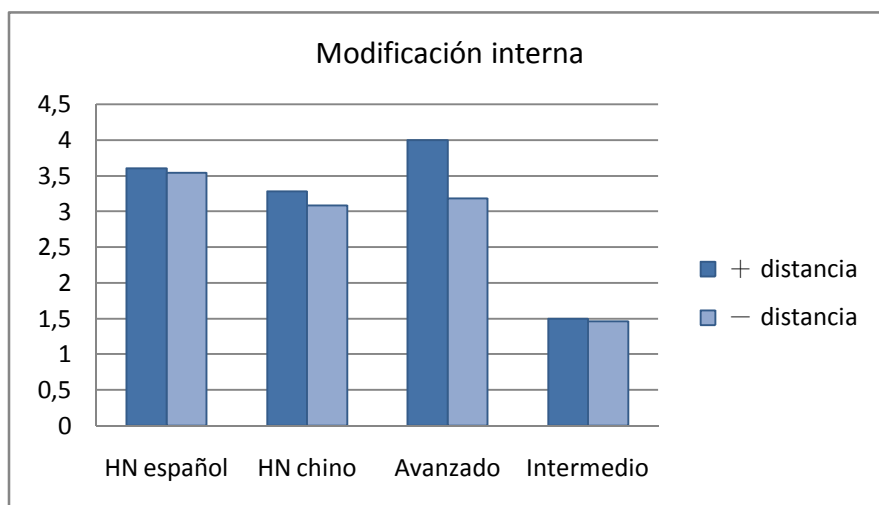


Gráfico 77. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *modificación interna* en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes

- Menos distancia social, más estrategias de agradecimiento

Al contrario de la categoría previa, todos los grupos de informantes apelan más a la estrategia 2 (expresión de sentimiento), 3 (reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente), 4 (intención de mostrar reciprocidad) y 5 (expresión de sorpresa o incredulidad) en situaciones de menor distancia (-), excepto el Intermedio en la estrategia 3. Puesto que el empleo de tales estrategias es bastante variado, explicamos una por una en los siguientes párrafos. Acerca de la estrategia 4, como indica el gráfico 78, esta es la única que registra una diferencia estadística entre grupos de hablantes nativos y no nativos en la presente estrategia.

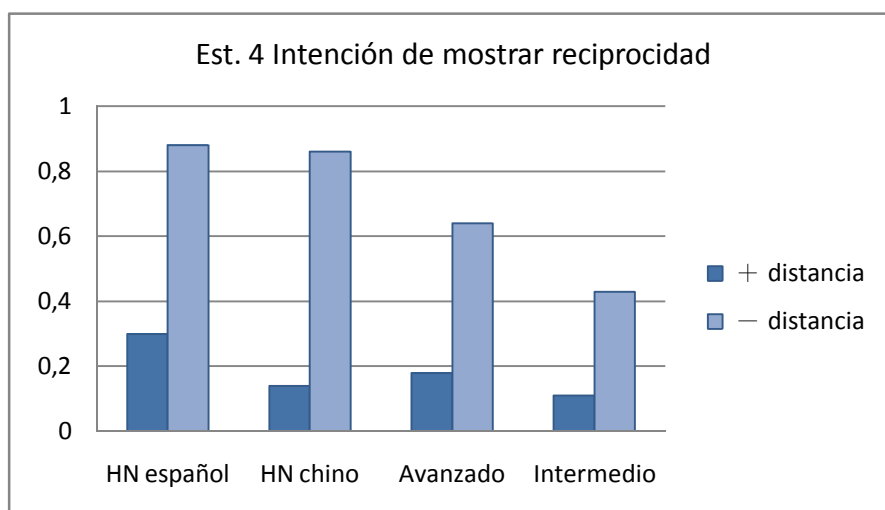


Gráfico 78. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *intención de mostrar reciprocidad* en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes

En el uso de la estrategias 5, *expresión de sorpresa o incredulidad*, conforme al gráfico 79, también muestra una homogeneidad entre los hablantes nativos y los aprendices. Todos los informantes manifiestan exclusivamente una sensación de sorpresa ante el favor recibido cuando los interlocutores son conocidos (- distancia), pero no hemos encontrado ningún ejemplo en el caso contrario, es decir, entre los desconocidos (+ distancia). En la presente estrategia, los dos grupos de hablantes

nativos son los que alcanzan una diferencia significativa entre la distancia social lejana (+) y la cercana (-).

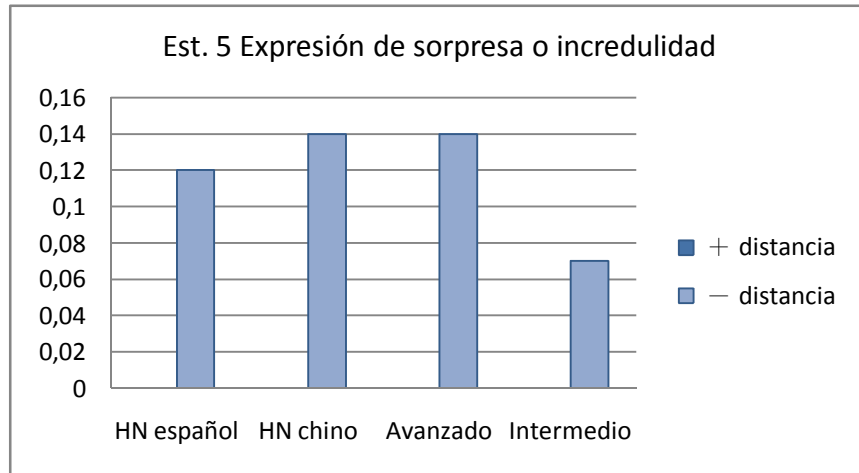


Gráfico 79. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *expresión de sorpresa o incredulidad* en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes

De igual forma, en la estrategia 2, como muestra el gráfico 80, los informantes prefieren expresar sentimiento en ocasiones de menor distancia (- entre conocidos) que en las de mayor (+ entre desconocidos). En este caso, en el grupo de HN chino, se ha apreciado una diferencia estadística entre las situaciones de mayor y de menor distancia social.

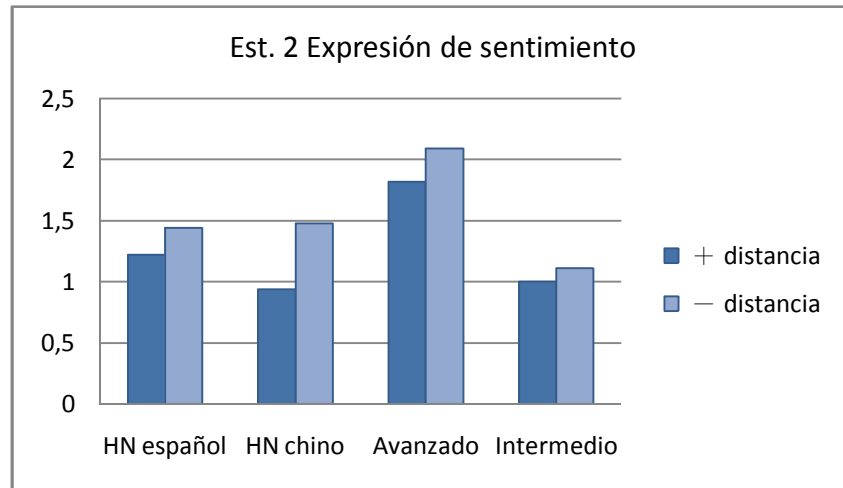


Gráfico 80. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *expresión de sentimiento* en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes

Por último, acerca de la estrategia 3, *reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente*, en el gráfico 81, los dos grupos de hablantes nativos poseen un porcentaje significativamente más elevado cuando los interlocutores mantienen una distancia social cercana (-). Por otro lado, la distribución de los aprendices es diferente de los hablantes nativos; en el grupo del nivel avanzado, los informantes usan totalmente dicha estrategia en las situaciones con menor distancia social (-), mientras que los intermedios la utilizan exclusivamente entre los desconocidos (+ distancia).

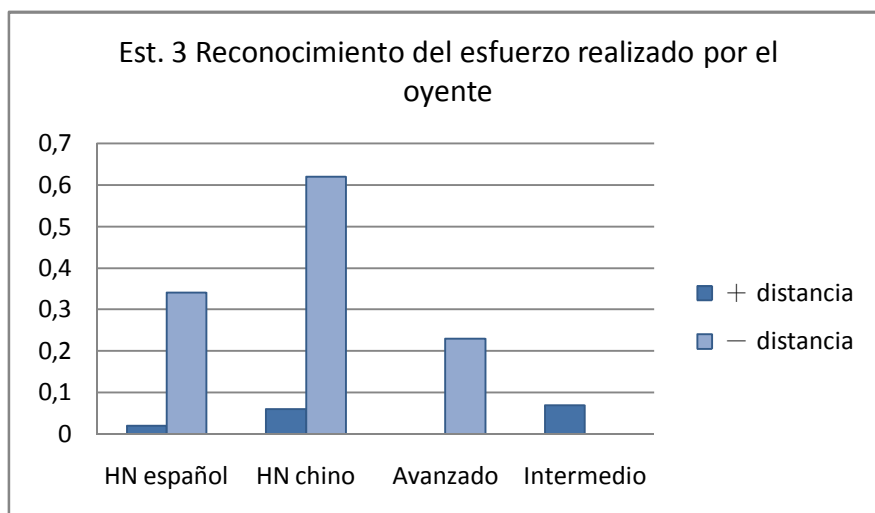


Gráfico 81. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente* en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes

La tabla 75 señala el orden de distribución de las seis estrategias de agradecimiento en relación con la distancia social entre los hablantes nativos y no nativos. Según la tabla, se observan tres aspectos sobre las semejanzas y diferencias en el uso de las estrategias.

1. Primero, igual que los factores contextuales que hemos mencionado más arriba, las estrategias de *fórmulas de agradecimiento (MIFI)* y *expresión de sentimiento* siguen ocupando respectivamente el 1º y el 2º puesto en todos los grupos.
2. En segundo lugar, nos centramos en las situaciones de mayor distancia social (+), tanto los hablantes nativos como los aprendices presentan una total homogeneidad en el empleo de las estrategias; la *petición de disculpas* y la *intención de mostrar reciprocidad* van después de las dos primeras referidas. La estrategia *reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente* está en la penúltima posición, pero no existe ningún caso de *expresión de sorpresa o incredulidad* entre los grupos de informantes.

3. En tercer lugar, en las ocasiones de menor distancia social (–), tanto los dos grupos de hablantes nativos como el Avanzado muestran una distribución parecida al realizar el acto de expresar gratitud; el único grupo que difiere de los demás es el Intermedio. Conforme a la tabla, cuando los interlocutores son conocidos (– distancia), las estrategias de intención de mostrar reciprocidad y el reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente les siguen a las fórmulas de agradecimiento (MIFI) y la expresión de sentimiento, mientras que la petición de disculpas está en la penúltima (en el grupo HN chino) o la última posición (en el grupo HN español y el Avanzado) junto con la expresión de sorpresa o incredulidad. Esta es la mayor diferencia que observamos, comparando con las situaciones de mayor distancia (+), los informantes recurren frecuentemente a la petición de disculpas cuando la relación social es lejana (+) entre hablante y oyente, pero apenas la usan entre los conocidos (– distancia). Por otra parte, en situaciones de menor distancia (–) en el grupo intermedio, no se encuentra ningún ejemplo de la estrategia reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente, además, el orden de las estrategias como pedir disculpas y expresión de sorpresa o incredulidad no se quedan en el último lugar.

+ Distancia			- Distancia		
	Nº	%		Nº	%
<b>HN español</b>			<b>HN español</b>		
1. Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	171	62,6	1. Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	155	52,7
2. Expresión de sentimiento	61	22,3	2. Expresión de sentimiento	72	24,5
3. Pedir disculpas	25	9,2	3. Intención de mostrar reciprocidad	44	15
4. Intención de mostrar reciprocidad	15	5,5	4. Reconocimiento del esfuerzo	17	5,8
5. Reconocimiento del esfuerzo	1	0,4	5. Expresión de sorpresa	6	2
6. Expresión de sorpresa	0	0	6. Pedir disculpas	0	0
<b>HN chino</b>			<b>HN chino</b>		
1. Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	192	71,1	1. Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	141	45,3
2. Expresión de sentimiento	47	17,4	2. Expresión de sentimiento	74	23,8
3. Pedir disculpas	21	7,8	3. Intención de mostrar reciprocidad	43	13,8
4. Intención de mostrar reciprocidad	7	2,6	4. Reconocimiento del esfuerzo	31	10
5. Reconocimiento del esfuerzo	3	1,1	5. Pedir disculpas	15	4,8
6. Expresión de sorpresa	0	0	6. Expresión de sorpresa	7	2,3
<b>Avanzado</b>			<b>Avanzado</b>		
1. Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	81	60,9	1. Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	71	50,7
2. Expresión de sentimiento	40	30,1	2. Expresión de sentimiento	46	32,9
3. Pedir disculpas	8	6	3. Intención de mostrar reciprocidad	14	10
4. Intención de mostrar reciprocidad	4	3	4. Reconocimiento del esfuerzo	5	3,6
5. Reconocimiento del esfuerzo	0	0	5. Expresión de sorpresa	3	2,1
6. Expresión de sorpresa	0	0	6. Pedir disculpas	1	0,7
<b>Intermedio</b>			<b>Intermedio</b>		
1. Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	78	67,8	1. Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	67	57,8
2. Expresión de sentimiento	28	24,3	2. Expresión de sentimiento	31	26,7
3. Pedir disculpas	4	3,5	3. Intención de mostrar reciprocidad	12	10,3
4. Intención de mostrar reciprocidad	3	2,6	4. Pedir disculpas	4	3,4
5. Reconocimiento del esfuerzo	2	1,7	5. Expresión de sorpresa	2	1,7
6. Expresión de sorpresa	0	0	6. Reconocimiento del esfuerzo	0	0

Tabla 75. Orden de empleo de las seis estrategias principales de agradecimiento en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes



### 5.7. Combinación y secuencia de las estrategias de agradecimiento

En este apartado, por un lado, examinaremos el uso de las estrategias de agradecimiento respecto a los factores contextuales (grado de gratitud, distancia social y poder relativo); por otro lado, analizaremos si el nivel de la lengua objeto influye en la selección y combinación de las estrategias de agradecimiento, tratamos el empleo de tales estrategias por los cuatro grupos de informantes en cada situación de nuestro cuestionario. La tabla 76 refleja el porcentaje de uso de las estrategias principales y su modificación en las seis situaciones recogidas en el cuestionario por los hablantes nativos y aprendices. A continuación, presentaremos la producción de cada grupo conforme al escenario.

En la situación 1 (buscar alguien para cuidar del perro), para los hablantes nativos de español, salvo un caso, empieza el enunciado por el título/rol (2%) del oyente, - casi todos los informantes van directamente por las fórmulas de agradecimiento (MIFI) (96%) -, después le sigue la expresión de sentimiento (50%), intención de mostrar reciprocidad (42%) y un escaso porcentaje en las estrategias de reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente (4%) y expresión de sorpresa o incredulidad (4%). No existe ningún empleo en las peticiones de disculpas (0%). Por otra parte, para el grupo de HN chino, la distribución de uso de las estrategias se asimila a la del grupo HN español; no obstante, los hablantes nativos de chino tienen la proporción más elevada en las fórmulas de agradecimiento (MIFI) (98%) y el reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente (26%) entre todos los grupos de informantes. Se aprecia también un bajo empleo en las peticiones de disculpas (2%). En cuanto a los dos grupos de aprendices, el uso de las estrategias no es tan amplio como en ambos grupos de hablantes nativos, no se encuentra ningún caso de reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente y de la expresión de sorpresa o

incredulidad. Además, en el grupo del nivel avanzado, los aprendices utilizan con la mayor frecuencia los alertadores (18%) y las expresiones de sentimiento (68%), pero al igual que los hablantes nativos de español, no se usan las peticiones de disculpa. En comparación con el resto de los grupos, el Intermedio cuenta con el porcentaje más bajo en casi todas las estrategias, excepto en los alertadores y la intención de mostrar reciprocidad. En la situación 1, la modificación interna no se corresponde con el porcentaje de las fórmulas de agradecimiento (MIFI) en el grupo HN chino y el Intermedio, esto es probablemente debido a la influencia de la lengua materna.

En la situación 2 (una compañera de clase te trae todos los apuntes a casa), algunos de los informantes del grupo HN español comienzan la contestación por el alertador (20%), tratando a su interlocutor con el apelativo cariñoso o nombre de pila, luego las fórmulas de agradecimiento (MIFI) (96%), expresión de sentimiento (44%), intención de mostrar reciprocidad (30%) y el reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente (16%). El empleo de las estrategias en el grupo HN chino se parece al grupo HN español, pero los hablantes nativos de chino no empiezan el enunciado por alertadores, sino casi siempre por las fórmulas de agradecimiento (MIFI) (94%), y no utilizan tampoco la estrategia reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente. Además, los informantes en el grupo HN chino poseen la proporción más alta en las estrategias de expresión de sentimiento (68%) y la intención de mostrar reciprocidad (34%). Por otro lado, para los dos grupos de aprendices, su distribución se asemeja a la del grupo HN chino, pero usan alertadores como apertura del enunciado. Aparte de eso, observamos la transferencia sociopragmática de la L1 a la L2 en la estrategia expresión de sentimiento, ya que el porcentaje de los grupos de aprendices se acerca más al grupo HN chino. Respecto a la estrategia pedir disculpas, el grupo HN chino y el Intermedio son los únicos que recurren a dicha estrategia, aunque con un escaso porcentaje. En el empleo de la modificación interna, en esta situación, no varía

totalmente dependiendo de la frecuencia de las fórmulas de agradecimiento (MIFI).

En la situación 3 (acercarse a alguien a casa), la mayoría de los informantes en los cuatro grupos utilizan las fórmulas de agradecimiento (MIFI) para el comienzo del acto principal, excepto algunos en el grupo HN español (2%) y el Avanzado (23%) con alertadores; luego siguen las expresión de sentimiento, reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente, intención de mostrar reciprocidad, expresión de sorpresa o incredulidad y la petición de disculpas, pero esta última estrategia no la usan los hablantes nativos de español. De ahí que se aprecie la transferencia sociopragmática de la lengua nativa a la lengua meta en los dos grupos de aprendices. Aunque la distribución de las estrategias es parecida entre grupos, la frecuencia de empleo en las estrategias de fórmulas de agradecimiento (MIFI) (HN español 90%; HN chino 76%) y el reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente (HN español 14%; HN chino 34%) difiere en mayor grado entre ambos grupos de hablantes nativos. Además, en el grupo intermedio, el porcentaje de uso de las estrategias de fórmulas de agradecimiento (MIFI) (HN chino 76%; Intermedio 71%) y expresión de sentimiento (HN chino 28%; Intermedio 29%) está estrechamente relacionado con los hablantes nativos de chino. De esta manera, la frecuencia de empleo tiene influencia de la lengua materna. Con respecto a la modificación interna, en este caso, su orden de porcentaje corresponde con el de fórmulas de agradecimiento (MIFI).

En la situación 4 (perderse el niño en el carnaval), todos los grupos de informantes tratan de *agente* o (*señor*) *policía* (título/rol) a su oyente para dirigir la atención al acto de habla. En general, tanto los hablantes nativos de español como los de chino cuentan con una proporción parecida en las fórmulas de agradecimiento (MIFI) (HN español 98%; HN chino 100%), expresión de sentimiento (HN español 20%; HN chino 26%) y la intención de mostrar reciprocidad (HN español 10%; HN chino 10%). La mayor diferencia entre ambos grupos de hablantes nativos existe en

las estrategias del reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente (HN español 0%; HN chino 6%) y las peticiones de disculpas (HN español 4%; HN chino 16%), en esta primera, el grupo HN chino es el único que apela a dicha estrategia; por otro lado, en esta última, los hablantes nativos de chino la utilizan con la mayor frecuencia entre todos los grupos. En cuanto a los grupos de aprendices, la distribución de las estrategias se aproxima al HN español, sin embargo, se difiere de la frecuencia de uso en los alertadores, que se parece al grupo HN chino, expresiones de sentimiento y peticiones de disculpas, en los últimos casos, los avanzados tienen el porcentaje más elevado en expresión de sentimiento (45%) y no se encuentra ningún ejemplo en pedir disculpas. Aparte de eso, según la frecuencia de empleo de estas estrategias en los grupos de aprendices, observamos el desarrollo pragmalingüístico de la lengua meta entre ellos, esto es, cuanto más nivel de la L2 tienen los informantes, más frecuentemente usan las estrategias para llevar a cabo el acto de expresar gratitud. Por último, respecto a la modificación interna, el grupo HN español (86%) y el Avanzado (86%) poseen la misma proporción, mientras que el grupo HN chino (56%) y el Intermedio (57%) tienen un porcentaje parecido. Todo ello teniendo en cuenta que el empleo de las fórmulas de agradecimiento (MIFI) en el grupo HN chino es el más elevado entre todos, pero tiene el porcentaje más bajo en la modificación interna. De este modo, el bajo empleo de los modificadores en el Intermedio puede deberse a la influencia de la lengua materna y a la falta de competencia lingüística.

En la situación 5 (olvidarse el móvil nuevo), todos los grupos de informantes, especialmente los aprendices, comienzan el enunciado por el alertador para dirigirse a su interlocutor con apelativo amistoso. Después van las fórmulas de agradecimiento (MIFI), expresión de sentimiento, pedir disculpas y, por último, intención de mostrar reciprocidad. En general, la distribución de dichas estrategias muestra una plena homogeneidad entre los cuatro grupos, se difiere solamente de la frecuencia de

empleo en las tres últimas. Respecto a la expresión de sentimiento, el Avanzado cuenta con el porcentaje más alto (45%) y el grupo HN chino es el más bajo (14%); no obstante, la proporción de ambos grupos de aprendices (Avanzado 45%; Intermedio 36%) se asimila al HN español (40%), en este caso, el empleo no está influido por la lengua materna. Por otra parte, en las estrategias de intención de mostrar reciprocidad y pedir disculpas, la proporción del Intermedio se acerca más al grupo HN chino y la del Avanzado reside entre el grupo HN español y el grupo HN chino. De ahí que la producción de tales estrategias del Intermedio tenga más influencia de la L1. Asimismo, en el uso de la modificación interna, debido a la diferencia entre el español y chino, aunque ambos grupos de hablantes nativos poseen un porcentaje parecido en las fórmulas de agradecimiento (MIFI), el de modificación difiere en mayor grado en esta situación, esto ilustra que el bajo empleo en el Intermedio no solo se debe a la transferencia de la L1 sino también a la incompetencia lingüística.

En la situación 6 (te cede el asiento en el autobús), tanto los dos grupos de hablantes nativos como el Avanzado utilizan apelativo cariñoso para llamar al joven que le ofrece el favor como apertura de su acto principal. Después va seguido de fórmulas de agradecimiento (MIFI), expresión de sentimiento y pedir disculpas en todos los grupos. Existe un escaso empleo en las estrategias del reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente y la intención de mostrar reciprocidad en el grupo HN español y el Intermedio respectivamente, pero no en el resto de los grupos. Respecto a la modificación interna, su orden de frecuencia, en esta situación, no se corresponde absolutamente con el porcentaje de las fórmulas de agradecimiento (MIFI).

Respecto a la distribución de las estrategias de agradecimiento en las seis situaciones por los hablantes nativos y aprendices, hemos observado los cuatro

aspectos siguientes sobre el uso de estas estrategias conforme a la tabla 76:

Primero, en relación con el empleo de los alertadores, se aprecia el porcentaje más elevado en el grupo avanzado en casi todas las ocasiones, excepto en las situaciones 4 y 6, que tiene el grupo HN español el mayor número de frecuencia. En general, tanto los hablantes nativos de español como los aprendices del nivel avanzado, recurren a distintos alertadores para dirigirse a su interlocutor como el comienzo del enunciado en todos los escenarios; mientras que los informantes en el grupo HN chino y el Intermedio los usan con menos frecuencia, incluso no los emplean (p. ej. en las situaciones 2, 3 y 6).

Segundo, las fórmulas de agradecimiento (MIFI) y expresión de sentimiento son las dos estrategias que se utilizan en todas las situaciones. Esta primera cuenta con un porcentaje absoluto en todos los grupos, ocupando el primer lugar en comparación con el resto de las estrategias. En cambio, esta última no tiene una proporción tan elevada como las fórmulas de agradecimiento (MIFI), pero su distribución también es bastante amplia. Por otro lado, el uso de las estrategias como el reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente, intención de mostrar reciprocidad, expresión de sorpresa o incredulidad y pedir disculpas está determinado por factores contextuales. Dependiendo de las situaciones en las que tiene lugar el acto que rinde beneficio al propio hablante, varía también la utilización de las estrategias y los mecanismos lingüísticos.

Tercero, respecto a la modificación interna, todos los grupos de informantes la emplean según el grado de gratitud con el fin de aumentar la fuerza ilocutiva del acto de expresiones de agradecimiento. Los aprendices del grupo avanzado tienen el porcentaje más elevado en casi todas las situaciones, excepto en las situaciones 1 y 2, que está en la primera posición el grupo HN español. Nos hemos dado cuenta de que el uso de modificación interna en el grupo HN chino y el Intermedio es mucho menos

frecuente que los demás. Debido a la naturaleza de los modificadores en chino, no se utiliza con tanta frecuencia como en español. Sin embargo, el bajo empleo de los intermedios no solo se debe a la influencia de la lengua materna, sino a la falta de competencia lingüística. Generalmente, cuanto mayor es el grado de gratitud, más frecuentemente apelan los informantes a la modificación interna. Aun así, la percepción de gratitud por el favor recibido a veces es algo subjetivo; además, su empleo también tiene mucho que ver con los factores socioculturales.

Cuarto, en cuanto a la producción de las estrategias de agradecimiento en los grupos de aprendices, como vemos en la tabla 76, el porcentaje de uso del Intermedio se acerca más al grupo HN chino en las estrategias como expresión de sentimiento, pedir disculpas y la modificación interna. De ahí que se encuentre la transferencia de la L1 a L2, pero no en el Avanzado. Por otro lado, la frecuencia de uso de las estrategias en el grupo intermedio casi siempre está en el último lugar comparando con el resto de los grupos. En este sentido, su bajo empleo se debe probablemente a la incompetencia de la lengua meta.

Situaciones	1				2				3				4				5				6			
Grupos Estrategias	E	C	A	I	E	C	A	I	E	C	A	I	E	C	A	I	E	C	A	I	E	C	A	I
Alertadores	2	6	18	4	20	0	27	4	2	0	23	0	48	30	32	14	6	4	18	11	90	28	55	0
Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	96	98	95	79	96	94	100	89	90	76	100	71	98	100	91	82	98	100	100	86	100	98	95	89
Expresión de sentimiento	50	30	68	29	44	68	59	46	34	28	41	29	20	26	45	21	40	14	45	36	54	38	68	36
Reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente	4	26	0	0	16	0	0	0	14	34	18	0	0	6	0	0	0	0	0	0	2	0	0	7
Intención de mostrar reciprocidad	42	38	23	25	30	34	27	11	12	14	9	7	10	10	9	7	18	4	9	4	2	0	0	0
Expresión de sorpresa o incredulidad	4	4	0	0	0	0	0	0	8	10	14	7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pedir disculpas	0	2	0	4	0	6	0	4	0	20	5	7	4	16	0	7	42	18	32	4	2	8	5	4
Modificación interna	94	62	91	50	82	58	73	61	62	40	86	29	86	56	86	57	88	56	91	46	68	48	77	29

E = HN español C = HN chino A = aprendices del nivel avanzado I = aprendices del nivel intermedio

Tabla 76. Porcentaje del empleo de las estrategias de agradecimiento por los cuatro grupos de informantes en las seis situaciones



## 5.8. Resumen y conclusiones del análisis del acto de habla de expresar agradecimiento

Basándonos en lo que venimos desarrollando, desde el punto de vista genérico sobre el promedio de las estrategias en cada situación (véase el gráfico 43), el uso de las seis estrategias principales de agradecimiento (véase la tabla 48), la modificación (véase el gráfico 55) y los alertadores (véase el gráfico 57), en la producción de ambos grupos de hablantes nativos, no se encuentran diferencias significativas en las categorías referidas, excepto en la estrategia 3 (reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente) y los alertadores. De este modo, el empleo de las estrategias de agradecimiento y su modificación es bastante parecido entre el español y el chino. No obstante, nos hemos dado cuenta de que los hablantes nativos de español difieren de los de chino en algunas subestrategias que abarca cada estrategia principal. Esto refleja directamente las características socioculturales de la lengua china. Bajo el mismo contexto situacional, podemos considerar que los hablantes nativos de distintas lenguas llevan a cabo el acto de expresar gratitud de manera semejante.

En cuanto a la utilización de las estrategias en los dos grupos de aprendices, aunque la distribución y el orden de frecuencia (véase las tablas 46 y 47) son totalmente iguales que en ambos grupos de hablantes nativos, se diferencian en la frecuencia de uso de las estrategias. Los aprendices del nivel avanzado cuentan con la media de frecuencia más elevada entre todos los grupos en las estrategias 1 (fórmulas de agradecimiento (MIFI)), 2 (expresión de sentimiento), 5 (expresión de sorpresa o incredulidad), la modificación interna y los alertadores. Además, las cifras de empleo de las estrategias se acercan más a las del grupo HN español, salvo en las estrategias 1 (fórmulas de agradecimiento (MIFI)), 4 (intención de mostrar reciprocidad) y 5 (expresión de sorpresa o incredulidad), que se asimilan al grupo HN chino. Mientras

que el grupo intermedio tiene la frecuencia más baja en todas las categorías de nuestro análisis. Por otro lado, si precisamos el uso de las subestrategias de ambos grupos de aprendices, se percibe la influencia de la lengua materna al realizar el acto de habla, ya que el porcentaje se aproxima al grupo HN chino, este fenómeno es mucho más notable en el grupo del nivel intermedio.

Desde el punto de vista del nivel de la L2, en comparación con los dos grupos de hablantes nativos, en la producción de los aprendices, tanto del nivel avanzado como del intermedio, no solo se refleja en el desarrollo de la competencia pragmática, sino también en la transferencia de la lengua materna. En este primer caso, cuanto más elevado es nivel de la lengua meta, los aprendices utilizan con más frecuencia las estrategias de agradecimiento y su modificación; en este último caso, cuanto menos nivel de la lengua objeto poseen, más influencia de la lengua nativa tienen. En general, los enunciados que produce el grupo avanzado son más largos y elaborados, con mecanismos lingüísticos más amplios y tienen menos errores gramaticales que el Intermedio, pero aún no alcanzan hasta el nivel de los hablantes nativos de español. En cambio, las contestaciones del grupo intermedio son más cortas, menos estructuradas y con más fallos gramaticales. Además, puesto que los intermedios no cuentan con suficiente vocabulario, el uso de las estrategias se enfoca exclusivamente en las que les resultan más fáciles y sencillas. Por ejemplo: un porcentaje absoluto en las fórmulas de agradecimiento (MIFI), la expresión *gracias* y su modificación *muchas*. Todo ello se debe a la falta de competencia lingüística y de esto resulta también una desviación de las normas de la lengua meta, ya que los aprendices del nivel intermedio todavía no pueden utilizar las estrategias de manera apropiada según el contexto en el que tiene lugar el acto de expresar agradecimiento.

Desde el punto de vista de los factores contextuales (grado de gratitud, poder relativo y distancia social), independiente de la variante que hemos señalado, las

*fórmulas de agradecimiento (MIFI) y expresión de sentimiento* son las dos estrategias más empleadas, ocupando respectivamente el 1º y el 2º lugar en distintos factores contextuales (véase las tablas 66, 70, 71 y 75); aparte de eso, ambas estrategias son las únicas que se utilizan en todas las situaciones (véase la tabla 76). Conforme al resultado de análisis en el presente capítulo, la estrategia 3, reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente, se apela frecuentemente entre conocidos (– distancia social) y con menos poder relativo (– dominio del hablante). La estrategia 4, intención de mostrar reciprocidad, se usa con más frecuencia en situaciones de mayor grado de gratitud (+), con un poder relativo alto (+ dominio del oyente) o de la misma posición social (=) y entre los interlocutores en los que no existe distancia social (–). Por último, la estrategia 6, pedir disculpas, se suele emplear entre desconocidos (+ distancia social) y con menos grado de gratitud (–). Puesto que se aprecia un escaso empleo en la estrategia 5, expresión de sorpresa o incredulidad, es difícil determinar en qué situación usa el hablante dicha estrategia (véase las tablas 66, 70, 71 y 75). De este modo, la estrategia directa y explícita, fórmulas de agradecimiento (MIFI) y la indirecta, expresión de sentimiento, son estrategias comunes que tienen la función de manifestar el agradecimiento o gratitud en cualquier idioma y en cualquier ocasión. En cambio, el uso del resto de las estrategias está sujeto tanto al contexto situacional como a los factores socioculturales.

Aunque la utilización de las estrategias de agradecimiento está estrechamente vinculado a los factores contextuales, si los aprendices no son competentes en su lengua objeto, no pueden llevar a cabo el acto de expresiones de agradecimiento de manera adecuada. Como hemos referido más arriba, la frecuencia de uso de las estrategias y la modificación en el grupo del nivel intermedio siempre es la más baja entre todos los grupos. Este fenómeno también se refleja en su empleo de tales estrategias en las seis situaciones de nuestro cuestionario. Según la tabla 76, en la

mayor parte de los escenarios, el porcentaje de la producción del Intermedio también está en el último lugar. Se encuentra un bajo empleo no solo en la estrategia explícita como las fórmulas de agradecimiento (MIFI) en todas las situaciones, sino también en las estrategias indirectas, por ejemplo, expresión de sentimiento (en las situaciones 1 y 6), reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente (en la situación 3) y la intención de mostrar reciprocidad (en las situaciones 2, 3 y 4). Dado que realizar estas estrategias se requiere de mecanismos lingüísticos relevantes, la escasa proporción es el resultado de la incompetencia pragmlingüística. Por otra parte, respecto a la modificación interna, la utilización por ambos grupos de aprendices está en el primero y el último puesto respectivamente en las situaciones 2, 5 y 6. Aparte de eso, en los escenarios mencionados, el porcentaje del grupo avanzado es más elevado que el grupo HN español. De ahí que el excesivo o el bajo uso de la modificación también sean debido al limitado nivel de competencia pragmlingüística. En este caso, el bajo porcentaje en el grupo intermedio también está influido por la lengua china, esto es la transferencia negativa de la lengua materna.

En el presente estudio, desde el marco genérico, en la producción de las estrategias de agradecimiento manifiesta una plena homogeneidad entre los cuatro grupos de informantes, tanto en la distribución como en el orden de frecuencia; en este sentido, su empleo por distintos hablantes nativos está basado en el conocimiento universal de la pragmática. Por otro lado, la selección de las subestrategias de agradecimiento en los dos grupos de hablantes nativos revela las diferencias de la práctica habitual en su lengua nativa; asimismo, en la producción de las estrategias en ambos grupos de aprendices también se observa la influencia de la lengua china.

Es bien sabido que la percepción sociocultural es transferida de una lengua a la otra. Conforme al análisis en este capítulo, generalmente, si en el uso de las estrategias y su modificación existe mucha diferencia entre el español y el chino, la

producción del Avanzado se acerca más al grupo HN español; en cambio, si el empleo en los dos idiomas se parece, el número de utilización varía según el nivel de la L2, es decir, cuanto más elevado es el nivel de la lengua objeto, más frecuentemente usan las estrategias. Además de eso, los factores contextuales también son elementos decisivos para la realización del acto y esto está condicionado a la percepción sociocultural de cada individuo. Pese a que la producción de los aprendices sea igual que los dos grupos de hablantes nativos en el sentido genérico, la frecuencia del Intermedio siempre es la más baja entre todos. En esta situación, consideramos que el limitado nivel de la lengua meta también influye en su empleo y la competencia sociopragmática, ya que no son competentes para llevar a cabo el acto de manera apropiada y con enunciados más estructurados dependiendo del contexto. De esta manera, cuanto más elevado sea el nivel de la lengua objeto, no solo más competentes serán los aprendices en el aspecto pragmalingüístico, sino también en el sociopragmático, hasta que se acerquen al nivel de los hablantes nativos.



## **6. RESUMEN Y CONCLUSIONES**





El objetivo principal del presente trabajo reside, por una parte, en examinar el desarrollo de la competencia pragmática de los aprendices chinos de español de diferentes niveles, del acto de pedir disculpas y expresar agradecimiento; por otra parte, en investigar la relación entre la pragmática de la interlengua y la competencia gramatical. Por medio del análisis de ambos actos de habla en distintos contextos, no solo hacemos una comparación intercultural entre los hablantes nativos de español y chino para establecer la norma de las dos lenguas, sino que también contrastamos de manera interlingüística los datos obtenidos entre los hablantes nativos de español y los dos grupos de aprendices con el fin de observar el desarrollo pragmático y la transferencia pragmática tanto desde la perspectiva pragmalingüística como la sociopragmática. El trabajo está compuesto por cinco capítulos, entre ellos, el capítulo 1 y 3 se dedican a la introducción y metodología, podemos resumir el contenido del resto de los tres capítulos en las siguientes conclusiones.

Tras el primer capítulo sobre la introducción general de este trabajo (estado de la cuestión, objetivos y organización del contenido), nos ocupamos del marco teórico y estudios previos en el capítulo 2. Los actos de habla que analizamos en el presente estudio, la petición de disculpas y expresión de agradecimiento, parecen dos actos irrelevantes. Sin embargo, ambos adquieren toda su importancia en todos los comportamientos comunicativos en los que hay interacción y comparten varios aspectos comunes:

- 1) Desde el aspecto preliminar y pragmático, son actos universales que existen en cualquier idioma y en cualquier sociedad. Ambos pertenecen a actos expresivos (Searle, 1976, 1979) y son de naturaleza sociable (*convivial*) (Leech, 1983: 104-105), que sirven para restaurar el equilibrio en las relaciones sociales y mantener un ambiente armonioso y cortés entre los interlocutores. Su importancia

no radica en intercambios de información, sino en la armonía del nivel interpersonal.

- 2) Desde el aspecto de la imagen social (pública), la producción del acto de pedir disculpas y expresar agradecimiento amenaza la imagen del mismo hablante para salvaguardar la del oyente, de este modo, son actos que apoyan la imagen pública de nuestro oyente.
- 3) Desde el aspecto de la función pragmática, tanto las fórmulas directas para el acto de pedir disculpas (*perdón, perdona/e, disculpa/e, lo siento* en español y *duìbuqǐ 對不起, bàoqiàn 抱歉, bùhǎoyìsi 不好意思* en chino) como las de expresar agradecimiento (*gracias, agradecer/estar agradecido* en español y *xièxie 謝謝, gǎnxiè 感謝/gǎnjī 感激* en chino), en el contexto de cortesía, tales expresiones tienen la función de mitigar efectos negativos inherentes de actos como petición, queja o rechazo. En este caso, podemos considerar estas expresiones como fórmulas de cortesía o estrategias atenuadoras.
- 4) Desde el aspecto de distribución discursiva, tanto la petición de disculpas como la expresión de agradecimiento pertenecen al acto reactivo; la realización de este tipo de acto queda determinada por un acto efectuado previamente por el interlocutor o el mismo hablante. De esta manera, ambos ocupan la segunda posición dentro de una secuencia de interacción tripartita.

Además de las semejanzas que hemos mencionado más arriba, los dos actos cuentan con distintas estrategias para su realización, bien de manera directa, o bien de manera indirecta.

Respecto a las fórmulas explícitas de disculpa *perdón, perdona/e, disculpa/e* en español y *bàoqiàn 抱歉, bùhǎoyìsi 不好意思* en chino, todas estas pueden emplearse en un contexto de una transgresión leve. Mientras que las expresiones

como *lo siento* y *duìbuqǐ* 對不起 se usan normalmente en un contexto de infracción grave. Aparte de eso, al utilizar ambas fórmulas, manifiesta también un sentimiento pesaroso del propio hablante; sin embargo, en la cultura china, *duìbuqǐ* 對不起 en cierto contexto de disculpa contiene un sentimiento de arrepentimiento por no cumplir la expectativa deseada por los demás. Por otro lado, en relación con las fórmulas de agradecimiento (MIFI) en español (*gracias, agradecer*) y en chino (*xièxie* 謝謝 “gracias”, *gǎnxiè* 感謝 “agradecer/estar agradecido”), todas estas expresiones sirven para transmitir el sentimiento de agradecimiento en el contexto de gratitud. Entre ellas, las expresiones como *bùhǎoyìsi* 不好意思 “sentimiento de vergüenza por el favor recibido” o *máfan nǐ le* 麻煩你了 “es una molestia para ti” que conlleva la idea de deuda, su empleo, en este caso, es un agradecimiento en forma de disculpa, ya que no solo transmite la idea de deuda contraída, sino que se centran más en la molestia o inconveniente ocasionado por la ayuda que le ha beneficiado el oyente.

Con el fin de aumentar la fuerza ilocutiva del acto, todas las estrategias directas (MIFI) pueden ser modificadas a través de mecanismos lingüísticos como adverbios intensificadores, locución adverbial, adverbio exclamativo, cuantificador, exclamaciones emocionales o repetición de la estrategia.

En el capítulo 3, metodología, presentamos toda la información sobre la elaboración y el procedimiento de este estudio, por ejemplo: los participantes, el instrumento de investigación, el estudio piloto, la administración del cuestionario, la codificación de los datos obtenidos y, por último, el método para el análisis. Después nos centramos en la parte empírica, el análisis de los resultados de actos de peticiones de disculpas y expresiones de agradecimiento, en el capítulo 4 y 5 respectivamente.

Dedicamos todo el capítulo 4 al acto de pedir disculpas, analizamos el uso de las estrategias de disculpa entre los cuatro grupos de informantes, desde distintas perspectivas pragmalingüísticas, por ejemplo: el promedio en cada situación, la

distribución y frecuencia de estas estrategias principales, así como los modificadores de tales estrategias y los alertadores, que son elementos esenciales para la realización de actos de habla. Examinamos todos ellos de manera cuantitativa y cualitativa. Además, también tomamos en consideración los factores contextuales (distancia social, poder relativo, gravedad de la ofensa) que abarca la perspectiva sociopragmática en relación con el empleo de las estrategias de disculpa.

Según los resultados del análisis, en cuanto a la utilización de las estrategias y los modificadores, el español y el chino son dos lenguas y culturas bastante diferentes. Al llevar a cabo el acto de pedir disculpas, los hablantes nativos de chino emplean con una frecuencia más elevada que los hablantes nativos españoles en las estrategias evasivas, expresiones de disculpa (MIFI), el reconocimiento de responsabilidad y los modificadores. En tales casos, se han observado diferencias estadísticas entre ellos. Por otro lado, respecto al empleo de los dos grupos de aprendices, no solo se destaca la transferencia negativa de la lengua materna en comparación con el grupo de HN chino, sino que se encuentra el desarrollo pragmático comparándolo con el grupo de HN español. Esto es, cuanto más elevado es el nivel de la lengua meta, más frecuentemente usan las estrategias. Además, las respuestas que producen los avanzados también son más estructuradas y con menos fallos gramaticales. Aunque la frecuencia de uso de los aprendices del nivel intermedio siempre es la más baja, debido a la universalidad del uso de las estrategias, su distribución de ellas es tan amplia como el resto de los grupos.

Desde el punto de vista de los factores contextuales, las estrategias de disculpa más empleadas entre todos los grupos de informantes son: *expresiones de disculpa (MIFI)* y *reconocimiento de responsabilidad*, ambas son las únicas que se pueden utilizar en cualquier tipo de situaciones y en cualquier idioma; en cambio, el uso del resto de las estrategias está determinado por contextos socioculturales.

En el capítulo 5, seguimos con los mismos aspectos de análisis para el acto de expresar agradecimiento. A diferencia del acto de pedir disculpas, en el uso de las estrategias principales y la modificación entre los dos grupos de hablantes nativos, no se perciben diferencias significativas, excepto en la estrategia de reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente y algunas subestrategias que contienen las estrategias principales. En este sentido, consideramos que expresar gratitud es un acto universal bajo el mismo contexto situacional, se realiza de manera parecida en distintas lenguas. Por otra parte, en la producción de los dos grupos de aprendices, solo se diferencian en la frecuencia de empleo comparando con ambos grupos de hablantes nativos. Además, se encuentra también el desarrollo de la competencia pragmática y la transferencia de la lengua nativa. En este primer caso, cuanto más elevado es el nivel de la L2, más estrategias y su modificación utilizan los aprendices; en este último caso, cuanto menos nivel de la lengua meta poseen, más influencia de la lengua materna tienen, este fenómeno es bastante notable en el grupo del nivel intermedio. El desarrollo pragmático también se refleja en el estado de la lengua, ya que los enunciados que produce el grupo avanzado son más largos y elaborados, con mecanismos lingüísticos más amplios y menos errores gramaticales que el grupo intermedio. Puesto que el uso de las estrategias de agradecimiento entre los cuatro grupos de informantes manifiestan una plena homogeneidad, podemos considerar que su empleo se basa en el conocimiento universal de la pragmática. No obstante, la selección de las subestrategias revela las diferencias de la práctica habitual de la L1 de los hablantes nativos.

Desde el punto de vista de los factores contextuales, en el caso de expresar gratitud, la estrategia explícita y directa, *fórmulas de agradecimiento (MIFI)* y la indirecta, *expresión de sentimiento*, son las dos estrategias más utilizadas en cualquier idioma. Mientras que el empleo de las estrategias restantes está condicionado por

contextos situacionales.

En este estudio transversal, conforme a los resultados del análisis en los dos actos de habla, petición de disculpa y expresión de agradecimiento, por los aprendices de distintos niveles, nos permite examinar las cuestiones propuestas en el principio de trabajo sobre el desarrollo pragmático. Las explicaremos respectivamente a continuación.

1. *¿Cuáles son las estrategias y formas lingüísticas (léxica y sintáctica) que emplean los dos grupos (intermedio y avanzado) de chinos aprendices de español en la realización del acto de pedir disculpas y de expresar agradecimiento? ¿Se aprecia el desarrollo pragmalingüístico entre estos grupos?*

Según los datos del análisis, se encuentra el desarrollo pragmalingüístico en el uso del acto de pedir disculpas y de expresar agradecimiento. Tanto los aprendices del nivel avanzado como los del intermedio, recurren con una frecuencia absoluta a la estrategia más directa. En este caso, las estrategias más usadas para llevar a cabo la petición de disculpas y expresión de agradecimiento son: *expresiones de disculpa (MIFI)* y *fórmulas de agradecimiento (MIFI)*, respectivamente. Debido a su forma explícita y convencionalizada, dichas estrategias también son las más empleadas en los dos grupos de hablantes nativos. En cuanto al acto de disculpa, dentro de esta estrategia directa, las expresiones y su intensificación más utilizadas por los dos grupos de aprendices y el grupo de HN español son *lo siento, perdona/e (me)* y los adverbios intensificadores *mucho/muchísimo* para la fórmula *lo siento*. Por otro lado, respecto al acto de expresar gratitud, las expresiones y su modificación que usan con el mayor porcentaje entre todos los grupos de informantes son *gracias, gracias por + favor* y los cuantificadores *muchas/muchísimas*. La frecuencia de uso de tales

mecanismos lingüísticos va aumentando cuanto menos nivel de la lengua meta tienen los aprendices, este fenómeno es mucho más notable en el grupo del nivel intermedio. Aparte de eso, este posee la frecuencia más baja en casi todas las categorías de nuestro análisis, su empleo se centra en las estrategias que les resultan más fáciles y sencillas. Esto explica el alto porcentaje de uso tanto en las expresiones explícitas de disculpa y agradecimiento, como en las fórmulas (*lo siento, perdona/e (me), gracias*) y sus modificaciones (*mucho/muchísimo* o *muchas/muchísimas*).

Como hemos mencionado más arriba, en comparación con el grupo avanzado, los enunciados que producen los aprendices del nivel intermedio son más cortos, menos estructurados, con mecanismos lingüísticos más limitados y con más errores gramaticales. Todo ello junto con la escasa frecuencia de uso de las estrategias son debidos a la falta de competencia lingüística. Además, podemos considerar el limitado empleo en ciertas estrategias y el uso generalizado de las fórmulas explícitas como una desviación de las normas de la lengua objeto. De esta manera, a medida que avanza el nivel de la lengua extranjera, más elevada será la competencia pragmalingüística de los aprendices.

2. *¿Los aprendices chinos de español, de distintos niveles, toman en consideración factores contextuales (la distancia social, el poder relativo y, el grado de ofensa -disculpa- y gratitud -agradecimiento-) al realizar sendos actos de disculpa y agradecimiento? ¿Se percibe el desarrollo sociopragmático entre estos grupos?*

Conforme a los resultados del análisis, la percepción de los factores contextuales entre los cuatro grupos de informantes es parecida, es decir, no hay mucha diferencia en la selección de las estrategias de ambos actos de habla y sus modificaciones. Puesto que las peticiones de disculpas y expresiones de agradecimiento son actos bastante

comunes y existen en cualquier sociedad, en la distribución de tales estrategias también se observa una plena homogeneidad. No obstante, la diferencia reside en la frecuencia de uso y esto está estrechamente relacionado con la competencia lingüística. Basándose en el conocimiento universal de la pragmática, los hablantes nativos de distintas lenguas llevan a cabo los actos de habla de manera semejante. Sin embargo, debido al nivel de la lengua meta, los aprendices no pueden tener la misma competencia que en su lengua materna; para compensar esta limitación, estos apelan con una frecuencia elevada a las estrategias y mecanismos lingüísticos que les resultan más sencillos, este fenómeno ocurre, sobre todo, en el grupo intermedio.

En el acto de pedir disculpas, se aprecia una producción bastante limitada por los aprendices del nivel intermedio en las estrategias como *explicación* y *reconocimiento de responsabilidad*. De igual forma, en el caso de expresar gratitud, los intermedios también tienen una proporción baja en las estrategias indirectas en algunos escenarios, por ejemplo: *expresión de sentimiento*, *reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente* e *intención de mostrar reciprocidad*. Dado que el uso de tales estrategias necesita mecanismos lingüísticos relevantes, su escaso porcentaje ilustra la incompetencia pragmalingüística de los aprendices. Además de las estrategias señaladas, el empleo de la intensificación/modificación de ambos actos en los dos grupos de aprendices ocupa el primero y el último lugar respectivamente en la mayoría de las situaciones. El grupo del nivel avanzado incluso utiliza más frecuentemente la modificación que los hablantes nativos de español. De ahí que el excesivo o el bajo uso de las intensificaciones por los aprendices no solo se deba a la inapropiada percepción sociocultural, sino también a la falta de competencia gramatical.

Aunque los factores contextuales son elementos determinantes para la realización del acto y están sujetos a la percepción sociocultural de cada individuo, si



los aprendices no son competentes en la L2, el limitado nivel tampoco les permite llevar a cabo el acto de manera adecuada y correspondiente al contexto situacional. En este sentido, cuanto más elevado es el nivel de la lengua objeto, más competentes son los aprendices tanto en el aspecto pragmalingüístico como en el sociopragmático.

3. *A medida que avanza el nivel de competencia lingüística, ¿el desarrollo de los dos actos (disculpa y agradecimiento) realizados por el grupo de nivel avanzado, es posible que se acerque a la realización ejecutada por parte de los nativos españoles, tanto desde la perspectiva pragmalingüística como desde la sociopragmática? o por el contrario ¿solamente sería una ampliación de léxico y estructuras sintácticas?*

Como ya hemos referido previamente, en comparación con los enunciados que producen los aprendices del grupo intermedio, las contestaciones del grupo avanzado son más largas y estructuradas, con mecanismos lingüísticos más amplios y tienen menos errores gramaticales. No obstante, su nivel de competencia lingüística aún no alcanza al de los hablantes nativos de español. Basándonos en los resultados del análisis de ambos actos, la disculpa y el agradecimiento, se observan las diferencias entre el grupo de HN español y el grupo del nivel avanzado. A continuación, destacamos tales aspectos conforme al uso de las estrategias y su modificación en los dos actos de habla examinados.

### Acto de pedir disculpas

#### 1) Uso de las estrategias

Según los datos recopilados, en la utilización de las expresiones de arrepentimiento (Est. 2 Expresiones de disculpa (MIFI)), las fórmulas como *lo siento*, *siento* o *lamento* son bastante comunes en español, pero no encontramos ningún caso con el verbo *lamento* en los dos grupos de aprendices.

#### 2) Intensificación interna

Las intensificaciones internas que no existen en chino también influyen en el empleo de los aprendices en su lengua meta, por ejemplo: locución adverbial, adverbio exclamativo y cuantificador. En estos casos, los avanzados no solo emplean con escasa frecuencia en dichas categorías, sino que el uso léxico de estas también es más limitado que los hablantes nativos de español. Del mismo modo, en la categoría de exclamaciones emocionales, no hay ningún ejemplo con interjecciones como *hala*, *jolín* y *vaya* en los dos grupos de aprendices.

### Acto de expresar agradecimiento

#### 1) Uso de las estrategias

En comparación con el acto de pedir disculpas, observamos más diferencias entre los hablantes nativos y los aprendices del grupo avanzado en el uso de las cuatro siguientes estrategias:

- En primer lugar, respecto a las *expresiones de agradecimiento* (Est. 1 Fórmulas de agradecimiento (MIFI)), no se utilizan en ningún caso fórmulas como *te/le estoy agradecido* o *muy agradecido*.
  
- En segundo lugar, en las *expresiones de deseo positivo* (Est. 2 Expresión de sentimiento), por ejemplo: *que Dios te lo pague* o *que Dios te bendiga*, el grupo avanzado usa solamente el verbo *bendecir* pero nunca alterna no con el verbo *pagar*.
  
- En tercer lugar, en cuanto a las *expresión de falta de necesidad u obligación* (Est. 3 Reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente), los informantes del grupo de HN español suelen recurrir a fórmulas rutinarias como *no hacía falta*, *no tenía(s) por qué haberlo hecho* y *no tenía(s) que haberte/le molestado* para expresar que el oyente no tiene obligación de realizar una determinada acción que rinde beneficio al hablante. Sin embargo, en vez de usar tales fórmulas ritualizadas como los hablantes nativos, los aprendices avanzados rechazan el ofrecimiento con una explicación/justificación vinculada al contexto.
  
- En cuarto lugar, en la estrategia de *indicar la deuda* (Est. 4 Intención de mostrar reciprocidad), solo existe un informante del grupo avanzado que emplea la fórmula *te debo una* para expresar gratitud hacia el favor recibido por su oyente. De ahí que los aprendices todavía no conozcan bien los mecanismos lingüísticos o fórmulas en situaciones que requieran expresiones de agradecimiento. Todos estos casos señalados más arriba se deben a la falta de competencia pragmalingüística.

## 2) Intensificación interna

Al igual que en el acto de pedir disculpas, la distribución de los modificadores que emplean los avanzados no es tan amplia como la de los hablantes nativos de español, sobre todo en las categorías como locución adverbial y adverbio exclamativo. En esta última, no se encuentra ningún ejemplo con el adverbio *cuánto* o *cómo* para aumentar la fuerza ilocutiva del acto de expresar gratitud. Por otro lado, en el uso léxico de exclamaciones emocionales, los aprendices del grupo avanzado no utilizan en ninguna ocasión las interjecciones típicas en español como *jo*, *(p)uf*, *jobar*, *hala* y *madre mía*.

Aunque el empleo de tales elementos referidos está estrechamente relacionado con el contexto, los avanzados apenas los usan en un enunciado igual que lo hacen los hablantes nativos de español. Esto revela que los aprendices conocen la forma y la función de las expresiones mientras aprenden dichas fórmulas, pero todavía no pueden dominarlas sistemáticamente por la limitación de nivel. Aparte de eso, observamos siempre errores gramaticales en las contestaciones del grupo avanzado. De esta manera, a medida que se eleva el nivel de la lengua meta, la producción de los avanzados se acerca más a la de los nativos, tanto en la perspectiva pragmalingüística como en la sociopragmática y no solo es una ampliación léxica y estructuras sintácticas.

4. *Para los aprendices chinos de español, ¿la lengua nativa influye en la selección de estrategias y formas lingüísticas al realizar actos de disculpa y agradecimiento en español?*

Como afirma Trosborg (1995: 405), el uso de las estrategias sociopragmáticas son transferidas de una lengua a la otra. En el presente trabajo, según los datos obtenidos, la lengua materna, en este caso el chino, influye en la selección de estrategias y

formas lingüísticas al realizar los actos de habla. A continuación, presentaremos con más detalle tales perspectivas en los dos actos investigados.

### Acto de pedir disculpas

Con respecto a la realización del acto de pedir disculpas, la producción de los aprendices está influenciada por la lengua nativa en los siguientes aspectos: el promedio de las estrategias en cada situación, el empleo de las estrategias como expresiones de disculpa (MIFI) (Est. 2), reconocimiento de responsabilidad (Est. 3), la intensificación interna y externa (expresión de preocupación por el oyente) y los alertadores. Además, el uso léxico de ciertas estrategias indicadas también tienen mucho que ver con el chino. Los explicaremos por separado en la parte siguiente:

#### 1) Est. 2 Expresiones de disculpa (MIFI)

Conforme a los resultados del análisis, los aprendices tanto del nivel avanzado como del intermedio apelan con una frecuencia elevada a la expresión *lo siento*, aparte de eso, cuanto menos nivel de la L2 tienen, más frecuentemente la utilizan los aprendices. Debido a la naturaleza de las expresiones de disculpa en chino *duìbuqǐ* 對不起 “lo siento”, *bàoqiàn* 抱歉 “perdonar/disculpar” y *bùhǎoyìsi* 不好意思 “perdón” que pertenecen todo a la subestrategia *expresión de arrepentimiento*, el empleo de dicha fórmula ocupa un porcentaje absoluto en los dos grupos de aprendices.

#### 2) Intensificación interna

En cuanto al uso de la intensificación interna, tanto el grupo de HN chino como los aprendices utilizan con una frecuencia alta en los *adverbios intensificadores* y la *repetición de la estrategia*. En ambos casos, por un lado, puede que el chino cuente con una gran variedad de adverbios para reforzar la petición de disculpas; por otro

lado, las dos estrategias mencionadas son más fáciles y sencillas para los aprendices, sobre todo los intermedios.

### 3) Alertadores

En los ejemplos extraídos, observamos que los aprendices utilizan *compañero* o *alumno* para llamar a los estudiantes, esto es, igual que lo que hacen en su lengua materna, con el tratamiento *tóngxué* 同學 “alumno” en chino. Sin embargo, en español apenas se usa tales términos para este caso, su empleo se debe a la transferencia de la lengua china.

#### Acto de expresar agradecimiento

En la realización del acto de expresar agradecimiento, la mayor influencia de la lengua nativa reside en el uso de las subestrategias que conlleva cada estrategia principal. Los aprendices tienen una proporción más elevada en las siguientes subestrategias: expresiones de gracias (Est. 1 Fórmulas de agradecimiento (MIFI)), alabanza a la persona/al benefactor (Est. 2 expresión de sentimiento), reconocimiento de la imposición del acto efectuado por el oyente (Est. 3 reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente) (solo en el grupo avanzado), ofrecer o prometer servicio, comida o cosas (materiales) (Est. 4 intención de mostrar reciprocidad) y expresión de sorpresa o incredulidad (Est. 5). La selección de tales estrategias refleja la diferencia sociocultural entre el español y el chino. Entre ellas, el uso de algunas expresiones se ve influido por el chino. Presentaremos estos aspectos más abajo:

#### 1) Est. 1 Fórmulas de agradecimiento (MIFI)

Dentro de esta estrategia, la expresión *gracias a alguien* la usan solamente los dos grupos de aprendices, y su empleo es debido a la expresión ritualizada de gracias

*xièxie* 謝謝 “gracias” en chino. Esta es un verbo transitivo y suele ir seguido de un objeto, indicando a quién le da gracias. Además, esta combinación es tan utilizada que se ha convertido en una fórmula ritual para el agradecimiento.

## 2) Est. 3 reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente

Tanto los hablantes nativos de chino como los avanzados, cuentan con un porcentaje alto en la subestrategia *reconocimiento de la imposición del acto efectuado por el oyente* que abarca en la presente estrategia. En cambio, existen palabras como *máfan* 麻煩 “molestia, molestar”, *bàituō* 拜託 “pedir favor” o *xīnkǔ* 辛苦 “mucho trabajo” que se refieren a la molestia causada o podría causar por el favor ofrecido, los informantes las utilizan no solo para transmitir la idea de reconocer la ayuda que puede ser algo duro o costoso, sino también para reforzar el grado de gratitud. En el grupo avanzado, la frecuencia elevada en dicha subestrategia se debe a la transferencia de tales términos en chino.

En general, la producción de los avanzados se acerca más a las normas de la lengua meta y tiene menos influencia de la lengua nativa que los intermedios. No obstante, en la selección de las subestrategias aún se nota la transferencia de aspecto pragmalingüístico o sociopragmático de la L1.

Según todo lo que hemos expuesto más arriba, los resultados del análisis corroboran de nuevo lo que indica Bardovi-Harlig (1999) que el desarrollo del conocimiento pragmático se corresponde con el conocimiento gramatical. Si los aprendices no tienen suficientes estructuras gramaticales y vocabulario como parte de mecanismos lingüísticos, el uso de formas lingüísticas para realizar las rutinas pragmáticas también será limitado.

Basándonos en el análisis de este estudio, podemos extraer ciertas implicaciones pedagógicas para la clase del ELE. Por un lado, desde el aspecto pragmalingüístico, los alumnos pueden tener en cuenta qué tipo de estrategias y elementos lingüísticos realizan el acto de pedir disculpas y expresar agradecimiento los hablantes nativos de español; por otro lado, desde el aspecto sociopragmático, los aprendices pueden observar en qué situación (contexto) se realizan ambos actos. El presente trabajo no solo ha sido una contribución al estudio del desarrollo de la competencia pragmática en el sistema interlingüístico, sino también una aportación al estudio de los dos actos de habla expresivos, disculpa y agradecimiento, en español y chino. Aun así, el campo de investigación en la pragmática intercultural y de la interlengua es inmenso, todavía quedan por seguir y ampliar las dos disciplinas en las investigaciones futuras.



## **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS CONSULTADAS**



- Achiba, M. (2003): *Learning to request in a second language: A study of child interlanguage pragmatics*, Clevedon, UK, Multilingual Matters.
- Ahar, V. y Eslami-Rasekh, A. (2011): "The effect of social status and size of imposition on the gratitude strategies of Persian and English speakers", *Journal of Language Teaching and Research* 2 (1), pp. 120-128.
- Aijmer, K. (1996): *Conversational routines in English: convention and creativity*, London, New York, Longman.
- Alcaraz Varó, E. (1996a): "El paradigma de la pragmática", en Cenoz, J. y J. F. Valencia (eds.), *La competencia pragmática: elementos lingüísticos y psicosociales*, pp. 21-46.
- Alcaraz Varó, E. (1996b): "Los actos de habla", en Cenoz, J. y J. F. Valencia (eds.), *La competencia pragmática: elementos lingüísticos y psicosociales*, pp. 71-93.
- Alcaraz Varó, E. (2000): *El inglés profesional y académico*, Madrid, Alianza.
- Almeida, F., Santos Lopes, C. R. y Rebollo, L. (2008): "Agradecimientos y disculpas en el cine iberoamericano. Representaciones de Buenos Aires, Bogotá, Ciudad de México, La Habana, Lima, Madrid, Santiago de Chile y Río de Janeiro" en Antonio Briz et al. (eds.), *Cortesía y conversación: de lo escrito a lo oral. III Coloquio Internacional del Programa EDICE*, Valencia, Estocolmo, Universidad de Valencia, Programa EDICE, pp. 604-622.
- Álvarez, A. I. (2005): *Hablar en español*, Oviedo, Ediciones Nobel.
- Apte, M. L. (1974): "'Thank you' and South Asia languages: A comparative sociolinguistic study", *International Journal of the Sociology of Language* 3, pp. 67-90.
- Arndt, H. y Janney, R. W. (1993): "Universality and relativity in cross-cultural politeness research: A historical perspective", *Multilingua* 12 (1), pp. 13-50.
- Aston, G. (1995): "Say 'thank you': Some pragmatic constraints in conversational closings", *Applied Linguistics* 16 (1), pp. 57-86.
- Austin, J. L. (1962): *How to do things with words*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Bach, K. y Harnish, R. (1979): *Linguistic communication and speech acts*, Cambridge, The MIT Press.
- Bachman, L. F. (1990): *Fundamental considerations in language testing*, Oxford, Oxford University Press.

- Bachman, L. F. y Palmer, A. S. (1996): *Language testing in practice*, Oxford, Oxford University Press.
- Bardovi-Harlig, K. (1999): "Exploring the interlanguage of interlanguage pragmatics: A research agenda for acquisitional pragmatics", *Language Learning* 49 (4), pp. 677-713.
- Bardovi-Harlig, K. (2001): "Evaluating the empirical evidence: Grounds for instruction in pragmatics?", en K. Rose y G. Kasper (eds.), *Pragmatics in language teaching*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 13-32.
- Bardovi-Harlig, K. (2003): "Understanding the role of grammar in the acquisition of L2 pragmatics", en A. Martínez Flor, E. Usó Juan y A. Fernández Guerra (eds.), *Pragmatic competence and foreign language teaching*, Castelló de la Plana, Publicaciones de la Universitat Jaume I, pp. 25-44.
- Bardovi-Harlig, K. y Dörnyei, Z. (1998): "Do language learners recognize pragmatic violations? Pragmatic vs. grammatical awareness in instructed L2 learning", *TESOL Quarterly* 32, pp. 233-259.
- Bardovi-Harlig, K. y Hartford, B. S. (1990): "Congruence in native and nonnative conversations: Status balance in the academic advising session", *Language Learning* 40, pp. 467-501.
- Bardovi-Harlig, K. y Hartford, B. S. (1993): "Learning the rules of academic talk: A longitudinal study of pragmatic change", *Studies in Second Language Acquisition* 15, pp. 279-304.
- Bardovi-Harlig, K. y Hartford, B. S. (1996): "Input in an institutional setting", *Studies in Second Language Acquisition* 18, pp. 171-188.
- Bardovi-Harlig, K., Rose, M. y Nickels, E. L. (2008): "The use of conventional expressions of thanking, apologizing, and refusing", en M. Bowles et al. (eds.), *Selected Proceedings of the 2007 Second Language Research Forum*, Somerville, MA, Cascadilla Proceedings Project, pp. 113-130.
- Barnlund, D. C. y Yoshioka, M. (1990): "Apologies: Japanese and American styles", *International Journal of Intercultural Relations* 14 (2), pp. 193-206.
- Barron, A. (2000): "Acquiring 'different strokes': A longitudinal study of the development of L2 pragmatic competence", *German as a Foreign Language Journal* (GFL Journal) 2, pp. 1-29.

- Barron, A. (2003): *Acquisition in Interlanguage Pragmatics: Learning How to do Things with Words in a Study Abroad Context*, Benhamins, Amsterdam.
- Bartol Hernández, J. A. (2011): “La expresión de compromisos: de pacto a pleito”, en J. J. de Bustos Tovar, R. Cano-Aguilar, E. Méndez García de Paredes, A. López Serena, *Sintaxis y análisis del discurso hablado en español: homenaje a Antonio Narbona*, Vol. 1, pp. 447-458.
- Bataineh, R. F. y Bataineh, R. F. (2006): “Apology strategies of Jordanian EFL university students”, *Journal of Pragmatics* 38 (11), pp.1901-1927.
- Bates, E. (1981): *Language and context: The acquisition of pragmatics*, New York, Academic Press.
- Becker, J. y Smenner, P. (1986): “The spontaneous use of *thank you* by preschoolers as a function of sex, socioeconomic status, and listener status”, *Language in Society* 15 (4), pp.537-546.
- Beebe, L. y Takahashi, T. (1989): “Do you have a bag?: Social status and patterned variation in second language acquisition.” en S. M. Gass, C. Madden, D. Preston y L. Selinker (eds.), *Variation in Second Language Acquisition: Discourse and Pragmatics*, Multilingual Matters, Clevedon, Philadelphia, pp. 103-125.
- Beebe, L., Takahashi, T. y Uliss-Weltz, R. (1990): “Pragmatic transfer in ESL refusals”, en R. Scarcella, E. Andersen y S. Krashen (eds.), *Developing communicative competence in a second language*, New York, Newbury House, pp. 55-73.
- Beinhauer, W. (1991): *El español coloquial*, tercera edición, Madrid, Editorial Gredos S. A.
- Bergman, M. L. y Kasper, G. (1993): “Perception and performance in native and nonnative apology”, en G. Kasper y S. Blum-Kulka (eds.), *Interlanguage Pragmatics*, New York, Oxford University Press, pp. 82-107.
- Bialystok, E. (1993): “Symbolic representation and attentional control in pragmatic competence”, en G. Kasper y S. Blum-Kulka (eds.), *Interlanguage pragmatics*, New York, Oxford University Press, pp. 43-57.
- Billmyer, K. (1990): *The effect of formal instruction on the development of sociolinguistic competence: The performance of compliments*, Unpublished doctoral dissertation, University Pennsylvania, Philadelphia.

- Billmyer, K. y Varghese, M. (2000): "Investigating instrument-based pragmatic variability: Effects of enhancing Discourse Completion Tasks", *Applied Linguistics* 24 (1), pp. 517-552.
- Blum-Kulka, S. (1982): "Learning how to say what you mean in a second language: A study of speech act performance of learners of Hebrew as a second language", *Applied Linguistics* 3 (1), pp. 29-59.
- Blum-Kulka, S. (1990): "You don't touch lettuce with your fingers: Parental politeness in family discourse", *Journal of Pragmatics* 14 (2), pp. 259-288.
- Blum-Kulka, S. (1991): "Interlanguage pragmatics: The case of requests", en R. Phillipson, E. Kellerman, L. Selinker, M. Sharwood Smith y M. Swain (eds.), *Foreign/second language pedagogy research: a commemorative volume for Claus Faerch*, Clevedon y Philadelphia, Multilingual Matters Ltd, pp. 255-272.
- Blum-Kulka, S., House, J. y Kasper, G. (eds.) (1989a): *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies*, Norwood, NJ, Ablex.
- Blum-Kulka, S., House, J. y Kasper, G. (1989b): "Investigating cross-cultural pragmatics: An introductory overview", en S. Blum-Kulka, J. House y G. Kasper (eds.), *Cross-cultural Pragmatics: Requests and apologies*, Norwood, NJ, Ablex, pp. 1-34.
- Blum-Kulka, S. y Olshtain, E. (1984): "Requests and apologies: A cross-cultural study of Speech Act Realization Patterns (CCSARP)", *Applied Linguistics* 5 (3), pp. 196-213.
- Blum-Kulka, S. y Olshtain, E. (1986): "Too many words: Length of utterances and pragmatic failure", *Studies in Second Language Acquisition* 8 (2), pp. 165-179.
- Blum-Kulka, S. y Sheffer, H. (1993): "The metapragmatic discourse of American-Israeli families at dinner", en G. Kasper y S. Blum-Kulka (eds.), *Interlanguage pragmatics*, New York, Oxford University Press, pp. 196-223.
- Bodman, J. y Eisenstein, M. (1988): "May God increase your bounty: the expression of gratitude in English by native and non-native speakers", *Cross Currents* 15, pp. 1-21.
- Borkin, A. y Reinhart, S. M. (1978): "Excuse Me and I'm Sorry", *TESOL Quarterly* 12 (1), pp. 57-69.

- Bou Franch, P. (1998): "On pragmatic transfer", *Studies in English Language and Linguistics*, pp. 5-18.
- Bouton, L. F. (1988): "A cross-cultural study of ability to interpret implicatures in English", *World Englishes* 17, pp. 183-96.
- Bouton, L. F. (1992): "Culture, pragmatics and implicature", *AFinLa Yearbook 1992*, pp. 35-61.
- Bouton, L. F. (1994): "Conversational implicature in a second language: Learned slowly when not deliberately taught", *Journal of Pragmatics* 22 (2), pp. 157-167.
- Boxer, D. (2002): "Discourse issues in cross-cultural pragmatics", *Annual Review of Applied Linguistics* 22, pp. 150-167.
- Briz, A. (1996): "Los intensificadores en la conversación coloquial", en A. Briz, J. R. Gómez Molina, M. A. M. J y G. V. E. (eds.), *Pragmática y gramática del español hablado: Actas del II Simposio sobre análisis del discurso oral*, Valencia, Libros Pórtico, pp. 13-36.
- Brown, P. y Levinson, S. (1987): *Politeness. Some Universals in Language Usage*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Burguera, J. G. (2010): "La pragmática del acto de habla de disculpa en el debate parlamentario a partir del estudio del lexema "perdón" y de sus derivados", *Español Actual: revista de español vivo* 93, Madrid, Arco/Libros, S.L., pp. 29-54.
- Byon, A. S. (2004): "Sociopragmatic analysis of Korean requests: Pedagogical settings", *Journal of Pragmatics* 36 (9), pp. 1673-1704.
- Calsamiglia Blancafort, H. y Tusón Valls, A. (2002): *Las cosas del decir: manual de análisis del discurso*, Barcelona, Editorial Ariel.
- Campbell, R. y Wales, R. (1970): "The study of language acquisition", en J. Lyons (ed.), *New horizons in linguistics*, Harmondsworth, Penguin Books, pp. 242-260.
- Canale, M. (1983): "From communicative competence to communicative language pedagogy", en J. C. Richard y R. W. Schmidt (eds.), *Language and Communication*, London, Longman, pp. 2-27.
- Canale, M. y Swain, M. (1980): "Theoretical bases of communicative approaches to second language teaching and testing", *Applied Linguistics* 1, pp. 1-47.

- Carrasco, A. (2002): *Los tratamientos en español*, Salamanca, Ediciones Colegio de España.
- Carrell, P. L. (1979): "Indirect speech acts in ESL: indirect answers", en C. A. Yorio, K. Perkins y J. Schachter (eds.), *On TESOL '79*, Washington, DC, TESOL, pp. 297-307.
- Carrell, P. L. (1981a): "Children's understanding of indirect requests: Comparing child and adult comprehension", *Journal of Child Language* 8, pp. 329-45.
- Carrell, P. L. (1981b): "Relative difficulty of request forms in L1/L2 comprehension", en M. Hines y W. Rutherford (eds.), *On TESOL '81*, Washington, DC, TESOL, pp. 141-52.
- Carrell, P. L. y Konneker, B. H. (1981): "Politeness: Comparing native and nonnative judgments", *Language Learning* 31 (1), pp. 17-30.
- Celce-Murcia, M., Dornyei, Z. y Thurrell, S. (1995): "Communicative competence: A pedagogically motivated model with content specifications", *Issues in Applied Linguistics* 6 (2), pp. 5-35.
- Cenoz, J. (1996a): "La competencia comunicativa: su origen y componentes", en J. Cenoz y J. F. Valencia (eds.), *La Competencia Pragmática: Elementos Lingüísticos y Psicosociales*, Bilbao, Universidad del País Vasco, pp. 95-114.
- Cenoz, J. (1996b): "Requests and apologies: a comparison between native and non-native speakers of English", *Revista de la Asociación Española de Estudios Anglonorteamericanos-Atlantis* 18, pp. 53-61.
- Cenoz, J., Vázquez, I. y Barnes, J. (1998): "Competencia pragmática, adquisición y enseñanza de lenguas", en I. Vázquez Orta y I. Guillén Galve (eds.), *Perspectivas Pragmáticas en Lingüística Aplicada*, Zaragoza, Anubar, pp. 195-200.
- Chang, S. M. (2005): *A Study on Situational Apology of Mandarin Chinese 國語情境道歉語之研究*, Tesis de Máster, Kaohsiung, Taiwán, National Kaohsiung Normal University.
- Cheng, S. W. (2005): *An exploratory cross-sectional study of interlanguage pragmatic development of expressions of gratitude by Chinese learners of English*, Unpublished PhD dissertation, University of Iowa. <http://ir.uiowa.edu/etd/104>.



- Chomsky, N. (1965): *Aspects of the theory of syntax*, Cambridge, MA, M.I.T. Press.
- Chomsky, N. (1980): *Rules and representations*, New York, Columbia University Press.
- Clyne, M., Ball, M. y Neil, D. (1991): "Intercultural communication at work in Australia: Complaints and apologies in turns", *Multilingua* 10 (3), pp. 251-274.
- Code, S. y Anderson, A. (2001): "Requests by young Japanese: A longitudinal study", *The Language Teacher Online* [online] 25 (8), [13/09/2015] [http://jalt-publications.org/old\\_tlt/articles/2001/08/anderson](http://jalt-publications.org/old_tlt/articles/2001/08/anderson)
- Cohen, A. D. (1996a): "Investigating the production of speech acts sets", en Susan M. Gass y Joyce Neu (eds.), *Speech acts across cultures*, Berlin, New York, Mouton de Gruyter, pp. 21-43.
- Cohen, A. D. (1996b): "Developing the ability to perform speech acts", *Studies in Second Language Acquisition* 18 (2), pp. 253-267.
- Cohen, A. D. (1997): "Developing pragmatic ability: Insights from the accelerated study of Japanese", en H. M. Cook, K. Hijirida y M. Tahara (eds.), *New trends and issues in teaching Japanese language and culture*, [Technical Report #15], Honolulu, University of Hawai'i, Second Language Teaching and Curriculum Center, pp. 133-159.
- Cohen, A. D. y Olshtain, E. (1981): "Developing a measure of sociocultural competence: the case of apology", *Language Learning* 31(1), pp. 113-34.
- Cohen, A. D. y Olshtain, E. (1993): "The production of speech acts by EFL learners", *TESOL Quarterly* 27 (1), pp. 33-56.
- Cohen, A. D. y Olshtain, E. (1994): "Researching the production of second-language speech acts", en Elaine E. Tarone, Susan M. Gass y Andrew D. Cohen (eds.), *Research methodology in second-language acquisition*, Hillsdale, N. J. , Lawrence Erlbaum Associates, pp. 143-156.
- Cohen, A. D., Olshtain, E. y Rosenstein, D. S. (1986): "Advanced EFL apologies: What remains to be learned", *International journal of the sociology of language* 62, pp. 51-74.
- Cohen, A. D. y Shively, R. L. (2007): "Acquisition of requests and apologies in Spanish and French: Impact of study abroad and strategy-building intervention", *The Modern Language Journal* 91(2), pp. 189-212.

- Coulmas, F. (1979): "On the sociolinguistic relevance of routine formulae", *Journal of Pragmatics* 3 (3-4), pp. 239-266.
- Coulmas, F. (1981): "Poison to your soul": Thanks and apologies contrastively viewed, en F. Coulmas (ed.), *Conversational routine*, The Hague, Netherlands, Mouton, pp. 69-91.
- Crystal, D. (1997): *The Cambridge encyclopedia of the language*, segunda edición, Cambridge, Cambridge University Press.
- Dalmau, M. S. y Gotor, H. C. (2007): "From "Sorry very much" to "I'm ever so sorry": Acquisitional patterns in L2 apologies by Catalan learners of English", *Intercultural Pragmatics* 4 (2), pp. 287-315.
- Davies, E. (1987): "A contrastive approach to the analysis of politeness formulas", *Applied Linguistics* 8 (1), pp. 75-88.
- Davis, K. A. (1995): "Qualitative theory and methods in applied linguistics research", *TESOL QUARTERLY* 29 (3), pp. 427-453.
- De Pablos-Ortega, C. (2011): "The pragmatics of thanking reflected in the textbooks for teaching Spanish as a foreign language", *Journal of Pragmatics* 43, pp. 2411-2433.
- Díaz Pérez, F. J. (2002): "On the use of internal modifiers in request production in English as a native and as a foreign language", *The Grove. Working Papers on English Studies* 9, pp 59-78.
- Díaz Pérez, F. J. (2003): *La cortesía verbal en inglés y en español: actos de habla y pragmática intercultural*, Jaén, Universidad de Jaén.
- Dörnyei, Z. (2003): *Questionnaires in second language research: construction, administration, and processing*, Mahwah, N. J., Lawrence Erlbaum Associates.
- Dörnyei, Z. (2007): *Research methods in applied linguistics: quantitative, qualitative, and mixed methodologies*, Oxford, Oxford University Press.
- DuFon, M. A. (1999): *The acquisition of linguistic politeness in Indonesian by sojourners in naturalistic interactions*, Unpublished doctoral dissertation, University of Hawai'i, Manoa.
- DuFon, M. A. (2000): *The acquisition of linguistic politeness in Indonesian by sojourners in naturalistic interactions*, PhD thesis, University of Hawai'i, 1999, Dissertation Abstracts International- A 60 (11), pp. 39-85.

- DuFon, M. A. (2003): "Gift giving in Indonesian: A model for teaching pragmatic routines in the foreign language classroom with the less commonly taught languages", en A. Martínez Flor, E. Usó Juan y A. Fernández Guerra (eds.), *Pragmatic competence and foreign language teaching*, Castelló de la Plana, Publicaciones de la Universitat Jaume I, pp. 109-131.
- DuFon, M. A., Kasper, G., Takahashi, S. y Yoshinaga, N. (1994): "Bibliography on linguistic politeness", *Journal of Pragmatics* 21 (5), pp. 527-578.
- Dumitrescu, D. (2005): "Agradecer en una interlengua: una comparación entre la competencia pragmática de los estudiantes nativos y no nativos de español en California, Estados Unidos", en J. Murillo Medrano (ed.), *Actas del Segundo Coloquio Internacional del Programa EDICE: Actos de habla y cortesía en distintas variedades de español: Perspectivas teóricas y metodológicas*, Estocolmo, Programa EDICE, Universidad de Estocolmo, pp. 375-406.
- Edmondson, W. y House, J. (1981): *Let's talk and talk about it*, Munich, Urban and Schwarzenberg.
- Edmondson, W. y House, J. (1991): "Do learners talk too much? The waffle phenomenon in interlanguage pragmatics", en R. Phillipson, E. Kellerman, L. Selinker, M. Sharwood Smith, y M. Swain (eds.), *Foreign/second language pedagogy research*, Clevedon y Philadelphia, Multilingual Matters Ltd, pp. 273-286.
- Edmondson, W., House, J., Kasper, G. y Stemmer, B. (1984): "Learning the pragmatics of discourse: A project report", *Applied Linguistic* 5 (2), pp. 113-127.
- Eisenstein, M. y Bodman, J. (1986): "'I very appreciate': Expressions of gratitude by native and non-native speakers of American English", *Applied Linguistic* 7 (2), pp. 167-185.
- Eisenstein, M. y Bodman, J. (1993): "Expressing gratitude in American English", en G. Kasper y S. Blum-Kulka (eds.), *Interlanguage pragmatics*, New York, Oxford University Press, pp. 64-81.
- Ellis, R. (1992): "Learning to communicate in the classroom: A study of two learners' requests", *Studies in Second Language Acquisition* 14, pp. 1-23.
- Ellis, R. (1994): *The study of second language acquisition*, Oxford, Oxford University Press.

- Ellis, R. (1997): *SLA research and language teaching*, Oxford, Oxford University Press.
- Escandell Vidal, M. V. (1998): "Politeness: A relevant issue for relevance theory", en J. Mateo Martínez y F. Yus (eds.), *Special Issue devoted to Relevance Theory, Revista Alicantina de Estudios Ingleses* 11, pp. 45-57.
- Escandell Vidal, M. V. (2010): *Introducción a la pragmática*, segunda edición (5ª impresión), Barcelona, Ariel. (e.o.: 1996).
- Færch, C. y Kasper, G. (1983): *Strategies in interlanguage communication*, London, Longman.
- Færch, C. y Kasper, G. (1984): "Pragmatic knowledge: Rules and procedures", *Applied Linguistics* 5 (3), pp. 214-225.
- Færch, C. y Kasper, G. (1989): "Internal and external modification in interlanguage request realization", en S. Blum-Kulka, J. House y G. Kasper (eds.), *Cross-cultural Pragmatics: Requests and apologies*, Norwood, NJ, Ablex, pp. 221-247.
- Félix-Brasdefer, J. C. (2004): "Interlanguage Refusals: Linguistic Politeness and Length of Residence in the Target Community", *Language Learning* 54 (4), pp. 587-653.
- Félix-Brasdefer, J. C. (2005): "Indirectness and politeness in Mexican requests", en D. Eddington (ed.), *Selected Proceedings of the 7th Hispanic Linguistics Symposium*, Somerville, MA, Cascadilla Proceedings Project, pp. 66-78.
- Félix-Brasdefer, J. C. (2007): "Natural speech vs. elicited data: A comparison of natural and role play requests in Mexican Spanish", *Spanish in Context* 4 (2), pp. 159-185.
- Fernández, A., Usó, E. y Martínez, A. (2003): "Pragmatic competence and foreign language teaching: An introduction", en A. Martínez, E. Usó y A. Fernández (eds.), *Pragmatic competence and foreign language teaching*, Castelló de la Plana, Universitat Jaume I, pp. 9-23.
- Fiksdal, S. (1990): *The right time and pace: A microanalysis of cross-cultural Datekeeping interviews*, Norwood, NJ, Ablex.
- Flores, E. (2003): "Request strategies of Mexican Spanish learners of English", *Lenguas en context* 1, pp. 25-33.

- Flores, E. (2011): *The Pragmatics of Requests and Apologies*, Amsterdam; Philadelphia, John Benjamins Publishing Company.
- Fraser, B. (1980): "Conversational mitigation", *Journal of Pragmatics* 4 (4), pp. 341-350.
- Fraser, B. (1981): "On apologizing", en F. Coulmas (ed.), *Conversational routine*, The Hague, Netherlands, Mouton, pp. 259-271.
- Fraser, B. (1990): "Perspectives on politeness", *Journal of Pragmatics* 14 (2), pp. 219-236.
- Fraser, B. y Nolen, W. (1981): "The association of deference with linguistic form", *International Journal of the sociology of language* 27, pp. 93-110.
- Fuentes Rodríguez, C. (2010): *La gramática de la cortesía en español/LE*, Madrid, Arco Libros, S. L.
- Fukushima, S. (1990): "Offers and requests: Performance by Japanese learners of English", *World Englishes* 9 (3), pp. 317-325.
- Garcés Conejos, P. (1995): "Revisión crítica de algunos de los postulados de la teoría de la cortesía lingüística propugnada por Brown y Levinson", en C. Hernández, B. Lépinette y M. Pérez (eds.), *Quaderns de filologia. Estudis lingüístics* 1, pp. 43-61.
- García, C. (1989): "Apologizing in English: Politeness strategies used by native and non-native speakers", *Multilingua* 8 (1), pp. 3-20.
- Gass, S. M. y Neu, J. (eds.) (1996): *Speech acts across cultures: Challenges to communication in a second language*, Berlin, Mouton de Gruyter.
- Goddard, C. y Wierzbicka, A. (1997): "Discourse and Culture", en Teun A. van Dijk (ed.), *Discourse studies: a multidisciplinary introduction*, London; Thousand Oaks, Calif., Sage Publications, pp. 231-257.
- Goffman, E. (1971): *Relations in Public: Microstudies of the Public Order*, New York, Basic Books. Edición en castellano: *Relaciones en público: microestudios del orden público* (1979), versión español de Fernando Santos Fontenla, Madrid, Alianza.
- Goffman, E. (1972): "On face-work: An analysis of ritual elements in social interaction", en John Laver y Sundry Hytcheson (eds.), *Communication in face-to-face-interaction*, Harmondsworth, Penguin, pp. 319-346.

- Goffman, E. (1976): *Interaction ritual: Essays in face-to-face behavior*, Chicago, Aldine Publishers.
- Golato, A. (2003): "Studying compliment responses: A comparison of DCTs and recordings of naturally occurring talk", *Applied Linguistics* 24 (1), pp. 90-121.
- Goldberg, S. B., Green, E. D. y Sander, F. E. A. (1987): "Saying you're sorry", *Negotiation Journal* 3 (3), pp. 221-224.
- Gómez, T. (2010): "Análisis sociopragmático del acto de habla de la disculpa colombiana", *Hipertexto* 11, pp. 117-135.
- Grainger, K. y Harris, S. (2007): "Special issue: Apologies introduction", *Journal of Politeness Research* 3 (1), pp. 1-9.
- Grief, E. B. y Gleason, J. B. (1980): "Hi, thanks, and good bye: More routine information", *Language in Society* 9 (2), pp. 156-166.
- Gu, Y. (1990): "Politeness in modern Chinese", *Journal of Pragmatics* 14, pp. 237-257.
- Gutiérrez Ordóñez, S. (1998): "Oración compuesta y supuestos pragmáticos", en B. Gallardo Paúls (ed.), *Temas de lingüística y pragmática*, Universitat de Valencia, pp. 75-96.
- Gutiérrez Ordóñez, S. (2002): *De pragmática y semántica*, Madrid, Arco Libros.
- Gutiérrez Ordóñez, S. (2006): "Ejercitarás la competencia pragmática", en A. Álvarez et al., *La competencia pragmática y la enseñanza del español como lengua extranjera*, *Actas del XVI Congreso internacional de ASELE*, Universidad de Oviedo, 2006, pp. 25-44.
- Gutiérrez Ordóñez, S. (2011): "Sobre el verbo enunciativo", en M.V. Escandell, M. Leonetti y Cristina Sánchez (eds.), *60 problemas de gramática dedicados a Ignacio Bosque*, Akal, 2011, pp. 368-375.
- Hackmann, D. (1977): "Patterns in purported speech acts", *Journal of Pragmatics* 1, pp. 143-54.
- Haley, J. O. (1998): "Apology and pardon: Learning from Japan", *American Behavioral Scientist* 41(6), pp. 842-967.
- Hassall, T. J. (1997): *Requests by Australian learners of Indonesian*, Unpublished doctoral dissertation, Australian National University, Canberra.
- Haverkate, H. (1994): *La cortesía verbal. Estudio pragmalingüístico*, Madrid, Gredos.

- Held, G. (1996): "Two polite speech acts in contrastive view: Aspects of the realization of requesting and thanking in French and Italian", en M. Hellinger y U. Ammon (eds.), *Contrastive sociolinguistics*, Berlin; New York, Mouton de Gruyter, pp. 363-384.
- Hernández Montesdeoca, G. (2007): *¿Nei takk = no gracias? Agradecer, rechazar y aceptar: Hacia un estudio comparativo de las reglas de cortesía español/noruego, y su aplicación a la enseñanza de E/LE*, Memoria de investigación, Madrid, Universidad Antonio de Nebrija.
- Hernández Muñoz, N. y Bartol Hernández, J. A. (2006): "Proyecto del léxico disponible en España", en J. L. Blas Arroyo, M. Velando Casanova y M. Casanova Avalos (coord.), *Discurso y sociedad: contribuciones al estudio de la lengua en contexto social*, pp. 725-736
- Hernández Sacristán, C. (1999): *Culturas y Acción Comunicativa: Introducción a la Pragmática Intercultural*, Barcelona, Octaedro.
- Hickey, L. (2004): "Spanish pragmatics: Whence, where, whither?", en Márquez Reiter y M. E. Placencia (eds), *Current Trends in the Pragmatics of Spanish*, Amsterdam, John Benjamins Publishing Company, pp 3-14.
- Hickey, L. (2005): "Politeness in Spain: Thanks but no 'thanks'", en L. Hickey y M. Stewart (eds.), *Politeness in Europe*, Clevedon, Multilingual Matters, pp. 317-330.
- Hill, B., Ide, S., Ikuta, S., Kawasaki, A. y Ogino, T. (1986): "Universals of linguistic politeness: Quantitative evidence from Japanese and American English", *Journal of Pragmatics* 10 (3), pp. 347-371.
- Hill, T. (1997): *The development of pragmatic competence in an EFL context*, Unpublished doctoral dissertation, Temple University, Tokyo, Japan.
- Hinkel, E. (1992a): "Pragmatics of interaction: expressing thanks in a second language", *Applied Language Learning* 5 (1), pp. 73-91.
- Hinkel, E. (1992b): "Appropriateness in L2 conversations: function and form", Paper presented at 44th Annual NAFSA Annual Conference, Chicago, Illinois.
- Hinkel, E. (1994): "Pragmatics of interaction. Expressing thanks in a second language", *Applied Language Learning* 5 (1), pp. 73-91.
- Hinkel, E. (1996): "When in Rome: Evaluations of L2 pragmalinguistic behaviors", *Journal of Pragmatics* 26 (1), pp. 51-70.

- Ho, David Yau-fai (1975): "On the concept of face", *American Journal of Sociology* 81 (4), pp. 867-884.
- Holmes, J. (1989): "Sex differences and apologies: One aspect of communicative competence", *Applied Linguistics* 10 (2), pp. 194-213.
- Holmes, J. (1990): "Apologies in New Zealand English", *Language in Society* 19 (2), pp. 155-199.
- Houck, N. y Gass, S. M. (1996): "Non-native refusal: A methodological perspective", en S. M. Gass y J. Neu (eds.), *Speech acts across cultures*, Berlin, Mouton de Gruyter, pp. 45-64.
- House, J. (1988): "On excuse me please...": Apologizing in a foreign language, en B. Kettelman, P. Bierbaumer, A. Fill, y A. Karpf (eds.), *English als Zweitsprache*, Tubinger, Narr, pp. 303-327.
- House, J. (1989): "Politeness in English and German: The functions of "please" and "bitte"", en S. Blum-Kulka, J. House y G. Kasper (eds.), *Cross-cultural Pragmatics: Requests and apologies*, Norwood, NJ, Ablex, pp. 96-119
- House, J. (1996): "Developing pragmatic fluency in English as a foreign language: Routines and metapragmatic awareness", *Studies in Second Language Acquisition* 18 (2), pp. 225-252.
- House, J. y Kasper, G. (1987): "Interlanguage pragmatics: Requesting in a foreign language", en W. Lorsch y R. Schulze (eds.), *Perspectives on language in performance. Festschrift for Werner Mullen*, Tubingen, Narr, pp. 1250-88.
- Hoyos Hoyos, C. (1993): "Precisiones sobre dos unidades lingüísticas: nexus y oración", *Revista española de lingüística* 23 (2), pp. 375-384.
- Hu, H. C. (1944): "The Chinese concepts of "face"", *American Anthropologist* 46 (1), pp. 45-64.
- Hymes, D. (1967): "Models of the interaction of language and social setting", en J. Macnamara (ed.), *Journal of Social Issues* 23, pp. 8-28.
- Hymes, D. (1972): "On communicative competence", en J. B. Pride y J. Holmes (eds.), *Sociolinguistics*, Harmondsworth, Penguin, pp. 269-293.
- Ide, S. (1989): "Formal forms and discernment: Two neglected aspects of universals of linguistic politeness", *Multilingua* 8 (2), pp. 223-248.
- Iglesias Bango, M. (1997): "La oposición *enunciado/enunciación* y las llamadas subordinadas adverbiales impropias en español", *Moenia* 3, pp. 237-269.



- Iglesias Bango, M. (2006): "Una vez más, Bello: *como* y los marcadores del discurso", en A. Roldán, R. Escavy, E. Hernández, J. M. Hernández y M<sup>a</sup> L. López (eds.), *Caminos actuales de la Historiografía Lingüística*, tomo II, Murcia, pp. 815-831.
- Igualada, D. (2008): "Mujeres en el Congreso de los Diputados. Estrategias de imagen en el discurso parlamentario femenino (Primera Legislatura)", en Antonio Briz et al. (eds.), *Cortesía y conversación: de lo escrito a lo oral. III Coloquio Internacional del Programa EDICE*, Valencia, Estocolmo, Universidad de Valencia, Programa EDICE, pp. 240-253.
- Ikoma, T. (1993): "*Sorry for giving me a ride*": *The use of apologetic expressions to show gratitude in Japanese*, Unpublished MA thesis, University of Hawaii, Manoa, Honolulu, HI.
- Janney, R. W. y Arndt, H. (1993): "Universality and relativity in cross-cultural politeness research: A historical perspective", *Multilingua* 12 (1), pp. 13-50.
- Johnston, B., Kasper, G. y Ross, S. (1998): "Effect of rejoinders in production Questionnaires", *Applied Linguistics* 19 (2), pp. 157-182.
- Kádár, D. (2007): *Terms of (im)politeness: a study of communicational properties of traditional Chinese (im)polite terms of address*, Budapest monographs in East Asian studies, Budapest, Hungary, Eötvös Loránd University Press.
- Kanagy, R. y Igarashi, K. (1997): "Acquisition of pragmatic competence in a Japanese immersion kindergarten", en L. Bouton (ed.), *Pragmatics and language learning*, Volume 8, Urbana-Champaign, University of Illinois, pp. 243-265.
- Kasanga, L. A. (1999): "Pragmatic competence. A longitudinal observation", *Indian Journal of Applied Linguistics* 25/1-2, pp. 87-104.
- Kasanga, L. A. y Lwanga-Lumu, J. (2007): "Cross-cultural linguistic realization of politeness: A study of apologies in English and Setswana", *Journal of Politeness Research* 3 (1), pp. 65-92.
- Kasper, G. (1981): *Pragmatische Aspekte in der Interimsprache*, Tübingen, Gunther, Narr.
- Kasper, G. (1982): "Teaching-induced aspects of interlanguage discourse", *Studies in Second Language Acquisition* 4, pp. 91-113.

- Kasper, G. (1989): "Variation in interlanguage speech act realization", en S. Gass, C. Madden, D. Preston y L. Selinker (eds.), *Variation in Second Language Acquisition: Discourse and Pragmatics*, Multilingual Matters, Clevedon, Philadelphia, pp. 37-58.
- Kasper, G. (1990): "Linguistic politeness: Current research issues", *Journal of Pragmatics* 14 (2), pp. 193-218.
- Kasper, G. (1992): "Pragmatic transfer", *Second Language Research* 8 (3), pp. 203-231.
- Kasper, G. (1996): "Introduction: *Interlanguage Pragmatics in SLA*", *Studies in Second Language Acquisition* 18 (2), pp. 145-148.
- Kasper, G. (1998): "Interlanguage pragmatics", en Heidi Byrnes (Ed.), *Learning foreign and second languages: Perspectives in research and scholarship*, New York, Modern Language Association, pp.183-208.
- Kasper, G. (2001): "Four perspectives on L2 pragmatic development", *Applied Linguistics* 22 (4), pp. 502-530.
- Kasper, G. (2009): "Politeness", en S. D'hondt, J. Östman y J. Verschueren (eds.), *The Pragmatics of Interaction*, Amsterdam, John Benjamins Publishing Company, pp. 157-173.
- Kasper, G. y Blum-kulka, S. (eds.), (1993a): *Interlanguage pragmatics*, New York, Oxford University Press.
- Kasper, G. y Blum-kulka, S. (1993b): "Interlanguage pragmatics: An introduction", en G. Kasper y S. Blum-Kulka (eds.), *Interlanguage pragmatics*, New York, Oxford University Press, pp. 3-17.
- Kasper, G. y Dahl, M. (1991): "Research methods in interlanguage pragmatics", *Studies in Second Language Acquisition* 13 (2), pp. 215-247.
- Kasper, G. y Rose, K. (1999): "Pragmatics and SLA", *Annual Review of Applied Linguistics* 19, pp. 81 -104.
- Kasper, G. y Rose, K. (2002): *Pragmatic development in a second language*, Malden, MA, Blackwell Publishing, Ltd.
- Kasper, G. y Schmidt, R. (1996): "Developmental issues in interlanguage pragmatics", *Studies in Second Language Acquisition* 18 (2), pp. 149-169.
- Katz, J. J. (1977): *Propositional structure and illocutionary force: A study of the contribution of sentence meaning to speech acts*, New York, T. Y. Crowell.

- Keckskés, I. (1999): "Situation-bound utterances from an interlanguage perspective", en J. Verschueren (ed.), *Pragmatics in 1998. Selected Papers from the 6<sup>th</sup> International Pragmatics Conference*, Antwerp, International Pragmatics Association (IPrA), Vol. 2, pp. 299-309.
- Kerbrat-Orecchioni, C. (2005): *Os atos de linguagem no discurso: teoria e funcionamento*, Niterói, Eduff. Traducción de Fernando Afonso de Almeida y Irene Ernest Dias. Título original: *Les actes du langage dans le discours* (2001), París, Nathan.
- Kerekes, J. (1992): *Development in nonnative speakers' use and perception of assertiveness and supportiveness in mixed-sex conversations* (Occasional Paper No. 21), Honolulu, University of Hawai'i at Manoa, Department of English as a Second Language.
- Kitao, K. (1990): "A study of Japanese and American perceptions of politeness in requests", *Doshida Studies in English* 50, pp. 178-210.
- Koike, D. A. (1989): "Pragmatic competence and adult L2 acquisition: Speech acts in interlanguage", *The Modern Language Journal* 73 (3), pp. 279-289.
- Koike, D. A. (1992): *Language and social relationship in Brazilian Portuguese: The pragmatics of politeness*, Austin, TX, University of Texas Press.
- Koike, D. A. (1996): "Transfer of pragmatic competence and suggestions in Spanish foreign language learning", en S. M. Gass y J. Neu (eds.), *Speech acts across cultures*, Berlin, Mouton de Gruyter, pp. 257-281.
- Kondo, S. (1997): "The development of pragmatic competence by Japanese learners of English: Longitudinal study of interlanguage apologies", *Sophia Linguistica* 41, pp. 265-284.
- Kumar, I. (2001): *Expressions of politeness and gratitude: Towards a general theory*, New Delhi, Munshiram Manoharlal Publishers.
- Kumatoridani, T. (1999): "Alternation and co-occurrence in Japanese thanks", *Journal of Pragmatics* 31, pp. 623-642.
- Kwarciak, B. J. (1993): "The acquisition of linguistic politeness and Brown and Levinson's theory", *Multilingua* 12 (1), PP. 51-68.
- Labov, W. (1972): *Sociolinguistic Patterns*, Philadelphia, University of Pennsylvania Press.

- Lee-Wong, S. M. (1998): "Face support-Chinese particles as mitigators: A study of BA A/YA and NE", *Pragmatics* 8, pp. 387-404.
- Leech, G. N. (1983): *Principles of Pragmatics*, London, Longman.
- Li, J. (2007): "Dàoqiàn xíngwéi de huàyǔ móshì yǔ yǔyòng tèdiǎn fēnxī 道歉行為的話語模式與語用特點分析", *Yǔyán jiàoxué yǔ yánjiù 語言教學與研究* 1, pp. 11-19.
- Limmaneeprasert, O. (1993): *The acquisition of pragmatic and metapragmatic knowledge by L2 learners of Thai*, Unpublished MA thesis, University of Hawaii, Manoa.
- Lin, Y. H. y Yu, H. M. (2006): "Perception differences in the expressions of gratitude in Mandarin Chinese: Male vs. female speakers and contextual factors", *2006 International Conference on Arts and Humanities*, Conferencia tuvo lugar en Honolulu, Hawaii.
- Luzón Marco, M. J. (1998): "Una aproximación a los conceptos de cortesía y descortesía desde el género", en I. Vázquez Orta y I. Guillén Galve (eds.), *Perspectivas Pragmáticas en Lingüística Aplicada*, Zaragoza, Anubar, pp. 61-65.
- Lyons, J. (ed.) (1970): *New Horizons in linguistics*, Harmondsworth, penguin.
- Maeshiba, N., Yoshinaga, N., Kasper, G. y Ross, S. (1996): "Transfer and proficiency in interlanguage apologizing", en S. Gass y J. Neu (eds.), *Speech acts across cultures*, Berlin, Mouton de Gruyter, pp. 155-187.
- Mao, L. R. (1994): "Beyond politeness theory: "Face" revisited and renewed", *Journal of Pragmatics* 21, pp. 451-486.
- Márquez Reiter, R. (2000): *Linguistic Politeness in Britain and Uruguay: A Contrastive Study of Requests and Apologies*, Amsterdam/ Philadelphia, John Benjamins.
- Márquez Reiter, R. (2001): "The case of apologies in English and Spanish", en Ana I. Moreno and Vera Cowell (eds.), *Perspectivas Recientes Sobre el Discurso; Recent Perspectives on Discourse*, Secretariado de Publicaciones y Medios Audiovisuales AESLA, León (Universidad de León), pp. 191-192.
- Matsumoto, Y. (1988): "Reexamination of the universality of face: Politeness phenomena in Japanese", *Journal of Pragmatics* 12 (4), pp. 403-426.

- Matsumoto, Y. (1989): "Politeness and conversational universals- Observations from Japanese", *Multilingua* 8 (2), pp. 207-221.
- Matsumura, S. (2001): "Learning the rules for offering advice: A quantitative approach to second language socialization", *Language Learning* 51, pp. 635-679.
- Matte Bon, F. (1995): *Gramática comunicativa del español, tomo II: De la idea a la lengua*, Madrid, Edelsa Grupo Didascalía.
- Meier, A. J. (1998): "Apologies: what do we know?", *International Journal of Applied Linguistics* 8 (2), pp. 215-231.
- Meier, A. J. (2003): "Posting the banners: A marriage of pragmatics and culture in foreign and second language pedagogy and beyond", en A. Martínez, E. Usó y A. Fernández (eds.), *Pragmatic competence and foreign language teaching*, Castelló de la Plana, Universitat Jaume I, pp. 185-210.
- Meier, A. J. (2004): "Conflict and the power of apologies", *PhiN* 30, Berlín, pp. 1-17.
- Mey, J. L. (1993): *Pragmatics: an introduction*, Oxford, Blackwell.
- Mey, J. L. (2001): *Pragmatics: an introduction*, segunda edición, Malden, Blackwell.
- Mir, M. (1992): "Do we all apologize the same? – An empirical study on the act of apologizing by Spanish speakers learning English" en L. Bouton y Y. Kachru (eds.), *Pragmatics and Language Learning*, Urbana IL, Division of English as an International Language, University of Illinois at Urbana-Champaign, Vol.3, pp. 1-19.
- Miyuki, S. (1998): "Investigating EFL students' production of speech acts: "A comparison of production questionnaires and role plays", *Journal of Pragmatics* 30 (4), pp. 457-484.
- Mulder, G. (1991): "Aproximarse y evitar: Estrategias de cortesía en castellano", en H. Haverkate, K. Hengeveld, G. Mulder y H. Olbert (eds.), *Foro Hispánico* 2, pp.69-79.
- Munby, J. (1978): *Communicative syllabus design*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Murphy, B. y Neu, J. (1996): "'My grade's too low': The speech act of complaining", en S. Gass y J. Neu (eds.), *Speech acts across cultures*, Berlin, Mouton de Gruyter, pp. 191-216.

- Niezgoda, K. y Röver, C. (2001): "Pragmatic and grammatical awareness", en K. R. Rose y G. Kasper (eds.), *Pragmatics in language teaching*, Cambridge, UK, Cambridge University Press, pp. 63-79.
- Niki, H. y Tajika, H. (1994): "Asking for permission vs. Making requests: Strategies chosen by Japanese speakers of English", *Pragmatics and Language Learning. Monograph Series 5*, pp. 110-124.
- Norrick, N. R. (1978): "Expressive illocutionary acts", *Journal of Pragmatics 2* (3), pp. 277-291.
- Ohta, A. S. (1994): "Socializing the expression of affect: An overview of affective particle use in the Japanese as a foreign language classroom", *Issues in Applied Linguistics 5*, pp. 303-326.
- Ohta, A. S. (1997): "The development of pragmatic competence in learner-learner interaction", en L. Bouton (ed.), *Pragmatics and Language Learning*, Volume 8, Urbana-Champaign, University of Illinois, pp. 223-242.
- Okamoto, S. y Robinson, W. P. (1997): "Determinants of gratitude expressions in England", *Journal of Language and Social Psychology 16* (4), pp. 411-433.
- Olshtain, E. (1983): "Sociocultural competence and language transfer: The case of apology", en S. Gass y L. Selinker (eds.), *Language transfer in language learning*, Rowley, MA, Newbury House, pp. 232-249.
- Olshtain, E. (1989): "Apologies across languages", en S. Blum-Kulka, J. House, G. Kasper (eds.), *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies*, Norwood, NJ, Ablex Publishing Corporation, pp. 155-173.
- Olshtain, E. y Blum-Kulka, S. (1985): "Degree of approximation: Nonnative reactions to native speech act behavior", en S. Gass y C. Madden (eds.), *Input in second language acquisition*, Rowley, MA, Newbury House, pp. 303-325.
- Olshtain, E. y Cohen, A. (1983): "Apology: A speech-act set", en N. Wolfson y E. Judd (eds.), *Sociolinguistics and Language Acquisition*, Rowley, MA, Newbury, pp. 18-35.
- Olshtain, E. y Cohen, A. (1989): "Speech act behavior across languages", en H. W. Dechert y M. Raupach (eds.), *Transfer in language production*, Norwood, NJ, Ablex, pp. 53-67.

- Olshtain, E. y Weinbach, L. (1987): "Complaints: a study of speech act behavior among native and nonnative speakers of Hebrew", en J. Verschueren y M. Bertuccelli-Papi (eds.), *The pragmatic perspective: Selected papers from the 1985 International Pragmatics Conference*, John Benjamins, Amsterdam y Philadelphia, pp. 195-208.
- Olshtain, E. y Weinbach, L. (1993): "Interlanguage features of the speech act of complaining", en G. Kasper y S. Blum-Kulka (eds.), *Interlanguage Pragmatics*, Oxford University Press, Oxford, pp. 108-122.
- Omar, A. (1991): "How learners greet in Kiswahili: A cross-sectional survey", en L. Bouton y Y. Kachru (eds.), *Pragmatics and language learning*, Volume 2, Urbana, IL, University of Illinois at Urbana-Champaign, pp. 59-73.
- Owen, M. (1983): *Apologies and remedial interchanges*, Berlin, Mouton.
- Özdemir, Ç. y Rezvani, S. A. (2010): "Interlanguage pragmatics in action: Use of expressions of gratitude", *Procedia Social and Behavioral Sciences* 3, pp. 194-202.
- Pan, Y. L. (2000): *Politeness in Chinese face-to-face interaction*, Stamford, Ablex Publishing Corporation.
- Pérez Hernández, L. (1998): "Las metáforas de tres teorías pragmáticas sobre la cortesía. Un análisis de sus limitaciones", en I. Vázquez Orta y I. Guillén Galve (eds.), *Perspectivas Pragmáticas en Lingüística Aplicada*, Zaragoza, Anubar, pp. 87-92.
- Placencia, M. E. y Bravo, D. (2002): "Panorámica sobre el estudio de los actos de habla y la cortesía lingüística" en M. E. Placencia y D. Bravo (eds.), *Actos de habla y cortesía en español*, Munich, Lincom Europa, Lincom Studies in Pragmatics 05, pp. 1-19.
- Ragone, A. (1998): *An exploratory study of thanking in French and Spanish: native norms vs. non-native production*, Ph.D. Thesis, University of Texas, Austin, TX.
- Riduejo Alonso, E. (2002): "Cambio pragmático y cambio gramatical", *Language Design: Journal of Theoretical and Experimental Linguistics* 4, pp. 95-111.
- Rintell, E. (1981): "Sociolinguistic variation and pragmatic ability: A look at learners", *International Journal of the Sociology of Language* 27, pp. 11-34.

- Rintell, E. y Mitchell, C. L. (1989): "Studying requests and apologies: An inquiry into method", en S. Blum-Kulka, J. House, G. Kasper (eds.), *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies*, Norwood, NJ, Ablex Publishing Corporation, pp. 248-272.
- Robinson, M. A. (1992): "Introspective methodology in interlanguage pragmatics research", en G. Kasper (ed.), *Pragmatics of Japanese as a native and foreign language*, Technical Report No. 3, Second Language Teaching & Curriculum Center, University of Hawaii at Manoa, pp. 27-82.
- Roever, C. (2010): "Researching pragmatics", en B. Paltridge y A. Phakiti (eds.), *Continuum companion to research methods in applied linguistics*, London, Continuum International Publishing Group, pp. 240-255.
- Rose, K. (1992): "Speech acts and questionnaires: The effect of hearer response", *Journal of Pragmatics* 17 (1), pp. 49-62.
- Rose, K. (1994): "On the validity of discourse completion tests in non-western contexts", *Applied Linguistics* 15 (1), pp. 1-14.
- Rose, K. (1998): *An exploratory cross-sectional study of interlanguage pragmatic development*, Unpublished manuscript.
- Rose, K. (2000): "An exploratory cross-sectional study of interlanguage pragmatic development", *Studies in Second Language Acquisition* 22 (1), pp. 27-67.
- Rubin, J. (1983): "The use of "Thank You"", Paper presented at the Socio-linguistics Colloquium, TESOL Convention, Toronto, Canada.
- Rue, Y. J. y Zhang, G. Q. (2008): *Request Strategies: A Comparative Study in Mandarin Chinese and Korean*, Amsterdam/Philadelphia, John Benjamins.
- Sabaté i Dalmau, M. y Curell i Gotor, H. (2007): "From "Sorry very much" to "I'm ever so sorry": Acquisitional patterns in L2 apologies by Catalan learners of English", *Intercultural Pragmatics* 4 (2), pp. 287-315.
- Savignon, S. J. (1983): *Communicative competence: Theory and classroom practice*, Reading, MA, Addison-Wesley.
- Sawyer, M. (1992): "The development of pragmatics in Japanese as a second language: The sentence-final particle ne", en G. Kasper (ed.), *Pragmatics of Japanese as a native and foreign language*, Technical Report No. 3, Second Language Teaching & Curriculum Center, University of Hawaii at Manoa, pp. 83-125.



- Scarcella, R. (1979): "On speaking politely in a second language", en C. A. Yorio, K. Perkins y J. Schachter (eds.), *On TESOL '79*, Washington, DC, TESOL, pp. 275-287.
- Schauer, G. A. (2001): *English/German cross-cultural differences in the use of expressions of gratitude and responses to these*, Unpublished MA thesis, University of Nottingham.
- Schauer, G. A. y Adolphs, S. (2006): "Expressions of gratitude in corpus and DCT data: Vocabulary, formulaic sequences, and pedagogy", *System* 34 (1), pp. 119-134.
- Schiffer, S. R. (1972): *Meaning*, Oxford, Oxford University Press.
- Schmidt, R. (1983): "Interaction, acculturation, and the acquisition of communicative competence: A case study of one adult", en N. Wolfson y E. Judd (eds.), *Sociolinguistics and language acquisition*, New York, Newbury House, pp. 137-174.
- Schmidt, R. (1993): "Consciousness, learning and interlanguage pragmatics", en G. Kasper y S. Blum-Kulka (eds.), *Interlanguage pragmatics*, New York, Oxford University Press, pp. 21-42.
- Schmidt, R. y Frota, S. (1986): "Developing basic conversational ability in a second language: A case study of an adult learner of Portuguese", en R. Day (ed.), *Talking to learn: Conversation in second language acquisition*, New York, Newbury House, pp. 237-326.
- Schmidt, R. y Richards, J. C. (1980): "Speech acts and second language learning", *Applied Linguistics* 1 (2), pp. 129-157.
- Scollon, R. y Scollon, S. B. K. (1983): "Face in interethnic communication", en J. C. Richards y R. Schmidt (eds.), *Language and communication*, London, Longman, pp. 156-88.
- Searle, J. R. (1969): *Speech acts: An essay in the philosophy of language*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Searle, J. R. (1975): "Indirect speech acts", en P. Cole y J. Morgan (eds.), *Syntax and semantics, Vol. 3: Speech acts*, New York, Academic Press, pp. 59-82.
- Searle, J. R. (1976): "A classification of illocutionary acts", *Language in Society* 5 (1), pp. 1-23.

- Searle, J. R. (1979): *Expression and meaning: studies in the theory of speech acts*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Searle, J. R., Kiefer, F. y Bierwisch M. (eds.) (1980): *Speech act theory and pragmatics*, Dordrecht, D. Reidel Publishing Company.
- Selinker, L. (1972): "Interlanguage", *IRAL* 10, pp. 209-30.
- Shardakova, M. (2005): "Intercultural pragmatics in the speech of American L2 learners of Russian: Apologies offered by Americans in Russian", *Intercultural Pragmatics* 2 (4), pp. 423-451.
- Shen, F. S. (2013): *Sociopragmatic analysis of apology in Mandarin Chinese 華語道歉行為之社會語用分析*, Tesis de Máster, Taipei, Taiwán, National Chengchi University.
- Shih, Y. E. (1986): *Conversational politeness and foreign language teaching*, Taipei, Taiwan, Crane Publishing.
- Siebold, K. (2007): "La cortesía verbal: estudio contrastivo de la disculpa en español y en alemán", en L. Cortés Rodríguez et al. (eds.), *Discurso y Oralidad. Homenaje al Prof. J.J. de Bustos Tovar*, vol. II, Arco/ Libros, Madrid, pp. 759-768.
- Siebold, K. (2008): *Actos de habla y cortesía verbal en español y en alemán: estudio pragmatolingüístico e intercultural*, Frankfurt am Main; New York, Peter Lang.
- Siegal, M. (1994): *Looking East: Learning Japanese as a second language in Japan and the interaction of race, gender, and social context*, Unpublished doctoral dissertation, University of California, Berkeley.
- Siegal, M. (1996): "The role of learner subjectivity in second language sociolinguistic competency: Western women learning Japanese", *Applied Linguistics* 17, pp. 356-382.
- Snow, C. E., Perlmann, R. Y., Gleason J. B. y Hooshyar N. (1990): "Developmental perspectives on politeness: Sources of children's knowledge", *Journal of Pragmatics* 14 (2), pp. 289-305.
- Suszczynska, M. (1999): "Apologizing in English, Polish and Hungarian: Different languages, different strategies", *Journal of Pragmatics* 31 (8), pp. 1053-1065.
- Svanes, B. (1989): "En undersøkelse av realisasjonsmønstret for språkhandlingene "aa benoen om aa gjoere noe"", *Maal og Minne* 1-2, pp. 89-107.

- Svanes, B. (1992): "Development of realisation patterns of the speech act "asking someone to do something" by foreign students during three years in Norway", *Norsk Lingvistik Tidsskrift* (Norwegian Linguistics Journal) 1, pp. 1-50.
- Takahashi, S. (1996): "Pragmatic Transferability", *Studies in Second Language Acquisition* 18 (2), pp. 189-223.
- Takahashi, S. (2001): "The role of input enhancement in developing pragmatic competence", en K. R. Rose y G. Kasper (eds.), *Pragmatics in language teaching*, Cambridge, UK, Cambridge University Press, pp. 171-199.
- Takahashi, S. y DuFon, P. (1989): *Cross-linguistic influence in indirectness: The case of English directives performed by native Japanese speakers*, Unpublished manuscript, University of Hawaii, Manoa.
- Takahashi, S. y Roitblat, H. L. (1992): *Comprehension of L2 indirect requests*, trabajo presentado en Pacific Second Language Research Forum, Sydney.
- Takahashi, T. y Beebe, L. M. (1987): "The development of pragmatic competence by Japanese learners of English", *JALT Journal* 8, pp. 131-155.
- Takahashi, T. y Beebe, L. M. (1993): "Cross-linguistic influence in the speech act of correction", en G. Kasper y S. Blum-Kulka (eds.), *Interlanguage pragmatics*, New York, Oxford University Press, pp. 138-157.
- Tanaka, N. (1988): "Politeness: Some problems for Japanese speakers of English", *JALT Journal* 9, pp. 81-102.
- Taylor, D. (1988): "The meaning and use of the term 'competence' in linguistics and applied linguistics", *Applied Linguistics* 9 (2), pp. 148-168.
- Thomas, J. (1983): "Cross-cultural pragmatic failure", *Applied Linguistics* 4 (2), pp. 91-109.
- Trosborg, A. (1987): "Apology strategies in native/non-natives", *Journal of Pragmatics* 11 (2), pp. 147-167.
- Trosborg, A. (1995): *Interlanguage pragmatics: Requests, complaints, and apologies*, Berlin, Mouton de Gruyter.
- Tsai, P. C. (2002): *A Study of the Speech Act of Apology in Chinese* 漢語道歉語行之研究, Tesis de Máster, Hsinchu, Taiwán, National Tsing Hua University.

- Verschueren, J. (1999): *Understanding pragmatics*, Londres, Arnold. Edición en castellano: *Para entender la pragmática* (2002), Madrid, Gredos, (Los números de páginas que aparecen citados en la presente tesis corresponden a los de la edición en castellano).
- Vollmer, H. J. y Olshtain, E. (1989): "The language of apologies in German", en S. Blum-Kulka, J. House, G. Kasper (eds.), *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies*, Norwood, NJ, Ablex Publishing Corporation, pp.197-218.
- Warga, M. y Schölmberger, U. (2007): "The acquisition of French apologetic behavior in a study abroad context", *Intercultural Pragmatics* 4 (2), pp. 221-251.
- Weizman, E. (1993): "Interlanguage requestive hints", en G. Kasper y S. Blum-Kulka (eds.), *Interlanguage pragmatics*, New York, Oxford University Press, pp. 123-137.
- Widdowson, H. G. (1989): "Knowledge of language and ability for use", *Applied Linguistics* 10 (2), pp. 128-137.
- Wierzbicka, A. (1985): "Different cultures, different languages, different speech acts: Polish vs. English", *Journal of Pragmatics* 9 (2-3), pp. 145-178.
- Wierzbicka, A. (1987), *English speech act verbs: A semantic dictionary*, Sydney, Academic Press.
- Wildner-Bassett, M. (1994): "Intercultural pragmatics and proficiency: 'Polite' noises for cultural appropriateness", *International Review of Applied Linguistics* 32, pp. 3-17.
- Wolfson, N. y Elliot, J. (eds.) (1983): *Sociolinguistics and language acquisition*, Rowley, Massachusetts, Newbury House Publishers.
- Wolfson, N., Marmor, T. y Jones, S. (1989): "Problems in the comparison of speech acts across cultures", en S. Blum-Kulka, J. House, G. Kasper (eds.), *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies*, Norwood, NJ, Ablex Publishing Corporation, pp. 174-196.
- Wouk, F. (2006): "The language of apologizing in Lombok, Indonesia", *Journal of Pragmatics* 38 (9), pp. 1457-1486.
- Yu, M. C. (1999): "Universalistic and culture-specific perspectives on variation in the acquisition of pragmatic competence in a second language", *Pragmatics* 9 (2), pp. 281-312.

Yu, M. C. (2004): “Interlinguistic variation and similarity in second language speech act behavior”, *The Modern Language Journal* 88, pp. 102-119.

Zimin, S. (1981): “Sex and politeness: Factors in first- and second-language use”, *International Journal of the Sociology of Language* 27, pp. 35-58.

### Fuentes de los ejemplos citados

- EF                    Martín Peris, E., et al. (1985): *Esto funciona A*, Madrid, EDI-6.
- PCIC1                AA.VV. (2007): *Plan curricular del Instituto Cervantes: niveles de referencia para el español B1, B2*, Instituto Cervantes, Madrid, Biblioteca Nueva.
- PCIC2                AA.VV. (2007): *Plan curricular del Instituto Cervantes: niveles de referencia para el español C1, C2*, Instituto Cervantes, Madrid, Biblioteca Nueva.

### Fuentes digitales

- Academia Sínica, Academia Sinica Balanced Corpus of Modern Chinese, versión 4.0  
<<http://app.sinica.edu.tw/kiwi/mkiwi/>>, [2015]
- CREA de RAE, Real Academia Española - Corpus de Referencia del Español Actual,  
<<http://corpus.rae.es/creanet.html>>, [2015]
- CVC, Centro Virtual Cervantes, Diccionario de términos clave de ELE,  
<[http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca\\_ele/diccio\\_ele/](http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/diccio_ele/)>, [2015]
- Real Academia Española, Diccionario de la lengua española, Vigésima segunda edición, RAE, Madrid, <<http://www.rae.es/recursos/diccionarios/drae>>, [2015]



## **APÉNDICES**





## Apéndice 1. Cuestionario. Versión en español

### Cuestionario sobre disculpa y agradecimiento en español

#### Datos personales

Sexo: Hombre  Mujer  Profesión: \_\_\_\_\_ Edad: \_\_\_\_\_

Nivel de estudios:

Elemental  Bachiller  Licenciado (Grado)  Máster  Doctor

¿Qué carrera estás estudiando? \_\_\_\_\_

#### Información sobre la encuesta:

El objetivo de este cuestionario es realizar el análisis pragmalingüístico del acto de habla de disculpa y agradecimiento entre el español y el chino. Para realizar este cuestionario, es muy importante que contestes de la manera más natural posible, imaginando lo que dirías en cada una de las siguientes situaciones. En general, se tarda unos 20 minutos para completarlo. Te garantizamos que todos los datos que pones en esta encuesta son exclusivamente para fines académicos.

#### Instrucciones

- Lee con atención la descripción de cada situación y escribe todo lo que dirías con las mismas palabras que usarías en una conversación de la vida cotidiana.
- Ten muy en cuenta la **distancia social** y el **poder relativo** entre los interlocutores e intenta responder con la mayor naturalidad posible, para que tu respuesta sea tan fiel como en la lengua hablada. En cuanto a la **distancia social**, puede ser la presencia o ausencia de la distancia social. En el primer caso, se trata de casos en los que no hay ningún tipo de relación o familiaridad entre los interlocutores; en el caso contrario, aquellas situaciones en las que la familiaridad entre los interlocutores es grande. Acerca del **poder relativo**, en total hay tres tipos: el que expresa disculpas o agradecimiento tiene un poder relativo mayor (p. ej. profesor/a hacia alumno/a), menor (p. ej. alumno/a hacia profesor/a) o igual (p. ej. alumno/a hacia alumno/a) que su informante.

#### **Ejemplo 1**

*Escenario:* En la universidad      *Participantes:* profesor y estudiante, eres estudiante

*Situación:* Tenías una cita con **un/a profesor/a** y llegas a su despacho con quince minutos de retraso. Le dices lo siguiente:

Tú: Perdone, me he quedado dormida. La próxima vez llegaré a tiempo.

En este ejemplo, la relación entre el interlocutor y el informante es alumno/a hacia profesor/a, por lo tanto, el informante tiene el poder relativo *menor* que su interlocutor. Como los dos se conocen, *no* existe la distancia social entre ellos.

## Ejemplo 2

*Escenario: En clase      Participantes: dos compañeros de clase*

*Situación: Estás en clase tomando apuntes. De repente el bolígrafo deja de escribir.*

*El/la compañera que se sienta a tu lado se da cuenta y te deja uno. Le dices lo siguiente:*

Tú: ¡Ay! Muy amable. ¡Muchas gracias!

En este ejemplo, la relación entre el interlocutor y el informante es alumno/a hacia alumno/a, por lo tanto, el informante y su interlocutor tienen el *mismo* poder relativo. Como los dos se conocen, *no* existe la distancia social entre ellos.

\* No importa que las respuestas sean largas o cortas, puedes escribir todo lo que quieras, lo importante es que **las respuestas sean lo más naturales posibles.**

-----

## Pedir disculpas

1.

*Escenario: En clase      Participantes: profesor y estudiante, eres estudiante*

*Situación: Siempre llegas tarde a clase. Hoy es el examen final. La semana pasada el profesor advirtió en clase que quien llegara tarde al examen no podría entrar a realizarlo. Desafortunadamente, hoy has llegado tarde porque hay mucho tráfico y el examen ya ha empezado. El profesor no te va a dejar entrar, le pides disculpa y le dices lo siguiente:*

Tú:

---

2.

Escenario: En el piso de una amiga      Participantes: dos amigas

Situación: Tu hijo de 5 años y tú visitáis a **una amiga** que acababa de volver de viaje. Pasáis una tarde muy agradable viendo fotos y dejas al niño jugando en otro lado. De repente, oís que algo cae al suelo, ha sido el cisne de cristal que compró tu amiga en el viaje. Le dices lo siguiente a tu amiga:

Tú:

---

3.

Escenario: Fuera de tu despacho      Participantes: profesor/a y alumno, eres profesor/a

Situación: Has quedado con **tu alumno** para el examen oral, ya es la hora pero no puedes llegar a tiempo y has dejado el móvil en casa. Cuando llegas, ese alumno se ha quedado dormido en una silla fuera del despacho. Le dices lo siguiente:

Tú:

---

4.

Escenario: Una noche de sábado en tu casa

Participantes: dos vecinos iguales, uno es mayor y el otro es joven, eres el joven

Situación: La semana pasada te trasladaste a un piso nuevo. Hoy has invitado a varios amigos a celebrarlo. Para divertirlos en la fiesta, ponéis la música a tope. Dos horas después, **un vecino** anciano llama a la puerta muy enfadado, porque no puede dormir con ese ruido. Le dices lo siguiente:

Tú:

---

5.

Escenario: En la calle      Participantes: un señor desconocido y tú mismo

Situación: Estás en una ciudad que aún no conoces muy bien. Necesitas ir a Correos pero no sabes dónde está. Para ahorrar tiempo, preguntas directamente a la gente en la calle. Ves a **un señor de mediana edad** que viene de frente y le dices:

Tú:

---

6.

Escenario: En el campus universitario      Participantes: profesor/a y alumno, eres profesor/a

Situación: Tienes mucha prisa por ir a una reunión de profesores. Ya es la hora pero aún estás lejos de la sala de conferencias, por eso vas muy rápido y empujas sin querer a **un alumno desconocido** que lleva un montón de libros en la mano y se le caen todos al suelo. Le dices lo siguiente:

Tú:

---

### Expresar agradecimiento

1.

Escenario: En tu piso      Participantes: dos vecinos conocidos de hace años

Situación: Te vas de vacaciones unos diez días, pero aún no has encontrado a nadie que te ayude a cuidar del perro. **Un vecino tuyo** que ya está jubilado viene a visitarte y decide voluntariamente echarte una mano. Le dices lo siguiente:

Tú:

---

2.

Escenario: En casa      Participantes: dos compañeras de clase

Situación: Tienes mucha fiebre. No puedes ir a clase ni salir de casa. **Una compañera de clase** te ha hecho fotocopia de todos los apuntes del día de hoy y te los trae a casa. Le dices lo siguiente:

Tú:

---

3.

Escenario: En el garaje de la oficina      Participantes: jefe y empleado, eres el jefe

Situación: Son las 9:30 de la noche, vas como siempre al garaje después de terminar el trabajo, pero hoy no puedes arrancar el coche. Además, ningún taller está abierto a esta hora. **Un empleado tuyo** quiere acercarte a casa. Le dices lo siguiente:

Tú:

---

4.

Escenario: En el carnaval de Tenerife      Participantes: la policía y el marido, eres el marido

Situación: Llevas a tu mujer e hijo de 7 años a participar en los desfiles del carnaval. Hay una gran muchedumbre en la calle, de repente, se ha perdido el niño, pero **la policía** lo ha encontrado en poco tiempo. Le dices lo siguiente:

Tú:

---

5.

Escenario: En una cafetería      Participantes: una chica desconocida y tú

Situación: Acabas de tomar café con tus amigos y sales con ellos charlando sin darte cuenta de que dejas el móvil recién comprado en la barra. **Una chica** que estaba a tu lado en la barra te lo trae. Le dices lo siguiente:

Tú:

---

6.

Escenario: En un autobús      Participantes: anciano y joven, eres el anciano

Situación: Es hora punta. Subes al autobús con bastón y no hay ningún asiento libre. **Un joven** te cede el suyo. Le dices lo siguiente:

Tú:

---

**Muchas gracias por su colaboración.**

## Apéndice 2. Cuestionario. Versión en chino

### 中文的歉意和感謝之表達

#### 受訪者個人資料

性別： 男  女      職業：\_\_\_\_\_ 年齡：\_\_\_\_\_

教育程度： 國中以下  高中職  五專、二技  學士  碩士  博士

#### 問卷說明

請仔細閱讀下列每個情境的描述，並寫下現實生活中會使用到的回答。  
請特別注意每個情境中談話者之間的「社會地位」與「熟悉程度」，並儘量以最自然的方式來回答，以達到符合實際談話般的效果。就「社會地位」而言，情境將分為三大類，即被表達歉意和感謝者之社會地位比受訪者低（如學生對老師）、被表達歉意和感謝者之社會地位比受訪者高（如老師對學生）和被表達歉意和感謝者之社會地位與受訪者同等（如學生對學生）；就「熟悉程度」而言，情境將分為兩大類，即被表達歉意和感謝者已認識或不認識受訪者。以下提供兩則範例供您參考。

例 1：

場景：在大學裡

情境：你和一個**老師**有約，但是你卻晚了十五分鐘才到他/她的辦公室，你會告訴你的老師：

你：老師對不起，我不小心睡過頭了，下次我一定會準時。

在此範例中，受試者與對話者的關係是學生對老師，因此兩者的「社會地位」是受試者低於情境對話者，而彼此之間相互認識，所以有一定的熟悉程度。

例 2：

場景：在教室

情境：你正在課堂裡抄寫著黑板上的筆記，突然間你的原子筆沒水了，坐在你身旁的**同學**發現了並且借你一支筆，你會告訴他/她：

你：哇！你真是太細心了，謝謝你。

在此範例中，受試者與對話者的關係是學生對學生，因此兩者的「社會地位」是受試者同等於情境對話者，而彼此之間相互認識，所以有一定的熟悉程度。

此外，所有的回答都沒有字數限制，可長可短，但請寫下自己本人在現實生活中所使用的回答，儘量符合實際對話中交談的模式。請特別留意，粗體部分為受訪者於不同情境中與對話者之間的相對關係。

## 表達歉意

1.

場景：在教室

情境：你上課總是遲到。今天是期末考，上星期**老師**已在課堂上提出警告，遲到的人就不能進來考試；不幸地，今天因為路況不好你又遲到了，而且考試已經開始。因此，老師不讓你進門考試，為了請求老師的原諒你會怎麼告訴老師：

你：

---

2.

場景：在一個朋友家

情境：你和你五歲的兒子去拜訪一位剛旅遊回來的**朋友**，你們渡過了一個愉快的下午，並且翻閱著旅途中的相片。小孩獨自在一旁玩耍，突然間，聽見東西掉在地上的聲音，原來是打破了朋友出遊時買的水晶天鵝。你會告訴你的朋友：

你：

---

3.

場景：在你的辦公室外面

情境：你和你的**學生**相約今天下午要考口試，眼看約定的時間就要到了，可是你卻無法準時抵達，而且你還把手機留在家裡。當你抵達時，那位學生已經不小心在辦公室外面的椅子上睡著了，你會告訴他：

你：

---

4.

場景：某個周六的晚上在你的家中

情境：上星期你才剛搬到新家，今天邀請許多朋友到家中慶祝。為了盡情狂歡把音樂開到最大聲。兩個小時後，一位憤怒的老爺爺（**鄰居**）來敲門，因為吵鬧的聲音讓他睡不著，你會這麼告訴他：

你：

---

5.

場景：在大學的校區裡

情境：你剛到一個新的城市，人生地不熟。你現在需要到郵局一趟卻不知道它在哪裡；為了節省時間，你直接詢問街上的路人，看到一位**中年男子**迎面走來，你會這麼說：

你：

---

6.

場景：在大學的校園裡

情境：你趕著要去參加一個教師會議，時間已經到了卻還沒抵達會議室。因此，你加快腳步卻不小心撞上一位手裡抱著一疊書的**陌生同學**，書掉的滿地都是，你會告訴他：

你：

---



## 表達感謝

1.

場景：在你的家中

情境：你將去渡假十天，但還沒有找到幫你照顧小狗的人。剛好有位退休的鄰居跑來找你，決定自願幫你這個忙，你會這麼告訴他：

你：

---

2.

場景：在家中

情境：你因為發高燒無法去上學也不能出門，剛好班上的一位同學幫你印好所有今天上課的講義，並且送到家中給你，你會告訴他（她）：

你：

---

3.

場景：在公司的車庫裡

情境：已經晚上九點半了，下班後你一如往常到車庫開車，然而，今天車子卻無法起動，而且附近的修車廠也都關門了，正好有位公司的職員（部屬）要載你回家，你會這麼告訴他：

你：

---

4.

場景：在遊樂園的嘉年華活動

情境：你帶著太太和七歲的小孩去參加嘉年華活動的化裝舞會，現場人山人海，忽然間小朋友走丟了，所幸警察先生在短時間內就把他找回來，你會告訴警察：

你：

---

5.

場景：在咖啡廳

情境：你剛和朋友們喝完咖啡，起身離開時，大夥們聊得盡興而把剛買的手機忘在桌上，還好隔壁桌的女生把手機拿給你，這時你會告訴她：

你：

---

6.

場景：在公車上

情境：現在是下班後的交通尖峰時刻，你拄著拐杖上公車卻沒有半個座位，這時有個年輕小夥子讓座給你，你會告訴他：

你：

---

謝謝您的合作！