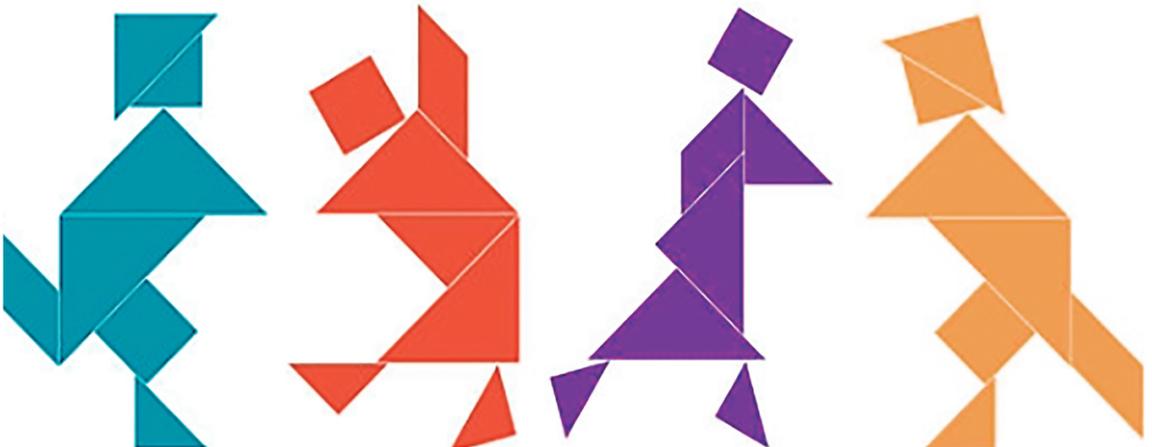


TZU-YU LIU

# La Disculpa y el Agradecimiento en Español y en Chino:

Estudio Pragmalingüístico e Intercultural



Universidad de Valladolid



**LA DISCULPA Y EL AGRADECIMIENTO  
EN ESPAÑOL Y EN CHINO:  
ESTUDIO PRAGMALINGÜÍSTICO E INTERCULTURAL**

Serie: Lingüística y Filología; 93

Tzu-Yu, Liu

La disculpa y el agradecimiento en español y en chino : estudio pragmalingüístico e intercultural / Tzu Yu Liu. Ediciones Universidad de Valladolid, ed. 2021

258 p. ; 24 cm. Lingüística y filología (Universidad de Valladolid) ; 93

**ISBN** : 978-84-1320-159-7

1. Chino (Lengua). 2. Español (Lengua) 3. Lingüística comparada. 4. Lingüística de contraste. I. Universidad de Valladolid, ed. II. Serie.

811.134.2:811.581

811.581:811.134.2

Tzu-Yu Liu

**LA DISCULPA Y EL AGRADECIMIENTO  
EN ESPAÑOL Y EN CHINO:**

ESTUDIO PRAGMALINGÜÍSTICO E INTERCULTURAL



EDICIONES  
Universidad  
Valladolid<sup>de</sup>



Reconocimiento–NoComercial–SinObraDerivada (CC BY-NC-ND)

Tzu Yu Liu. Valladolid, 2022

EDICIONES UNIVERSIDAD DE VALLADOLID

Preimpresión: Ediciones Universidad de Valladolid

Diseño de cubierta: Ediciones Universidad de Valladolid

Fotografía de portada: Pilar Martín

ISBN: 978-84-1320-159-7

## ÍNDICE

SIGLAS Y ABREVIATURAS	11
ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS	13
INTRODUCCIÓN	17
1. CUESTIONES SOBRE EL ESTUDIO DE LA PRAGMÁTICA DE LA INTERLENGUA	23
1.1. Competencia pragmática	23
1.2. Pragmática de la interlengua	25
1.2.1. Definición y concepto de la pragmática de la interlengua	25
1.2.2. Estudios de la pragmática de la interlengua	27
1.3. Estudios del desarrollo pragmático en interlengua	29
1.3.1. Estudios transversales	30
1.3.2. Estudios longitudinales	33
1.4. Transferencia pragmática	36
2. LA TEORÍA DE LOS ACTOS DE HABLA	41
2.1. Componentes de los actos de habla	41
2.2. Condiciones de felicidad	43
2.3. Clasificación de los actos de habla	44
2.4. Actos de habla indirectos	46
2.5. Aspecto intercultural de los actos de habla	46
3. LOS ACTOS DE PEDIR DISCULPAS Y EXPRESAR AGRADECIMIENTO	49
3.1. El acto de la petición de disculpas	49
3.1.1. La disculpa en español peninsular	51
3.1.2. La disculpa en chino de Taiwán	54
3.1.3. La comparación de las fórmulas de disculpa entre el español y el chino: resumen	58

3.2.	El acto de las expresiones de agradecimiento	58
3.2.1.	El agradecimiento en español peninsular	59
3.2.2.	El agradecimiento en chino de Taiwán	62
3.2.3.	La comparación de las fórmulas de agradecimiento entre el español y el chino: resumen	66
4.	METODOLOGÍA	69
4.1.	Sujetos	70
4.2.	Instrumento de investigación	71
4.3.	Estudio piloto	73
4.4.	Procedimiento	75
4.5.	Análisis de los datos	75
4.5.1.	Pedir disculpas	75
4.5.2.	Expresar agradecimiento	81
4.5.3.	Codificación de los datos	85
4.6.	Análisis cuantitativo y cualitativo	87
5.	ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE PEDIR DISCULPAS	89
5.1.	Promedio de las estrategias en cada situación	89
5.2.	Distribución y frecuencia de las estrategias principales	90
5.3.	Estrategias y categorías de disculpa	93
5.3.1.	Estrategia 0 - No realización	95
5.3.2.	Categoría 1 - Estrategias evasivas	96
5.3.3.	Categoría 2 - Expresiones de disculpa (MIFI)	97
5.3.4.	Categoría 3 - Reconocimiento de la responsabilidad	101
5.3.5.	Estrategia 4 - Explicación	104
5.3.6.	Estrategia 5 - Ofrecimiento de reparación	105
5.3.7.	Estrategia 6 - Promesa de no repetir	106
5.4.	Modificación en las expresiones de disculpa	107
5.4.1.	Intensificación interna	108
	a) Uso léxico de intensificación interna	111
	b) Repetición de la estrategia	115
5.4.2.	Intensificación externa	120
5.5.	Alertadores	122
5.6.	Influencia de factores contextuales	126
5.6.1.	Gravedad de la ofensa	127
5.6.2.	Poder relativo	133
5.6.3.	Distancia social	141
5.7.	Combinación y secuencia de las estrategias de disculpa	145
5.8.	Resumen y conclusiones del análisis del acto de habla de pedir disculpas	151
6.	ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE EXPRESAR AGRADECIMIENTO	155
6.1.	Promedio de las estrategias en cada situación	155
6.2.	Distribución y frecuencia de las estrategias principales	157
6.3.	Estrategias de agradecimiento	158
6.3.1.	Categoría 1 - Fórmulas de agradecimiento (MIFI)	161
6.3.2.	Categoría 2 - Expresión de sentimiento	167

---

6.3.3.	Categoría 3 - Reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente	170
6.3.4.	Categoría 4 - Intención de mostrar reciprocidad	173
6.3.5.	Categoría 5 - Expresión de sorpresa o incredulidad	176
6.3.6.	Categoría 6 - Pedir disculpas	178
6.4.	Modificación en las expresiones de agradecimiento	182
6.4.1.	Uso léxico de modificación interna	184
6.4.2.	Repetición de la estrategia	189
6.5.	Alertadores	192
6.6.	Influencia de factores contextuales	197
6.6.1.	Grado de gratitud	197
6.6.2.	Poder relativo	203
6.6.3.	Distancia social	211
6.7.	Combinación y secuencia de las estrategias de agradecimiento	215
6.8.	Resumen y conclusiones del análisis del acto de habla de expresar agradecimiento	221
7.	RESUMEN Y CONCLUSIONES	225
	BIBLIOGRAFÍA	235
	APÉNDICES	249
	Apéndice 1. Cuestionario. Versión en español	249
	Apéndice 2. Cuestionario. Versión en chino	255



## SIGLAS Y ABREVIATURAS

Alert.	alertadores
Cat.	categoría
DCT	discourse completion task
Est.	estrategia
HN español	hablantes nativos de español
HN chino	hablantes nativos de chino
Inten. int	intensificación interna
Inten. ext	intensificación externa
L1	lengua materna/ lengua nativa
L2	lengua segunda
MIFI	mecanismo indicador de la fuerza ilocutiva
Modi. int.	modificación interna



## ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

### TABLAS

1.	La comparación entre estudios transversales y longitudinales .....	34
2.	Significado de las expresiones de disculpa del diccionario RAE .....	53
3.	Significado de las expresiones de agradecimiento del diccionario RAE .....	60
4.	Distintas categorías de las expresiones de agradecimiento en español peninsular y en chino de Taiwán (con ejemplos) .....	67
5.	Descripción de los cuatro grupos de informantes .....	70
6.	Relaciones de los interlocutores y factores sociales de todas las situaciones del cuestionario.....	73
7.	Esquema de codificación del acto de pedir disculpas con ejemplos realizados por HN español.....	86
8.	Esquema de codificación del acto de expresar agradecimiento con ejemplos realizados por HN español .....	87
9.	Distribución y frecuencia en número y porcentaje de uso de las siete estrategias principales de disculpa entre hablantes nativos y no nativos .....	91
10.	Orden de frecuencia de las siete estrategias principales de disculpa empleadas por hablantes nativos y no nativos.....	92
11.	El análisis de la varianza (ANOVA) sobre la frecuencia de uso de las estrategias de disculpa entre los cuatro grupos de informantes .....	94
12.	La distribución de las estrategias evasivas .....	97
13.	La distribución de las expresiones de disculpa .....	99
14.	El uso léxico de las expresiones de disculpa (MIFI) en los hablantes nativos de español y los dos grupos de aprendices (Avanzado, Intermedio) .....	99
15.	Las fórmulas de disculpas explícitas en chino .....	101
16.	La distribución de las estrategias de reconocimiento de la responsabilidad .....	104
17.	La distribución de las estrategias de intensificación interna .....	109
18.	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) .....	112
19.	El uso léxico de exclamaciones emocionales en los hablantes nativos de español y los dos grupos de aprendices (Avanzado, Intermedio) .....	114

20.	Número de repetición de las expresiones de disculpa e intensificaciones internas empleadas por los cuatro grupos de informantes.....	117
21.	La distribución y frecuencia de alertadores entre los cuatro grupos de informantes .....	123
22.	La distribución de la subcategoría título/rol en las seis situaciones de la encuesta .....	124
23.	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 .....	130
24.	Media de frecuencia de empleo de las estrategias de disculpa en relación con la gravedad de la ofensa por los aprendices de nivel avanzado e intermedio .....	131
25.	Orden de empleo de las siete estrategias principales de disculpa en relación con la gravedad de la ofensa entre los cuatro grupos de informantes .....	132
26.	Media de frecuencia de empleo de las estrategias de disculpa en relación con el poder relativo por los hablantes nativos .....	134
27.	Media de frecuencia de empleo de las estrategias de disculpa en relación con el poder relativo por los aprendices .....	135
28.	Media de frecuencia de empleo de los modificadores y alertadores en relación con el poder relativo por los hablantes nativos y no nativos .....	136
29.	Orden de empleo de las siete estrategias principales de disculpa en relación con el poder relativo entre grupos de hablantes nativos (español y chino) .....	139
30.	Orden de empleo de las siete estrategias principales de disculpa en relación con el poder relativo entre grupos de aprendices (avanzado e intermedio) .....	140
31.	Media de frecuencia de empleo de las estrategias de disculpa en relación con la distancia social por los hablantes nativos de español y chino .....	142
32.	Media de frecuencia de empleo de las estrategias de disculpa en relación con la distancia social por los aprendices de nivel avanzado e intermedio .....	143
33.	Orden de empleo de las siete estrategias principales de disculpa en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes .....	146
34.	Porcentaje de empleo de las estrategias de disculpa por los cuatro grupos de informantes en las seis situaciones .....	150
35.	Distribución y frecuencia en número y porcentaje de uso de las seis estrategias principales de agradecimiento entre hablantes nativos y no nativos.....	157
36.	Orden de frecuencia de las seis estrategias principales empleadas por hablantes nativos y no nativos .....	159
37.	El análisis de la varianza (ANOVA) sobre la frecuencia de uso de las estrategias de agradecimiento entre los cuatro grupos de informantes .....	160
38.	La distribución de las cinco estrategias de fórmulas de agradecimiento (MIFI).....	163
39.	El uso léxico de las fórmulas de agradecimiento (MIFI) en los hablantes nativos de español y los dos grupos de aprendices (Avanzado, Intermedio) .....	164
40.	La distribución de las estrategias de expresión de sentimiento.....	169
41.	La distribución de las estrategias de reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente.....	172
42.	La distribución de las estrategias de intención de mostrar reciprocidad.....	175
43.	La distribución de las estrategias de expresión de sorpresa o incredulidad.....	177
44.	La distribución de las estrategias de pedir disculpas.....	179
45.	La distribución de las estrategias de modificación interna.....	183
46.	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).....	185
47.	El uso léxico de exclamaciones emocionales en los hablantes nativos de español y los dos grupos de aprendices (Avanzado, Intermedio) .....	187
48.	Número de repetición de las fórmulas de agradecimiento y modificaciones internas empleadas por los cuatro grupos de informantes.....	189

---

49.	La distribución y frecuencia de alertadores entre los cuatro grupos de informantes.....	193
50.	La distribución de la categoría título/rol en las seis situaciones de la encuesta.....	194
51.	La distribución de la categoría apelativo cariñoso/amistoso en las seis situaciones de la encuesta .....	195
52.	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 .....	198
53.	Media de frecuencia de empleo de las estrategias de agradecimiento en relación con el grado de gratitud por los aprendices de nivel avanzado e intermedio.....	199
54.	Orden de empleo de las seis estrategias principales de agradecimiento en relación con el grado de gratitud entre los cuatro grupos de informantes.....	202
55.	Media de frecuencia de empleo de las estrategias de agradecimiento y su modificación en relación con el poder relativo por los hablantes nativos .....	204
56.	Media de frecuencia de empleo de las estrategias de agradecimiento y su modificación en relación con el poder relativo por los aprendices.....	205
57.	Orden de empleo de las seis estrategias principales de agradecimiento en relación con el poder relativo entre grupos de hablantes nativos (español y chino).....	209
58.	Orden de empleo de las seis estrategias principales de agradecimiento en relación con el poder relativo entre grupos de aprendices (avanzado e intermedio).....	210
59.	Media de frecuencia de empleo de las estrategias de agradecimiento en relación con la distancia social por los hablantes nativos (español y chino) .....	211
60.	Media de frecuencia de empleo de las estrategias de agradecimiento en relación con la distancia social por los aprendices (avanzado e intermedio).....	212
61.	Orden de empleo de las seis estrategias principales de agradecimiento en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes.....	215
62.	Porcentaje del empleo de las estrategias de agradecimiento por los cuatro grupos de informantes en las seis situaciones .....	220

## GRÁFICOS

1.	Promedio de las estrategias de disculpa empleadas por grupos de hablantes nativos y aprendices .....	90
2.	Media de frecuencia de empleo de la estrategia no realización entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos .....	95
3.	Media de frecuencia de empleo de estrategias evasivas entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos .....	96
4.	Media de frecuencia de empleo de expresiones de disculpa (MIFI) entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos .....	98
5.	Media de frecuencia de empleo de la estrategia reconocimiento de la responsabilidad entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos .....	102
6.	Media de frecuencia de empleo de la estrategia explicación entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos .....	105
7.	Media de frecuencia de empleo de la estrategia ofrecimiento de reparación entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos .....	106
8.	Media de frecuencia de empleo de la estrategia promesa de no repetir entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos .....	107
9.	Media de frecuencia de empleo de la intensificación interna entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos .....	108
10.	Media de frecuencia de empleo de la intensificación externa entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos .....	120
11.	Media de frecuencia de empleo de alertadores entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos .....	122
12.	Promedio de las estrategias de agradecimiento empleadas por grupos de hablantes nativos y aprendices .....	156
13.	Media de frecuencia de empleo de fórmulas de agradecimiento (MIFI) entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos .....	161
14.	Media de frecuencia de empleo de la categoría expresión de sentimiento entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos .....	167
15.	Media de frecuencia de empleo de la categoría reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos .....	171
16.	Media de frecuencia de empleo de la categoría intención de mostrar reciprocidad entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos .....	174
17.	Media de frecuencia de empleo de la categoría expresión de sorpresa o incredulidad entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos .....	177
18.	Media de frecuencia de empleo de la categoría pedir disculpas entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos .....	179
19.	Media de frecuencia de empleo de la modificación interna entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos .....	182
20.	Media de frecuencia de empleo de alertadores entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos .....	193

## INTRODUCCIÓN

Desde los años setenta del siglo XX, los estudios que versan sobre la adquisición de segundas lenguas o lenguas extranjeras no solamente centran su atención en la competencia gramatical, sino también en la competencia comunicativa (Hymes, 1972) y, especialmente, en la pragmática. Para conseguir una interacción comunicativa con éxito, deberán tenerse en cuenta factores imprescindibles como el conocimiento lingüístico y 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), a esta disciplina le corresponde el uso y la adquisición de acciones lingüísticas de hablantes no nativos de segundas lenguas en relación con su lengua materna. Sin embargo, muchos estudios de este campo 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.

En este sentido cabe mencionar la figura de Leech (1983), el cual subdivide el estudio de la pragmática en pragmalingüística y sociopragmática. En cuanto a la pragmalingüística, esta se corresponde con la fase más lingüística de la pragmática (1983: 11) y hace hincapié en el uso de los 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 (ibíd.: 10), ocupándose del conocimiento social que poseen los hablantes al producir e interpretar la lengua en una comunidad específica, como puede ser la percepción del grado de imposición, la distancia social y el poder relativo entre hablante y oyente.

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; Færch y Kasper, 1989; House, 1989; Olshtain y Cohen, 1989; Cohen y Olshtain, 1993; Yu, 1999, 2004; Ramajo, 2012; Toledo, 2016). Sin embargo, este tipo de estudios no se orientan al aprendizaje de segundas lenguas, sino a una comparación de las semejanzas y diferencias interculturales<sup>1</sup>, así como a ciertos aspectos pragmáticos. Asimismo, las investigaciones centradas en el desarrollo de la competencia pragmática tampoco ponen de relieve la competencia gramatical como uno de los elementos primordiales para la construcción de la competencia pragmática. Con el fin de analizar, por una parte, cómo adquieren los aprendices la pragmática de la interlengua y su proceso de adquisición, y, por otra, completar el trabajo en el campo del desarrollo de la pragmática de la interlengua, por otra, el presente trabajo se centra en aportar una contribución al estudio del desarrollo de la competencia pragmática en el sistema interlingüístico. Para ello, examinaremos la producción de los actos de pedir disculpas y expresar agradecimiento desarrollados por aprendices de distintos niveles de la lengua meta.

En este estudio, ambos actos analizados son actos expresivos que existen en todos los idiomas, siendo utilizados constantemente en la vida cotidiana. La disculpa, tras las peticiones, es el segundo acto de habla más estudiado. No obstante, existe al respecto una escasez de estudios que traten sobre el desarrollo de la competencia pragmática (Trosborg, 1987; 1995; Maeshiba, Yoshinaga, Kasper y Rose, 1996; Rose, 2000; Sabaté i Dalmau y Curell i Gotor, 2007; Flores, 2011), en contraposición con un mayor número de trabajos enfocados a la pragmática intercultural (contrastiva) e interlingüística (Borkin y Reinhart, 1978; Zimin, 1981; Cohen y Olshtain, 1981; 1993; Olshtain, 1983; 1989; Olshtain y Cohen, 1983; House, 1988; Vollmer y Olshtain, 1989; Wolfson, Marmor y Jones, 1989; Cordella, 1990; Bergman y Kasper, 1993; Sugimoto, 1997; Suszczynska, 1999; Márquez Reiter, 2000; Díaz Pérez, 2003; Bataineh y Bataineh, 2006; Wouk, 2006; Siebold, 2007; Ogiermann, 2009; Chamani y Zareipur, 2010; Wagner y Roebuck, 2010; Chang y Haugh, 2011; Gonzalez-Cruz, 2012; Taylor, 2012; Bella, 2014; Filimonova, 2016). A pesar de eso, la mayoría de ellos toma el inglés como segunda lengua<sup>2</sup>, siendo casi inexistentes las investigaciones centradas en el chino

---

<sup>1</sup> En este trabajo, no distinguimos entre el término *intercultural* y *transcultural* (cross-cultural). Utilizamos indistintamente *intercultural* para ambos casos.

<sup>2</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; (Sabaté i Dalmau y Curell i Gotor, 2007) catalán lengua materna – inglés como segunda lengua; (Flores, 2011) español de México lengua materna – inglés como segunda lengua.

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.

Comparada con el acto de pedir disculpas, cabe subrayar que la expresión de agradecimiento es un acto de habla poco estudiado hasta la fecha (Kasper y Blum-Kulka, 1993a: 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, 2003; 2005; Cheng, 2005; Dumitrescu, 2005; Hickey, 2005; Nakamura, 2005; De Pablos Ortega, 2008, 2010; Özdemir y Rezvani, 2010; Wong, 2010; Ahar y Eslami-Rasekh, 2011; Milà García, 2011; Siebold, 2012; Cui, 2012; Palomero, 2016; Del Barrio Cuesta, 2018; Gkouma, Andria y Mikros, 2020). De cualquier modo, es poco común encontrar algún tipo de estudio que analice el desarrollo de la competencia pragmática, los trabajos enfocados en la comparación entre español y chino<sup>3</sup> son, a día de hoy, inexistentes. Concretamente, en este trabajo vamos a investigar el español peninsular y el chino de Taiwán<sup>4</sup> como variedades lingüísticas.

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 de desarrollo de dichos actos y detectar problemas en la producción en lenguas extranjeras, en este caso el español peninsular, 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 la pragmática. Es decir, nos centraremos en la presencia de la competencia gramatical en la construcción de la competencia pragmática. De esta manera, obtendremos datos sobre los que poder estructurar unas posibles cuestiones adjuntas al trabajo. Las preguntas que guían este trabajo son las siguientes:

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

---

<sup>3</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 en el sudeste de Asia; (Coulmas, 1981) lenguas europeas – japonés; (Eisenstein y Bodman, 1986; 1993) (Bodman y 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, 2003, 2005) (Hickey, 2005) (De Pablos Ortega, 2008, 2010) español peninsular – inglés; (Cheng, 2005) chino de Taiwán – inglés; (Nakamura, 2005) alemán – japonés; (Ahar y Eslami-Rasekh, 2011) persa – inglés; (Del Barrio Cuesta, 2018) árabe egipcio dialectal – español peninsular.

<sup>4</sup> Ponemos más adelante solo español y chino para representar las dos variedades de ambas lenguas analizadas.

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 o gratitud) al realizar sendos actos de disculpa y agradecimiento? ¿Se percibe el desarrollo sociopragmático entre estos grupos?
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 pragmlingüística como desde la sociopragmática? o, por el contrario, ¿solamente sería una ampliación del léxico y de las 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?

En el primer capítulo de este trabajo, haremos referencia, a modo de revisión, a algunos estudios anteriores vinculados a la pragmática de la interlengua. Se incluye, además, el marco teórico sobre el que se fundamentan los conceptos de competencia pragmática, pragmática intercultural, interlengua y transferencia pragmática.

En el capítulo dos, centramos nuestra atención en la teoría de los actos de habla, presentando los aspectos más relevantes de dicha teoría. Incluye este apartado los orígenes y el concepto de la misma teoría, destacando también las distintas clasificaciones de los actos de habla, la realización de actos de habla indirectos y un esbozo desde la perspectiva intercultural.

Seguidamente, en el capítulo tres, señalamos las características de los dos actos de habla analizados en el presente estudio: las peticiones de disculpa y las expresiones de agradecimiento en español y en chino. A la vez, completamos su descripción con la revisión de los estudios previos.

El capítulo cuatro está dedicado a la metodología que utilizamos en el presente trabajo, lo que incluye: la 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.

Los capítulos cinco y seis 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. En principio, examinamos el uso de estrategias y su modificación (interna y externa), junto a las variaciones contextuales, según la distancia social y el poder relativo, así como según el grado de ofensa o de gratitud en la realización de los actos de disculpa y agradecimiento. A continuación, resumimos 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 siete, nos ocupamos del resumen y de las conclusiones extraídas de los resultados que hemos obtenido a partir del análisis realizado. Finalmente, como complemento obligatorio y necesario, presentamos las referencias bibliográficas mencionadas en este estudio y dos apéndices que incluyen los cuestionarios utilizados para llevar a cabo la investigación.



## **1. CUESTIONES SOBRE EL ESTUDIO DE LA PRAGMÁTICA DE LA INTERLENGUA**

La pragmática es una disciplina enfocada hacia el estudio del uso del lenguaje por parte 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.

En los siguientes apartados, vamos a tratar una serie de teorías y estudios precedentes que están estrechamente relacionados con la pragmática intercultural y la pragmática de la interlengua. Para ello, primero empezaremos por la competencia pragmática (1.1.), la pragmática de la interlengua (1.2.), los estudios del desarrollo pragmático en interlengua (1.3.) y la transferencia pragmática (1.4.).

### **1. 1. Competencia pragmática**

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 los conceptos de competencia y actuación, siendo la actuación el uso real de la lengua en situaciones concretas. Hymes (1972) estaba en contra de esta noción y propuso la 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 no implica que podamos llevar a cabo la comunicación situacional y socialmente

apropiada. El propio autor también señala que la adquisición de la competencia comunicativa 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.

Según Kasper y Schmidt (1996), la competencia pragmática es un componente esencial en la competencia comunicativa y está vinculado a teorías cognitivas y socio-psicológicas. El concepto de 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 pragmlingüística 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 para 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 lo declarativo y lo procedimental dentro de la competencia pragmática. El conocimiento pragmático declarativo se ocupa del conocimiento que se 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 que el conocimiento procedimental trata del proceso en el uso verbal de la lengua 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, la 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) del 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 (1996) 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.

## **1. 2. Pragmática de la interlengua**

En esta sección, para entender estudios en este campo, es necesario definir ciertos conceptos importantes relacionados con la pragmática de la interlengua. En primer lugar, tratamos su definición y concepto (1.2.1.); después, repasamos los estudios previos y su diseño de investigación (1.2.2.).

### **1. 2. 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 este modo, se ha 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>1</sup>» (ibíd.). Dicho brevemente, es una investigación sobre «“how to do things with words” (Austin) in a second language» (Kasper, 1998: 184).

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>2</sup> (Kasper, 1998: 185; Kasper y Blum-kulka, 1993b: 4; Kasper y Schmidt, 1996: 150).

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 el de 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;

---

<sup>1</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». Según se ha demostrado en diversos estudios (Blum-kulka, 1991; Blum-kulka y Sheffer, 1993) que 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, comparte características con los estilos ligados a ambas lenguas. Estos hablantes, en dicho ambiente, desarrollarán un sistema interlingüístico en su lengua nativa.

<sup>2</sup> Además de la interlengua y la pragmática intercultural, la teoría y el método de investigación dentro de la pragmática de la interlengua se derivan tanto de los estudios de actos de habla como de los estudios sociolingüísticos (Boxer, 2002; Kasper y Rose, 1999: 81-82).

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 algunos de los estudios más importantes sobre 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.

### **1. 2. 2. Estudios de la pragmática de la interlengua**

En cuanto al estudio de la pragmática de la interlengua podemos distinguir dos vertientes dependiendo del objetivo de investigación: el uso y la adquisición de una segunda lengua. En el primer caso, la pragmática de la interlengua examina la comprensión y producción de las acciones lingüísticas de los aprendices en la lengua meta; en el último caso, 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 sobre 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, haremos 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 al sociopragmático.

Con respecto a la comprensión pragmática, los estudios vinculados a la pragmalingüística cuentan con la comprensión del 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 la comprensión de los actos de petición, disculpa y mandado por parte de los aprendices estadounidenses de español de nivel básico. Asimismo, la percepción de la cortesía en la forma y en las estrategias de las convenciones también pertenece al análisis de la comprensión pragmática. Conforme al resultado de los estudios anteriores, los aprendices son capaces de distinguir los diferentes grados de cortesía de los mecanismos lingüísticos, pese a que su percepción no sea siempre igual a la de los nativos. En la percepción del valor de la cortesía influyen factores como la transferencia de la lengua materna (Takahashi, 1996), las características sociales (la edad y el sexo del interlocutor) (Rintell, 1981), las posibles estancias en la comunidad que habla la lengua meta (Olshtain y Blum-kulka, 1985), así como la cantidad y la calidad en el aprendizaje de la lengua meta (si solo la aprenden en el aula o si 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 de los actos lingüísticos según el contexto social, por ejemplo: la realización de distintos actos de habla y los factores contextuales (el rechazo (Robinson, 1992), la petición de disculpas (Olshtain, 1983; House, 1988; Bergman y Kasper, 1993), la expresión de agradecimiento (De Pablos Ortega, 2008, 2010; Ahar y Eslami-Rasekh, 2011) 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 estos estudios abordan una gran diversidad de lenguas como L1, casi todos los trabajos toman el inglés como L2 (una serie de variedades del inglés de distintos países). Asimismo, hay escasos estudios que examinen 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), el griego (Gkouma, Andria y Mikros, 2020) y el japonés (Sawyer, 1992; Nakamura, 2005). Los aprendices adultos, sea cual sea su lengua materna (L1) o su lengua meta (L2), cuentan con conocimientos (Blum-kulka, 1991) para emplear las mismas estrategias y poder 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), la percepción estereotipada de la L2, la transferencia negativa de la lengua materna (L1) (Tanaka, 1988) o la resistencia cultural de la L1, pueden desviarse de la producción y el uso de la lengua meta, incluso en los aprendices de un nivel más avanzado. Los estudios en este campo están relacionados con las diferencias entre hablantes nativos y aprendices. Tales aspectos son los siguientes: la distribución de estrategias y formas al realizar el acto de habla, ya sea de manera más directa que nativos, por ejemplo, la petición

(Tanaka, 1988; Koike, 1989; Fukusima, 1990), el rechazo (Robinson, 1992), hacer sugerencias (Bardovi-Harlig y Hartford, 1990); o bien de manera menos directa que los nativos, como es el caso de la petición (Blum-kulka, 1982, 1991; Takahashi y DuFon, 1989), las quejas (Olshtain y Weinbach, 1993), el uso de la cortesía, ya sea la cortesía positiva (García, 1989), como la cortesía negativa (Scollon y Scollon, 1983; Fiksdal, 1990; Takahashi y Beebe, 1993), las formas lingüísticas (Færch y Kasper, 1989; Eisenstein y Bodman, 1993), las fórmulas rutinarias (Coulmas, 1981; House, 1996) y el denominado *waffle phenomenon*<sup>3</sup>, englobándose aquí 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), y 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 entre el conocimiento pragmático de los hablantes no nativos y el de los nativos. Aunque estos estudios abarcan un amplio abanico de temas 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 pragmalingüísticos 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.

### 1. 3. Estudios del desarrollo pragmático en interlengua

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 a 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 (1.3.1.) y 2) estudios longitudinales (1.3.2.).

---

<sup>3</sup> Este término fue inventado por Edmonson y House (1991) y hace referencia a un fenómeno específico de la pragmática de la interlengua. Díaz Pérez (2003: 37) lo ha traducido al 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.

### 1. 3. 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>4</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.

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) y el acto de rechazo por aprendices japoneses de inglés (Takahashi y Beebe, 1987; Robinson, 1992; Houck y Gass, 1996). 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 una segunda lengua, es decir, los estudios que no distinguen el nivel de lengua de los aprendices y, por lo tanto su enfoque es el uso, en lugar de la adquisición.

Pese a que los aprendices tienen 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

---

<sup>4</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).

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 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 evaluaciones 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>5</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 de 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 que las normas de uso apropiado. De este modo, los aprendices en esta situación anteponen estrategias pragmalingüísticas a las sociopragmáticas. Trosborg (1987) usa también el 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 aumenta conforme al desarrollo de nivel. Sin embargo, según sus estudios, todavía no está claro si la mayor variedad de material lingüístico es solamente un reflejo de amplificación de vocabulario y estructuras sintácticas, o

---

<sup>5</sup> El conocimiento lingüístico se refiere a la competencia lingüística explícita o implícita en la lengua meta que ha interiorizado un aprendiz.

cuanto más avanzado es el nivel de los aprendices, mejor desarrollan 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 de 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 de 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), en su trabajo, examina las estrategias de petición empleadas por 60 hablantes japoneses de inglés, de tres niveles distintos, y expone que la realización de una petición indirecta convencional conlleva numerosas microestrategias que no convergen en las normas de hablantes nativos. Esto es, los aprendices utilizan excesivamente otras estrategias para aproximarse al uso de los nativos, pero en realidad es al revés, se alejan de las normas de los hablantes 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 que hablan cantonés, dividiendo a los informantes en tres niveles diferentes; podemos considerar este método como la versión oral de los cuestionarios para completar el discurso. Igual que el resultado de Hill (1997) y Hassall (1997), 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 de nivel avanzado se acerca más a las normas de la lengua meta que los de intermedio y básico.

Conforme a los estudios transversales que hemos presentado, existe una desventaja en que la mayoría de ellos recoge y compara datos entre los aprendices de 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 de 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 de nivel inicial para, así, obtener más información sobre el desarrollo pragmático de la interlengua.

### 1. 3. 2. Estudios longitudinales

Pese a que existen 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 una observación directa de los 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 examina 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; Waga y Schölmberger, 2007), sino también rutinas pragmáticas (Kanagy y Igarashi, 1997; Kasanga, 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 los informantes, en general, la población no se limita solamente a adultos de 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, el diario (instrumento introspectivo)). Normalmente, se emplea 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 1. 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 Hawái 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, un 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 Frota (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 requieren 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 los 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 del 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). Como afirman Warga y Schölmberger (2007), con 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 la de los nativos, pero el desarrollo pragmático de segundas lenguas aún no es lineal y estable por la transferencia pragmática de la lengua origen.

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, la motivación y el ambiente social de 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, 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, lo que 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 pragmalingüísticos, de acuerdo a los resultados de Hinkel (1996), aunque los aprendices saben claramente las reglas adecuadas de la cortesía de las 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; Waga y Schölmberger, 2007; Cohen y Shively 2007), pero aún no existe uno vinculado a las expresiones de agradecimiento. Además, la mayoría de los trabajos con perspectiva longitudinal toma el inglés o el japonés como lengua segunda/extranjera, y apenas examina el español para el análisis de la interlengua; de ahí que sea un hueco que necesita rellenarse.

#### 1. 4. 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 analizado en varios estudios comparando datos obtenidos de la lengua materna (L1) y lengua objeto (L2)<sup>6</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 la 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>6</sup> Para la revisión de estudios relacionados, véanse 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 pragmalingüístico. Para Kasper (1992: 209), esa restricción debe ser abandonada si la transferencia pragmática procura explicar producciones en la interlengua tanto congruentes como no congruentes con la L2. Además, indica la misma autora que es necesario expandir la transferencia pragmalingüística para poder incluir la transferencia de la asignación de cortesía, así como de la fuerza ilocutiva. De este modo, «'pragmalinguistic 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).

La transferencia sociopragmática es un fenómeno que sucede cuando la percepción social, bajo la interpretación y realización de acciones lingüísticas en L2 de un hablante, es influida 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 affect 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 corresponde a la dimensión pragmalingüística. Si 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 (Diccionario de términos clave de ELE, 1997-2021), ha captado menos atención en los 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 L2 pragmatic knowledge that differs from the L2 target» (Kasper y Blum-Kulka, 1993b: 10); esto es, los 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 influir 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, 1992) 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 criticada 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 positiva o negativa simplemente es consecuencia de la interferencia interlingüística.

Aunque se cuenta 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 de la relación entre el nivel de las segundas lenguas y la transferencia de la lengua nativa, todavía no se han conseguido resultados congruentes. Takahashi y Beebe (1987) elaboraron una hipótesis basada en que el nivel de la L2 coincide positivamente con la transferencia pragmática. Conforme a su propuesta, los estudiantes de nivel más alto tienen suficientes mecanismos lingüísticos, es más probable que transfieran las normas socioculturales de la L1 que los de 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: el nivel limitado de la L2 de los aprendices les impide transferir 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; Robinson, 1992; Eisenstein y Bodman, 1993; Maeshiba et al., 1996; Sabadé i Dalmau y Curell i Gotor, 2007). El estudio de Maeshiba et al. (1996), que trata sobre las estrategias de disculpa por los estudiantes japoneses del ISL de los niveles intermedio y avanzado, muestra que los de nivel

bajo transfieren de manera más habitual las estrategias de disculpa de la L1 que los avanzados. Además, los de nivel alto manifiestan más la transferencia positiva y menos la 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 de nivel avanzado en un estudio no se correspondan con 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 la potencialidad de transferencia pragmática<sup>7</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.

---

<sup>7</sup> El término *transferability* de Takahashi (1996) ha sido traducido como potencialidad de transferencia pragmática por Díaz Pérez (2003: 74).

## 2. 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). En los próximos apartados, vamos a presentar los aspectos más destacados de la teoría de los actos de habla, por ejemplo: los componentes (2.1.), las condiciones de felicidad (2.2.), distintas clasificaciones de los actos de habla (2.3.), actos de habla indirectos (2.4.). Se cierra este capítulo con una presentación sobre el aspecto intercultural de los actos de habla (2.5.).

### 2. 1. Componentes de los actos de habla

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» (la 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 los 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 y 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 *fuerza*; 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 a identificar la fuerza ilocutiva de un enunciado es el indicador ilocutivo o el

*mecanismo indicador de la fuerza ilocutiva (MIFI)*<sup>1</sup>; a su vez, según Siebold (2008: 50), puede tratarse de un elemento semántico (verbos modales, partículas y adverbios), de un elemento morfológico (prefijos y sufijos), de un elemento sintáctico (orden de palabras y tipos de oraciones), de un elemento prosódico (entonación, acento y pausas) o de un elemento ortográfico (puntuación). Además de estos indicadores ilocutivos, los verbos performativos también señalan la ilocución de los actos de habla de manera directa.

## 2. 2. Condiciones de felicidad

A fin de que un acto de habla se realice con éxito, hay que cumplir lo que Austin (1962: 14-15) denomina “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 produzca ciertos efectos convencionales también y que las personas y las circunstancias particulares sean apropiadas para el procedimiento convencional
- b) el procedimiento debe ser ejecutado plena y correctamente por todos los participantes
- c) las personas deben pensar, sentir y realizar lo que esté establecido en el procedimiento previo

Cuando no se cumplen 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 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. Tomemos el ejemplo que propuso el mismo Searle (*ibíd.*: 67) sobre el acto de expresar agradecimiento 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

---

<sup>1</sup> El término *illocutionary force indicating devices* o *IFIDs*, que originalmente proviene de Searle (1969), fue traducido por Díaz Pérez (2003).

tenga sentido en una situación determinada. Respecto a las expresiones de agradecimiento, la condición preparatoria sería que el acto realizado por el oyente haya beneficiado al hablante y este crea que el acto lo beneficia. Las condiciones de sinceridad están relacionadas con creencias, sentimientos e intenciones del hablante y 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, 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 lo caracteriza es que su acto ilocutivo se considere como una expresión de gratitud o reconocimiento.

### 2. 3. Clasificación de los actos de habla

Con respecto a la clasificación de los diferentes tipos de actos de habla, Austin (1962) fue el primero que la hizo conforme a la fuerza ilocutiva y distinguió cinco categorías de verbos performativos, que constituyen 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 aquellos con los que se ejerce 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 la expresión de 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 Alcaraz Varó (1996: 79), estos actos «se emplean en *fórmulas* civiles y religiosas por medio de las cuales se adquiere una nueva condición o estado» (la 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, le criticó que su clasificación no distinguiera 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.

#### **2. 4. Actos de habla indirectos**

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 exista 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. Si 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; el segundo, el acto indirecto se trata de una petición de ayuda.

#### **2. 5. Aspecto intercultural de los actos de habla**

La aplicación de la teoría de los actos de habla ha servido de base teórica para muchos estudios pragmáticos en el ámbito intercultural e interlingüístico del uso de lenguaje. 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».

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.

De esta manera, la capacidad del uso apropiado de los actos de habla en un contexto social refleja la competencia comunicativa del hablante. En el presente trabajo, con el fin de observar el desarrollo y analizar la adquisición de dicha competencia de los aprendices, tomamos los actos de pedir disculpas y expresar agradecimiento para los estudios del desarrollo pragmático. Además, en los capítulos 5 y 6 de este estudio, haremos también una comparación intercultural e interlingüística de ambos actos para esclarecer sus características en español y en chino.



### **3. LOS ACTOS DE PEDIR DISCULPAS Y EXPRESAR AGRADECIMIENTO**

Tanto las peticiones de disculpas como las expresiones de agradecimiento poseen un gran valor en la mayoría de las culturas. Según Coulmas (1981: 70-71), ambos actos se realizan con mayor frecuencia en los encuentros de la vida cotidiana y su importancia no reside en el intercambio de información, sino en la armonía del nivel interpersonal. Cada sociedad o grupo sociocultural posee sus normas y valores a la hora de expresar disculpa o gratitud 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.

Con el fin de llegar a ser un aprendiz de lenguas competente, tanto en el aspecto pragmalingüístico como en el sociopragmático, se necesita tener en cuenta los siguientes factores, a saber: por una parte, qué fórmulas se utilizan y con qué otros elementos se formalizan la disculpa y el agradecimiento; por otra, cuándo es apropiado realizar dichos actos o en qué ocasiones se requieren en la comunidad de la lengua meta. En este capítulo, nos centramos tanto en el acto de pedir disculpas (3.1.) como en el de expresar gratitud (3.2.) y las perspectivas relacionadas con ambos actos.

#### **3. 1. El acto de la petición de disculpas**

Las disculpas, al igual que los actos que expresan agradecimiento, quejas y cumplidos, están incluidas en los actos ilocutivos expresivos según la taxonomía

establecida por Searle (1976: 12-13, 1979: 15-16). La función del acto de pedir disculpas es restablecer el equilibrio y mantener buenas relaciones entre los 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. Según Blum-Kulka, House y Kasper (1989b), 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 la 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.

Conforme a Olshtain (1989: 157), entre las seis categorías de las estrategias de disculpa, solamente las de *MIFI* y *reconocimiento de la 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 la *explicación*, el *ofrecimiento de reparación* y la *promesa de mejora* están sujetas a situaciones donde se desarrolla la ofensa, pudiendo reflejar semánticamente el contenido de la situación.

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 (p.ej. el poder relativo, la distancia social entre los interlocutores, la edad y el sexo) y contextual (p.ej. la gravedad de la ofensa provocada y la obligación percibida por parte del hablante para llevar a cabo la disculpa), los cuales se han convertido en la cuestión principal al estudiar la disculpa (Olshtain, 1989: 158).

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

En los siguientes apartados, nos ocupamos de las expresiones de disculpa en español (3.1.1.) y en chino (3.1.2.), respectivamente. Al final, exponemos un breve resumen acerca de la comparación de las fórmulas de pedir disculpas entre estas lenguas (3.1.3.).

### 3. 1. 1. La disculpa en español peninsular

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. Las formulaciones y condiciones de uso de este acto son enunciados con valor tan convencional y estereotipado que se convierten en fórmulas de cortesía. 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. En el caso del español<sup>1</sup>, las expresiones de disculpa más usadas se distinguen en tres grupos dependiendo de su naturaleza (Álvarez, 2005: 72-73; Haverkate, 1994: 100):

I) forma sustantiva: *perdón*

II) forma verbal (verbos performativos): *perdona/e, disculpa/e*

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>2</sup>

<sup>1</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>2</sup> En el presente epígrafe, los ejemplos sin ninguna cita son creaciones de la autora con los hablantes nativos españoles según la conversación cotidiana.

Todas las expresiones del ejemplo (1) realizan 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. Aunque las funciones de las expresiones 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. (PCIC<sup>3</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 en el que tenga 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>4</sup>. Además, el significado original 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

<sup>3</sup> La sigla «PCIC» representa el libro «*Plan Curricular del Instituto Cervantes Niveles de referencia para el español C1, C2*», allí es donde citamos el ejemplo (4).

<sup>4</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:

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]

señala al respecto el *Diccionario de la lengua española* de la Real Academia Española<sup>5</sup> en la tabla 2:

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 2. 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.

Respecto al sustantivo *perdón*, se puede utilizar solo como una exclamación de disculpa de forma elíptica<sup>6</sup> (p. ej. ¡*perdón!*) o seguido de una justificación, como en el ejemplo (1a. (*Perdón/ Perdona/ Vd. perdona*, ha sido sin querer.)). Su forma elíptica hace de ella la estrategia más usada en la mayoría de situaciones con faltas o infracciones convencionales.

El empleo de la expresión de disculpa *lo siento* no solo transmite el remordimiento del hablante por la ofensa causada, sino también encierra el sentimiento de lamento o condolencia hacia el interlocutor. Esta fórmula rutinaria 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.

<sup>5</sup> Real Academia Española: < <http://rae.es/recursos/diccionarios/drae>> [Fecha de consulta: 6/12/2013].

<sup>6</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.

### 3. 1. 2. La disculpa en chino de Taiwán

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. 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). Se utiliza 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, 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:

- 5) *Duìbuqǐ/ bàoqiàn/ bùhǎoyìsi, wǒ chídào le.*  
 對不起 / 抱歉 / 不好意思，我遲到了。<sup>7</sup>  
 Perdón/ Perdona/ Disculpa / Lo siento, he llegado tarde.<sup>8</sup>
- 6) *Duìbuqǐ/ bàoqiàn/ bùhǎoyìsi, wǒ wàng le bǎ shū dài lái 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.

<sup>7</sup> En el presente epígrafe, los ejemplos son elaboraciones propias de la autora conforme a la conversación de la vida cotidiana.

<sup>8</sup> La traducción al español de los ejemplos en chino no corresponde a una traducción literal, sino que son una adaptación al español.

Pese a que las fórmulas de disculpa en chino pueden 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. En cambio, *bàoqiàn* 抱歉 se centra, exclusivamente, en el sentimiento de malestar del propio emisor y no está relacionada con la expectativa de los demás.

Comparamos los siguientes ejemplos:

7) Wǒ (hě) / (fēicháng) duìbuqǐ wǒde jiārén.

我(很)/(非常)對不起我的家人。

Lo siento por mi familia.<sup>9</sup>

8) Wǒ duì wǒde jiārén gǎndào (hě) / (fēicháng) bàoqiàn.

我對我的家人感到(很)/(非常)抱歉。

Lo siento por mi familia.<sup>10</sup>

Es cierto que el significado de estos ejemplos es igual<sup>11</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:

9) a. Gāngcái jìngrán 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>9</sup> Esta frase se diría ante una situación en que se siente que no se han cumplido las expectativas de la familia.

<sup>10</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>11</sup> Aunque el significado de los ejemplos (7) y (8) es igual debido a la característica de ambos verbos, *duìbuqǐ* 對不起 es transitivo, mientras que *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 (9) 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 vincula al daño causado por el propio hablante. Si vemos los ejemplos (7) y (8), 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 (9b) y (9c) se debe 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 estas fórmulas de disculpa, se pueden utilizar desde una situación con infracción grave hasta una leve. De igual manera, aunque algunas de ellas son más adecuadas para un ámbito formal y severo, otras se utilizan solamente en un entorno de violación leve. Veamos más ejemplos para explicarlo con detalle:

10) 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 xiàci bùgǎn le.*

抱歉，我下次不敢了。

Discúlpame, no volveré a hacerlo otra vez.

c. *Bùhǎoyìsi, wǒ xiàci bùgǎn le.*

不好意思，我下次不敢了。

Perdón, no volveré a hacerlo otra vez.

Así, en el ejemplo (10), 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 situaciones menos graves, que suelen acontecer en nuestra vida cotidiana, como cuando empujamos o chocamos con alguien sin querer. En estos casos solemos disculparnos también con las formas *duìbuqǐ* 對不起, *bàoqiàn* 抱歉 o *bùhǎoyìsi* 不好意思. Así, según los ejemplos (7) - (10), 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, 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 infracción leve, con lo que aumenta su porcentaje de empleo en dicho caso<sup>12</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 pesaroso 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. Esto es no solo por reducir la formalidad y la fuerza del acto, sino también por salvaguardar la imagen social del mismo hablante.

<sup>12</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.

### 3. 1. 3. La comparación de las fórmulas de disculpa entre el español y el chino: resumen

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.

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. En la cultura china, en cambio, 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.

### 3. 2. El acto de las expresiones de agradecimiento

Las expresiones de agradecimiento pertenecen al acto expresivo según la clasificación de los verbos performativos de Searle (1976, 1979). Leech (1983: 104) considera el agradecimiento desde una perspectiva social, 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 (Kumar, 2001: 6).

Conforme a Díaz Pérez (2003) y Cheng (2005), las estrategias para construir una expresión de gratitud, sea de manera directa o indirecta, 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

El empleo de las estrategias 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, y también a la norma de cortesía de la comunidad de la lengua meta.

A continuación, trataremos de las fórmulas de agradecimiento en español (3.2.1.) y en chino (3.2.2.). Al final, haremos un breve resumen sobre la comparación de las fórmulas de agradecimiento entre el español y el chino (3.2.3.).

### 3. 2. 1. El agradecimiento en 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 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>13</sup> en la tabla 3:

---

<sup>13</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 3. 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>14</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*.

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.

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

<sup>14</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]

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*. A esta le sigue 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.

Las fórmulas procedentes del verbo *agradecer* se pueden utilizar en un contexto formal e informal y, 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. Además 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*, *pagar*, *reconocer*, destacando la idea de deuda contraída:

- |  |                     |
|--|---------------------|
| 11) Espero que algún día podré corresponderle. | (Álvarez, 2005: 76) |
| 12) Te debo una.                               | (PCIC, 2007: 243)   |
| 13) No sé cómo pagártelo.                      | (PCIC, 2007: 243)   |
| 14) [Le estoy] muy reconocido.                 | (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 favor.

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:

- |  |                     |
|--|---------------------|
| 15) [Gracias], es usted muy amable/generoso. | (Álvarez, 2005: 76) |
| 16) Muy amable de/por su parte.              | (PCIC, 2007: 243)   |
| 17) ¿Qué haría yo sin ti?                    | (PCIC, 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:

- 18) ¡Que Dios te/se lo pague! (Álvarez, 2005: 76)  
 19) ¡Gracias, que Dios te/le bendiga! (ibíd.)  
 20) ¡Gracias a Dios! (ibíd.)

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:

- 21) Quiero expresarle mi más sincero agradecimiento. (PCIC, 2007: 243)  
 22) Quisiera expresarle mi más profunda gratitud por todo lo que ha hecho por mí. (ibíd.)

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.

### 3. 2. 2. El agradecimiento en chino de Taiwán

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 dan las gracias o se expresa gratitud entre los miembros de la familia que tienen una relación más íntima. Ellos solo lo reconocen implícitamente o se 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 la gente a verbalizar el sentimiento de gratitud entre sus familiares, por cualquier acción que les haya beneficiado (recibir ayuda o regalos).

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), 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», una fórmula de agradecimiento muy común que implica que no se merecen 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 a 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 ocuparemos de las expresiones de agradecimiento en forma de gratitud; en este grupo, la fórmula más usada es el verbo transitivo *xièxie* 謝謝 «gracias», que puede ser realizado por un verbo, un sustantivo o una interjección, dependiendo de la estructura del enunciado<sup>15</sup>. En la comunicación cotidiana, se emplea casi siempre de manera interjeectiva como una exclamación de agradecimiento *xièxie!* 謝謝! 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.

En cuanto a 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 su frecuencia de empleo. Tanto *gǎnxiè* 感謝 como *gǎnjī* 感激 equivalen al verbo «agradecer» en español; no obstante, comparando con *gǎnxiè* 感謝, *gǎnjī* 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

<sup>15</sup> Normalmente *xièxie* 謝謝 funciona como un verbo transitivo.

empleo, según las estadísticas indicadas en *Academia Sinica Balanced Corpus of Modern Chinese*<sup>16</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 *gǎnjī* 感激 (128 casos)<sup>17</sup>.

Por último, el verbo *duōxiè* 多謝 «muchas gracias» es una fórmula para expresar gratitud de manera formal y se emplea muy poco en la interacción comunicativa. Su uso es igual que el verbo *xièxiè* 謝謝 y, normalmente, aparece en forma elíptica como una exclamación (p. ej. *duōxiè!* 多謝!).

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 *xièxiè* 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 a alguien a un lugar en coche, es probable que los chinos expresen gratitud en forma de disculpa para transmitir su consideración hacia los demás, indicando 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 molestias»<sup>18</sup>. A continuación, ofrecemos una presentación más detallada sobre el uso y función de tales expresiones.

<sup>16</sup> Es un corpus del chino que pertenece a la Academia Sínica, la Academia Nacional de Taiwán. Este corpus está diseñado para el análisis lingüístico.

<sup>17</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, *gǎnjī* 感激) como palabras clave, obteniendo las siguientes estadísticas de cada expresión:

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

[Fecha de consulta: 14/04/2014]

<sup>18</sup> En español, en esos casos, también se utilizan expresiones de gratitud en forma de disculpa, por ejemplo, *muchas gracias y disculpa las molestias*.

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). 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 dan las gracias al oyente. Consideramos el siguiente ejemplo:

23) A: Wáng xiānshēng, háishi 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>19</sup>

A: Sr. Wang, déjeme a mí ponerlo, que 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...

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.

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», que 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.

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

<sup>19</sup> Ejemplo tomado de *Academia Sinica Balanced Corpus of Modern Chinese* (現代漢語平衡語料庫).

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:

24) Tàì 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.

25) Xīnkǔ nǐ le.

辛苦你了。

Has trabajado mucho.

Los ejemplos (24) y (25) 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 (24) es una alabanza a la persona. El caso del ejemplo (25) 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 y, por eso, una expresión que contiene la idea de consideración también tiene la función de manifestar agradecimiento.

### 3. 2. 3. La comparación de las fórmulas de agradecimiento entre el español y el chino: resumen

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>xièxiè</i> 謝謝 «gracias» - <i>gǎnxiè</i> 感謝 «agradecer» / <i>gǎnji</i> 感激 «estar agradecido» - <i>duōxiè</i> 多謝 «muchas gracias»
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 4. Distintas categorías de las expresiones de agradecimiento en español peninsular y en chino de Taiwán (con ejemplos)<sup>20</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 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

<sup>20</sup> En esta tabla, solo hemos puesto las expresiones más representativas de cada categoría. Para la información más detallada, véanse los apartados 3.2.1. *El agradecimiento en español peninsular* y 3.2.2. *El agradecimiento en chino*, respectivamente.

concepto en que se focalizan es dispar. En español, solo se centran en una deuda contraída; no obstante, en chino se refieren también a la molestia o al inconveniente creado por el acto que 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 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 y 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, ya que 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.

## 4. 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 (4.1.) y el instrumento de investigación (4.2.); 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 (4.3.) y la administración del cuestionario del presente estudio (4.4.); después, con aspectos específicos del análisis sobre la disculpa y el agradecimiento para la codificación de los datos recogidos (4.5.). Por último, terminaremos el capítulo con los dos tipos de metodología que hemos empleado en este trabajo, un análisis cuantitativo y cualitativo, (4.6.).

#### 4. 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 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).

Grupo	Lengua	Hablantes	Número de informantes
HN español	español peninsular	nativos	50
HN chino	chino de Taiwán	nativos	50
Avanzado	español	no nativos	22
Intermedio	español	no nativos	28

Tabla 5. 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 lo que necesitamos establecer la norma del español peninsular. Con respecto a los informantes de este grupo, todos ellos son estudiantes de varias universidades de España, incluso alumnos de máster y doctorado. Además, vienen de distintas carreras. 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, porque 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. 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 un máster o un doctorado en distintas universidades de España o en la Universidad Fu Jen, Taiwán, la estancia en países hispanohablantes varía desde 3 meses hasta 6 años<sup>1</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). Todos los informantes de nivel intermedio completan la encuesta en clase; los de avanzado la realizan por *Google Form*. En cuanto al tiempo promedio para completar el cuestionario, el de los aprendices del grupo avanzado es de, aproximadamente, 25-30 minutos; los intermedios tardan más que los avanzados (35-40 minutos).

## 4. 2. Instrumento de investigación

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 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. Además, por mucho tiempo que le dedicásemos y aunque tuviésemos una gran cantidad de grabaciones, no podríamos conseguir conversaciones que se produjeran en la misma situación, ni siquiera que se repitieran ni una sola vez. Por otro lado, los factores sociales o datos de los participantes también están fuera de nuestro control (Rintell y Mitchell, 1989:

---

<sup>1</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.

250). De esta manera, es imposible realizar una comparación intercultural e interlingüística 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 (Rieger, 2017: 553) 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 se producen en una conversación espontánea (Holmes, 1991: 121; Barron, 2003: 85; Ogiermann, 2009: 67-68). Es justamente ese prototipo el que favorece la comparación transcultural e interlingüística. Dicho método es también el instrumento más usado en tales estudios pragmáticos (Labben, 2016: 69-70; Ogiermann, 2018: 229). Asimismo, nos resulta más fácil controlar y codificar los 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 los actos 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 e incluso el diferente grado de ofensa o gratitud (véanse los apéndices). 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 y 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, que 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 haber dominio del oyente ( $H < O$ ), o bien dominio del hablante ( $H > O$ ), o bien que los dos mantengan 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>2</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 6. Relaciones de los interlocutores y factores sociales de todas las situaciones del cuestionario

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. Aunque este tipo de cuestionario 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.

### 4. 3. Estudio piloto

La primera versión del cuestionario tenía veinte situaciones diferentes, que se clasificaron en dos grupos iguales: el primero evoca la realización del acto de pedir

<sup>2</sup> En esta tabla solo ponemos la palabra clave del tema de cada situación conversacional de nuestra encuesta. Para la versión completa, véanse los apéndices.

disculpas y el segundo, de 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 inicio 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 entenderlo, por lo que el tiempo promedio de redacción era de 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, que 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 de 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 objetivo 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.

#### **4. 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 los nativos españoles y chinos; 25-30 minutos los aprendices de nivel avanzado y 35-40 minutos los de intermedio.

#### **4. 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 (4.5.1.) y, en el segundo, del acto de expresar agradecimiento (4.5.2.), tanto las estrategias como sus modificaciones. Después, tratamos la codificación de los datos (4.5.3.).

##### **4. 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 realizar el 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>3</sup>- profesor, señor, amigo  
 CH<sup>4</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:

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)

<sup>3</sup> Ejemplos en español.

<sup>4</sup> Ejemplos en chino.

## 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 la 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)

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- Duibuqǐ 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- Duibuqǐ, 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. Discúlpame. (E/2/1)

CH- Lǎoshī duibuqǐ! 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- Duibuqǐ! 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 duibuqǐ, 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 indicadores de la fuerza ilocutiva (MIFI)

## a. expresión de arrepentimiento:

ES- lo siento, siento, lamento

CH- duibuqǐ 對不起, bàoqiān 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

Con el 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 bùhǎoyìsi 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 bùhǎoyìsi 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- Bùhǎoyìsi, bùhǎoyìsi, 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?»

#### 4. 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 distingue también entre el acto principal y los movimientos de apoyo 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 tu (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)

CH- 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)

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- 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)

CH- Nǐ shì ge hǎo rén

Tú ser (clasificador) buena persona

你是個好人

«Eres muy amable» (C/44/1)

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)

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!»

## 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:

ES- No tenías que haberte molestado en traérmelos de verdad. (E/16/2)

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 un servicio, comida o cosas (materiales):

ES- Siempre que necesite algo cuente conmigo, muchísimas gracias en serio (E/35/1)

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- 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 xièxie nǐ, wǒ huì gù hǎo wǒ de xiǎohái  
Policía señor gracias ti yo ser vigilar bien mi (posesivo) hijo  
bú 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- Muchas gracias, ¿te pillan bien? Si no cojo un taxi (E/35/3)

CH- Zhēnde ma? Xièxie nǐ! Bùrán wǒ bùzhīdào 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)

## 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 vergüenza (partícula) gracias ti  
謝謝你... 不好意思啊... 謝謝你... (C/1/6)

«Gracias... me ha dado vergüenza... gracias»

## 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 ti 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)

## c. Adverbio exclamativo:

ES- No sabes cuánto te lo agradezco. (E/30/1)

## d. Cuantificador:

ES- muchas/muchísimas gracias, mil gracias

## 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»

## 4. 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 (4.5.1-4.5.2). Tomamos las contestaciones del grupo de hablantes nativos de español como ejemplo, tanto en el acto de pedir disculpas como en el de expresar agradecimiento, para explicarlos con más detalle.

- HN español, acto de pedir disculpas

¡Dios mío! ¡Cuantísimo 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	- ¡Cuantísimo lo siento...! - Lo siento de verdad - de verdad lo siento
Intensificación interna	1. Expresiones o exclamaciones emocionales 2. Adverbio exclamativo 3. Locución adverbial 4. Repetición de la estrategia	1. Dios mío! 2. Cuantísimo 3. de verdad 4. ¡Cuantísimo lo siento...!; Lo siento de verdad; de verdad lo siento
Reconocimiento de la 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		

Tabla 7. Esquema de codificación del acto de pedir disculpas con ejemplos realizados por HN español

- 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

Tabla 8. Esquema de codificación del acto de expresar agradecimiento con ejemplos realizados por HN español

#### 4. 6. Análisis cuantitativo y cualitativo

En el presente trabajo, utilizamos la herramienta informática *one-way analysis of variance* (ANOVA) (análisis de la varianza) para examinar los aspectos pragmalingüísticos y sociopragmáticos de los datos obtenidos: en primer lugar, desde la perspectiva pragmalingüística, analizamos si existen diferencias significativas entre grupos de informantes en la realización de los actos 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 pragmlingüístico como sociopragmático. Para ello, analizamos desde la perspectiva léxica y sintáctica 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.

## 5. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE PEDIR DISCULPAS

**E**n 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 presente capítulo aporta datos acerca de los siguientes aspectos: se ofrece un promedio de las estrategias en cada situación (5.1.), la distribución y la frecuencia de las estrategias principales (5.2.), las estrategias y las categorías de disculpa (5.3.), los modificadores (5.4.), los alertadores (5.5.), así como la influencia de los factores contextuales (5.6.), la combinación y la secuencia de las estrategias de disculpa (5.7.) y, por último, el resumen y las conclusiones de todo el capítulo (5.8.).

### 5. 1. Promedio de las estrategias en cada situación

Según los datos recogidos, el número de estrategias usadas en cada situación puede variar entre una y seis como máximo en el grupo de hablantes nativos de español o entre una y nueve en el grupo de nativos chinos. El gráfico 1 de abajo señala el promedio de las estrategias que utilizan los cuatro grupos de informantes.

Con respecto al promedio de estrategias en cada situación, el grupo que emplea más estrategias es el de hablantes nativos de chino. En general usan casi tres (2,99) estrategias por cada contestación; después, van seguidos de los aprendices de nivel avanzado (2,77) y nativos de español (2,46). Los de 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 ( $p < 0,001$ ).

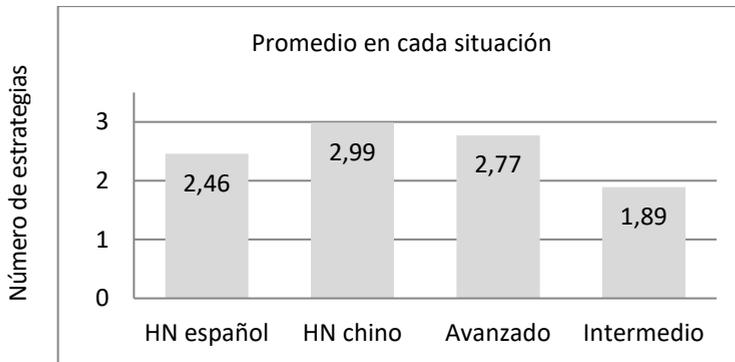


Gráfico 1. Promedio de las estrategias de disculpa empleadas por grupos de hablantes nativos y aprendices

A pesar de eso, los aprendices de 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 del chino (2,99). De esta manera, se nota la transferencia negativa de chino a español ( $p = 0,530$ , no hay 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.

## 5. 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 9, la distribución y la frecuencia de las siete estrategias principales son más parecidas cuando tienen lugar en el mismo contexto, con 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.

Además, desde el aspecto general, el porcentaje de uso de las estrategias tiene una diferencia notable. Como indica la tabla 9, la estrategia 2 (mecanismos indicadores de la fuerza ilocutiva (MIFI)) cuenta con un porcentaje más elevado que las 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 la 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.

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 la 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 9. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de uso de las siete estrategias principales de disculpa entre hablantes nativos y no nativos

La tabla 10 expone las siete estrategias principales ordenadas según su frecuencia de uso entre los distintos grupos de informantes. La estrategia directa con *expresiones de disculpa (MIFI)* y de *promesa de no repetir* están, respectivamente, en el primer y quinto lugar en todos los grupos de informantes estudiados; las estrategias indirectas (reconocimiento de la responsabilidad, explicación y ofrecimiento de reparación) varían en orden 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, independientemente del nivel que sean los aprendices, prefieren llevar a cabo la petición de disculpa de manera directa. A pesar de eso, el grupo de 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)* son 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 viene determinado por factores contextuales, por ejemplo, la distancia social o el poder relativo entre los interlocutores.

HN español			HN chino		
	Nº	%		Nº	%
1. Exp. de disculpa (MIFI)	347	47,1	1. Exp. de disculpa (MIFI)	415	46,2
2. Explicación	141	19,1	2. Recono. de responsabilidad	204	22,7
3. Ofrecimiento de reparación	125	17	3. Ofrecimiento de reparación	125	13,9
4. Recono. 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. Exp. de disculpa (MIFI)	178	48,6	1. Exp. de disculpa (MIFI)	169	53,1
2. Recono. de responsabilidad	72	19,7	2. Ofrecimiento de reparación	54	17
3. Explicación	58	15,8	3. Recono. 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 10. 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.

### 5. 3. Estrategias y categorías<sup>1</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 de los aprendices, se notan la diferencia y las desviaciones de los hablantes nativos de español en estrategias tales como las *expresiones de disculpa (MIFI)*, el *reconocimiento de la responsabilidad* y la *explicación*. Según la tabla 11, 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 los 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 los hablantes nativos de chino sirven como grupo de control para observar si la desviación entre los aprendices y los 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>2</sup> extraídos de nuestro corpus como explicación.

---

<sup>1</sup> Utilizamos el término «categoría» para las estrategias que incluyen dentro de ella otras subestrategias.

<sup>2</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 la 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 11. El análisis de la varianza (ANOVA) sobre la frecuencia de uso de las estrategias de disculpa entre los cuatro grupos de informantes

### 5.3.1. Estrategia 0 - No realización

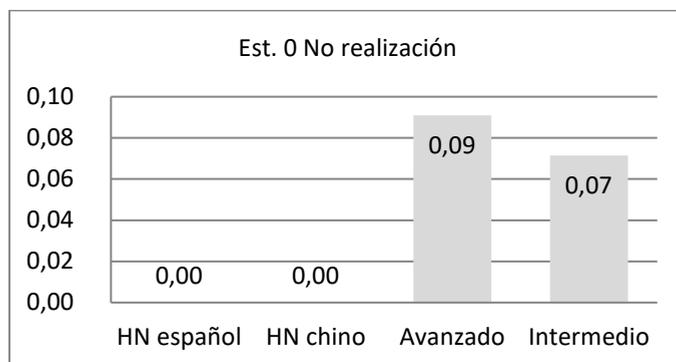


Gráfico 2. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *no realización* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

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 2 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:

- 26) 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)
- 27) ¿Por qué no puedo entrar? **No es mi problema**. (I/17/1)

Los ejemplos (26) y (27) suceden en la situación 1 (examen final)<sup>3</sup>; ambos son del grupo avanzado e intermedio, respectivamente. El informante, en el ejemplo (26), ha pedido disculpas de manera directa al principio y ofrece explicación del retraso. Sin embargo, elude la responsabilidad e insiste en que la culpa no es suya al final, porque el problema del tráfico es algo fuera de su control. Mientras que en el ejemplo (27), el hablante del intermedio rechaza totalmente la culpa, ya que no cuenta con ninguna expresión de remordimiento tanto de manera explícita como

<sup>3</sup> Aquí solo ponemos las palabras clave de las situaciones del cuestionario. Para la versión completa, véanse los apéndices.

implícita; esto también podría ser por la falta de competencia lingüística, que no le permite dar una contestación más larga ni ofrecer más justificación sobre la ofensa.

### 5.3.2. Categoría 1 - Estrategias evasivas

Al igual que en la estrategia 0 (No realización), no existe ningún ejemplo del grupo de hablantes nativos de español, sino únicamente de los de aprendices y nativos chinos. Veamos primero el gráfico 3: el grupo de hablantes nativos de chino cuenta con la mayor frecuencia (0,34) entre todos los informantes, seguido por el grupo de nivel avanzado (0,182) y el intermedio (0,179). Aunque no se encuentra diferencia estadística entre los nativos españoles y los 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.

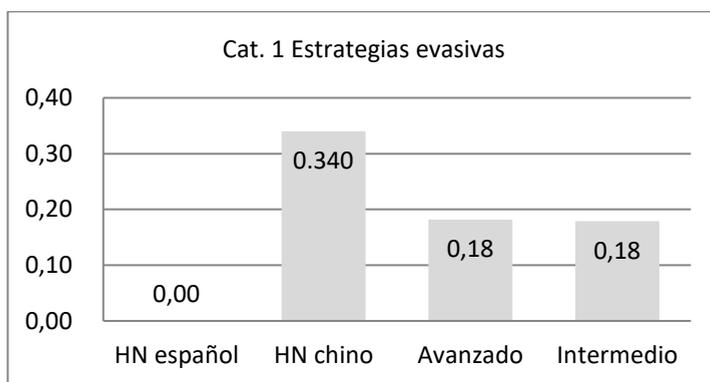


Gráfico 3. Media de frecuencia de empleo de *estrategias evasivas* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

La presente categoría abarca dos subestrategias: *minimizar el grado de la ofensa* y *compensación ajena a la ofensa*. La tabla 12 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.

- Minimizar el grado de la ofensa

28) **No pasa nada.** (I/14/2)

- Compensación ajena a la ofensa

29) Hola, chico! perdona que he llegado tarde eh! pues, **os invito café o algo** cuando acabemos vale? (A/21/3)

La contestación del ejemplo (28) de nivel intermedio no corresponde totalmente al contexto, puede ser por la falta de competencia lingüística de la lengua meta y no entiende bien la situación. En cuanto a la subestrategia *compensación ajena a la ofensa*, en el ejemplo (29), que ocurre en la situación 3, el informante quiere recompensar a su interlocutor con un café o algo parecido. 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).

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 12. La distribución de las *estrategias evasivas*

### 5. 3. 3. Categoría 2 - Expresiones de disculpa (MIFI)

Según el resultado en la sección 5.2., las *expresiones de disculpa (MIFI)* son la categoría más empleada y cuentan con el porcentaje más elevado entre todas las estrategias de disculpa (véase la tabla 9). El gráfico 4 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 y, 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,  $p < 0,001$  comparado 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.

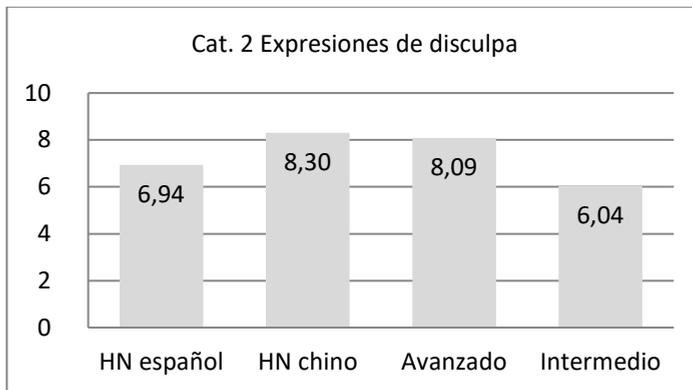


Gráfico 4. Media de frecuencia de empleo de *expresiones de disculpa (MIFI)* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

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 al de los hablantes nativos de español y si el uso de las estrategias aumenta según el desarrollo del nivel de la L2.

La tabla 13 señala 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 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%).

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 y la única diferencia entre ellos reside en la frecuencia de uso. Por otro lado, respecto a la frecuencia de empleo de las expresiones de disculpa,

tanto en el grupo HN español como en 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.

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 13. La distribución de las *expresiones de disculpa*

Con respecto al uso léxico de las tres subestrategias, existe una gran variedad entre los hablantes nativos y no nativos. La tabla 14 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)*. Ambas fórmulas ocupan más del 60% entre todas las expresiones de disculpa, sobre todo el grupo de Intermedio, que alcanza más del 70%.

uso léxico de MIFI %	HN español		Avanzado		Intermedio	
	(n = 50)		(n = 22)		(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 14. El uso léxico de las expresiones de disculpa (MIFI) en los hablantes nativos de español y los dos grupos de aprendices (Avanzado, Intermedio)

Veamos ahora la distribución del uso léxico según el grupo de informantes. Además 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%), 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%). La distribución del uso léxico del grupo de nivel avanzado es parecida a la del 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). En cuanto al uso del grupo intermedio, 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 expresiones se usan con poca frecuencia comparado con el grupo HN español y el Avanzado. No encontramos ningún caso con el verbo *lamento* en los dos grupos de aprendices.

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* va aumentando cuanto menos nivel tienen los aprendices, sobre todo en *lo siento*. Esto se debe a las expresiones de disculpa en chino, como señala la tabla 15, pues las fórmulas principales de disculpa en chino solo tienen dos categorías: expresión de remordimiento (*duìbuqǐ* 對不起, para una ofensa grave o leve, acepta la responsabilidad; *bàoqiàn* 抱歉, para una ofensa menos grave) y de vergüenza (*bùhǎoyìsi* 不好意思, sentimiento de vergüenza por la ofensa), y 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.

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 *duìbuqǐ* 對不起 y *bàoqiàn* 抱歉. En cuanto a las fórmulas *perdona/e (me)* y *perdón*, tanto el grupo de 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 al de 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>duìbuqǐ</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>bùhǎoyìsi</i>	ser vergonzoso o sentimiento de vergüenza	en un contexto de violación leve

Tabla 15. 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.

- 30) Lo **lamento**, había un tráfico horrible y no he podido llegar antes. (E/39/1)  
 31) **Disculpa**, voy a abajar la música. (I/25/4)  
 32) ¡**Perdóname!** Fue mi culpa que no he disciplinado bien a mi hijo. **Te pido perdón** mil veces... (A/14/2)

El ejemplo (30) cuenta con una expresión de arrepentimiento como el verbo *lamento*. El ejemplo (31) corresponde a la subestrategia ‘ofrecimiento de disculpas’. Por último, el ejemplo (32) pertenece a la petición de perdón; en esta categoría, vemos el verbo en imperativo, *perdóname* y un uso con sustantivo como *te pido perdón*.

### 5. 3. 4. Categoría 3 - Reconocimiento de la responsabilidad

En cuanto al *reconocimiento de la 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 5. Según el gráfico, el HN chino es el grupo que utiliza más expresiones sobre *reconocimiento de la responsabilidad*, existe una diferencia estadística entre los hablantes nativos de español y chino ( $p < 0,001$ ). Por otra parte, en los dos grupos de aprendices, en comparación con el HN español, la diferencia entre este y el Avanzado 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, 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.

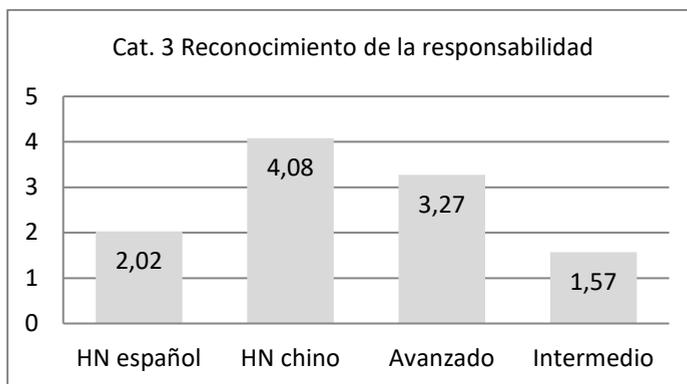


Gráfico 5. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *reconocimiento de la responsabilidad* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

La categoría *reconocimiento de la responsabilidad* comprende seis estrategias distintas conforme al grado de aceptación de 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. La tabla 16 indica la frecuencia de distribución de las estrategias referidas entre los cuatro grupos de informantes. Como señala la tabla, tanto en el grupo de hablantes nativos como no nativos, la estrategia II *reconocimiento explícito* es la más usada de todas, ocupando más del 50% en cada grupo; además, cuanto menos nivel tienen los aprendices, más 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%). Ponemos ejemplos de ambos grupos de aprendices como explicación:

- 33) Buenos Días. ¡Discúlpeme! **He llegado tarde** porque hubo mucho tráfico. Lo siento muchísimo. (A/2/1)
- 34) 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 de nivel avanzado suele responder de manera más elaborada, por ejemplo, con una explicación o dobles expresiones de disculpa («¡discúlpeme!» y «lo siento muchísimo»), como en el ejemplo (33); mientras que la contestación de nivel intermedio en el (34) 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 la *aceptación explícita de culpa* (Avanzado 13,9%, n° = 10; Intermedio 13,6%, n° = 6); dicha estrategia tiene un porcentaje muy bajo entre los dos grupos de nativos (HN español 1%, n° = 1; HN chino 1,5%, n° = 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 un ejemplo de esta estrategia:

- 35) **Es mi culpa** de haber dejado a mi niño jugando allí... Lo siento... te compraré algo parecido de mismo valor... (A/8/2)

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. Siguiendo 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. Todo esto es por la falta de competencia lingüística que tienen los aprendices de nivel intermedio. Ponemos unos ejemplos para ilustrarlo con más detalle.

- 36) Perdona, **lo he hecho sin querer**. Espero que no te he hecho daño. Lo siento. (A/4/6)  
 37) ¡Ay! Te ruego disculpas, **no he educado bien a mi hijo**. (I/31/2)  
 38) ¡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 (36) utiliza la expresión de falta de intención «lo he hecho sin querer» para asumir la responsabilidad de la ofensa. Por otra parte, el ejemplo (37) se refiere a expresiones de autodeficiencia, como «no he educado bien a mi hijo». El ejemplo (38) refleja una expresión de vergüenza o incomodidad; el informante manifiesta su sentimiento de disgusto y pena hacia la infracción, por ejemplo: «[me da] mucha pena».

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 16. La distribución de las estrategias de *reconocimiento de la responsabilidad*

### 5.3.5. Estrategia 4 - Explicación

Según el análisis en el apartado 5.2., 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 6 muestra el promedio de empleo de una explicación entre los cuatro grupos de informantes, donde vemos que existe una diferencia significativa entre ellos ( $p < 0,001$ ). Conforme al gráfico, 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 emplea 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 del 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.

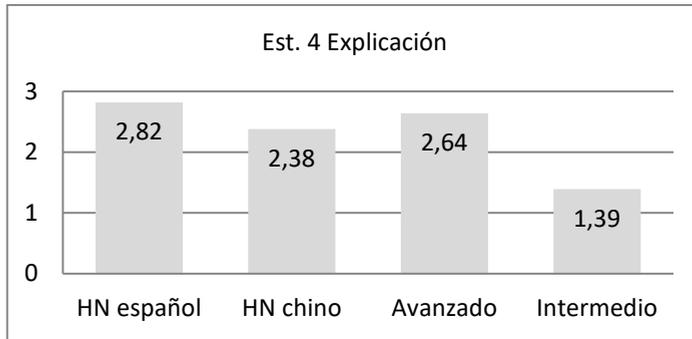


Gráfico 6. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *explicación* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

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 9. 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 un ejemplo de esta estrategia:

- 39) 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)

### 5. 3. 6. Estrategia 5 - Ofrecimiento de reparación

Por medio de la estrategia *ofrecimiento de reparación*, el hablante intenta recuperar de alguna manera la infracción causada, ya con objetos materiales o ya en su sentido literal. El gráfico 7 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.

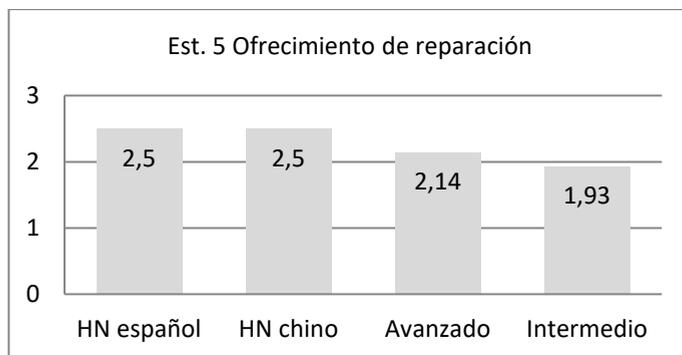


Gráfico 7. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *ofrecimiento de reparación* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

- 40) 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)
- 41) ¡Díos mío! Lo siento, **voy a pagar el dinero o comprar el mismo a ti**. (I/3/2)

Los ejemplos (40) y (41) son respuestas del Avanzado y el Intermedio, respectivamente, y provienen de la situación 2 (cisne de cristal). Normalmente, la contestación de los informantes intermedios suele ser más corta y con más fallos gramaticales y de uso pragmático que el Avanzado, como el caso del (41), «pagar el dinero». De este modo, a medida que sube el nivel de la L2, tendrá mejor dominio de la estructura lingüística.

### 5. 3. 7. Estrategia 6 - Promesa de no repetir

El hablante también puede reconocer su responsabilidad hacia la ofensa ocasionada expresando una promesa de mejora. El gráfico 8 indica la media de frecuencia sobre expresar la 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 8, el HN español (0,46) es el grupo que emplea más dicha estrategia. Respecto a los dos grupos de aprendices, el Avanzado (0,23) la 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.

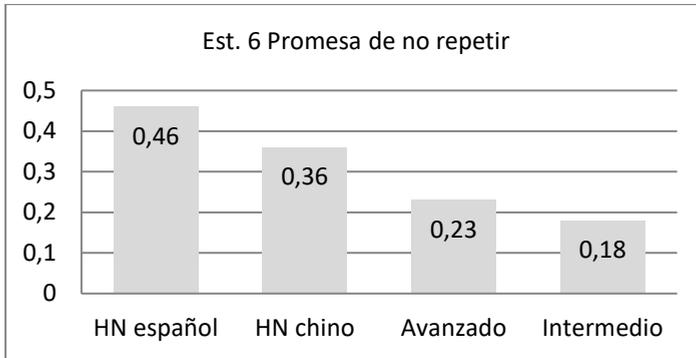


Gráfico 8. Media de frecuencia de empleo de la estrategia *promesa de no repetir* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

- 42) 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)
- 43) Perdone, llego tarde para que haya mucho tráfico. Lo siento, **no vuelvo a llegar tarde**. (I/28/1)

Los ejemplos (42) y (43) son de los dos grupos de aprendices; los hablantes que utilizan la estrategia *promesa de no repetir* suelen recurrir a un verbo como *prometer* sobre un acto que no volverá a pasar en el futuro. Al igual que en las estrategias previas, según los ejemplos expuestos del Avanzado (42) y el Intermedio (43), observamos el desarrollo de la competencia lingüística conforme al nivel de la lengua meta. En comparación con el ejemplo (42), los de 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.

#### 5. 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 inculpación.

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 (5.4.1.) e intensificación externa (5.4.2.). A continuación, presentaremos la distribución y el uso de ambas categorías por los cuatro grupos de informantes.

#### 5. 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 9, 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, se encuentra una diferencia significativa entre los dos grupos de hablantes nativos ( $p < 0,001$ ). En cuanto al grupo de nivel avanzado, su utilización de dicha categoría (5,73) es mayor que la del 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 de avanzado ( $p = 0,005$ ) y del HN chino ( $p < 0,001$ ); su escaso empleo es por la limitación de la competencia lingüística.

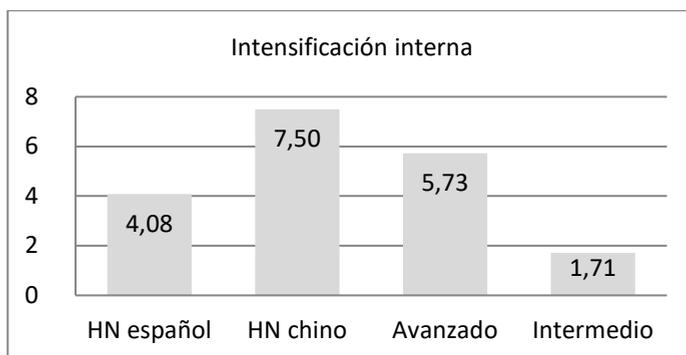


Gráfico 9. Media de frecuencia de empleo de la *intensificación interna* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

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. La tabla 17 ilustra la distribución de las siete estrategias de intensificación interna entre los cuatro grupos de informantes. Conforme a la tabla, la distribución es bastante variada; sin embargo, todos los grupos tienen una proporción elevada en los *adverbios intensificadores* y la *repetición de la estrategia*, que ocupan el primer y segundo lugar en todos los grupos, salvo en el Intermedio, que utiliza más la repetición de la estrategia que adverbios intensificadores.

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 17. La distribución de las estrategias de *intensificación interna*

Con respecto a la tabla 17, nos centramos primero en los dos grupos de hablantes nativos. Para el grupo de HN español, las estrategias *adverbios intensificadores* (29,9%) y *expresión o exclamación emocional* (29,9%) ocupan casi el 60% entre todas, seguidas después de la *repetición de la estrategia* (24,5%), la *locución adverbial* (11,8%), el *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, y esto no solo se refleja en la frecuencia de empleo, sino también en la distribución de las estrategias. Al igual que el grupo de HN español, el uso de *adverbios intensificadores* (51,2%) también está en el primer lugar y, además, su porcentaje alcanza más del 50% y es el más alto en comparación con el resto de los grupos; después, va seguido por la *repetición de la estrategia* (27,5%), la *partícula modal* (16,5%), las *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, el adverbio exclamativo y el 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 la del 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, lo que podría deberse a 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%). Respecto al marcador de cortesía *por favor*, el grupo que lo utiliza con mayor frecuencia es el nivel avanzado (3,2%). Aparte de eso, la mayor diferencia entre los 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 y los aprendices los desarrollen 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 de todas. 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 las *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 de 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 la del 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.

### a) Uso léxico de intensificación interna

Según la tabla 17, 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>4</sup> sobre las distintas categorías de intensificación, la diferencia es mucho más notable todavía. La tabla 18 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 de 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 de 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.

Siguiendo con las locuciones adverbiales, en comparación con el grupo de HN español, los aprendices, tanto de 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%) se utiliza con más frecuencia. En cambio, solo encontramos tres ejemplos con la locución adverbial *de verdad* (5,8%) en el grupo avanzado y un caso con *de nuevo*

<sup>4</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 aparte: la tabla 18 trata los adverbios y cuantificador, la tabla 19 se enfoca en las exclamaciones emocionales y, por último, la tabla 20 versa sobre la repetición de la estrategia.

(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 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 18, 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:

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 18. 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)

- Adverbio intensificador + locución adverbial

- 44) 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)
- 45) 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)

Los ejemplos (44) y (45) son de la categoría adverbio intensificador y locución adverbial. Tanto los informantes nativos de español (ej.44) como los aprendices (ej. 45) 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 (44) y *de verdad* en el (45), respectivamente. Todas estas locuciones adverbiales van seguidas de expresiones de disculpa o también se pueden colocar delante de la fórmula *lo siento (mucho)*, como en el ejemplo (44) (*de veras que lo siento mucho*) para resaltar el sentimiento de remordimiento.

- Adverbio exclamativo

- 46) ¡Dios mío! ¡**Cuantísimo** 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)
- 47) ¡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 (46) y (47) 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 (46) y *cómo* en el (47) para intensificar la disculpa en la expresión *lo siento*.

- Cuantificador

- 48) ¡**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. 48) 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 19. 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 19 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 de nivel avanzado aún no tengan suficiente competencia pragmalingüística para dominar bien estas exclamaciones en un

contexto apropiado, sino que apelan frecuentemente a las expresiones cuyo uso conocen bien (p. ej: *huy, oh y Dios mío*). Por último, el grupo intermedio es el que utiliza menos exclamaciones emocionales de 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: (*huy* (25%) y *Dios mío* (25%). Ambas interjecciones también tienen un porcentaje elevado en el grupo avanzado. De esta manera, el uso de (*huy*) 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 天哪* «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):

- 49) ¡**Hala!** Perdona, **jolín**, lo siento muchísimo. (E/7/2)
- 50) **Uy...** Perdón. No estoy atenta de la hora, se me ha pasado. Ahora mismo la quito. Buenas noches. Lo siento. (A/1/4)
- 51) **Dios mío**, lo siento mucho eh, ¡niño, pero me tengo que ir. (I/26/6)

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 fórmulas como *discúlpeme* (ej. 52) o de petición de perdón como *perdóname*, en el ejemplo (53). En el empleo de este tipo de intensificación no hay una diferencia notable entre los informantes nativos y no nativos. Los ejemplos (52) y (53) son dos casos típicos de esta categoría:

- 52) 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)
- 53) Dios mío, perdóname, **por favor**. Te pago lo que cueste. (A/10/2)

## b) 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 20 señala el número de repeticiones 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>5</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)*.

---

<sup>5</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 14 en el apartado 5.3.3. 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 intens.	41	16,8%	17	7,1%	27	21,1%	11	8,5%
1 MIFI + 2 intens.	9	3,7%	17	7,1%	0	0%	0	0%
1 MIFI + intens.	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 intens.	12	4,9%	9	3,8%	14	10,9%	4	3,1%
2 MIFI + 2 intens.	5	2%	14	5,9%	0	0%	0	0%
2 MIFI + intens.	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 intens.	1	0,4%	3	1,3%	0	0%	0	0%
3 MIFI + 2 intens.	1	0,4%	7	2,9%	2	1,6%	0	0%
3 MIFI + intens.	1	0,4%	2	0,8%	1	0,8%	0	0%
4 MIFI	0	0%	1	0,4%	0	0%	0	0%
4 MIFI + intens.	0	0%	4	1,7%	2	1,6%	0	0%
Total	244	100%	239	100%	128	100%	129	100%

Tabla 20. Número de repeticiones de las expresiones de disculpa e intensificaciones internas<sup>6</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 y, 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, 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 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

<sup>6</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.

(*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:

- 54) 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, xiàci 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 (54) 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 puede ir todas seguidas como *duìbuqǐ! zhēnde hěn bùhǎoyìsi!* 對不起！真的很不好意思！, o como el caso del (54), las dos primeras van seguidas al principio, una en el medio y la otra al final.

Respecto a los dos grupos de aprendices, el de 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 el de los 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 la de 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 de 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

- 55) ¡**Siento mucho** que rompa el recuerdo que compraste! ¿Cómo puedo pagarte uno nuevo? (I/27/2)
- 56) **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 las ocasiones, junto con el adverbio intensificador *mucho*, *muchísimo* y, a veces, también con el verbo *sentir* o *lamentar*, como en el ejemplo (55). 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 (56) es otro caso representativo de esta categoría: el hablante combina la expresión de arrepentimiento *lo siento* con la locución adverbial *de corazón*.

- 2 MIFI

- 57) ¡**Lo siento, lo siento!** Pagaré el dinero de este cisne de cristal. (I/21/2)
- 58) **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 (57) o combinarla con una de las mencionadas igual que el caso (58). La colocación de estas fórmulas suele estar al principio del enunciado, bien las dos seguidas (ej. 57) o bien una al principio y la otra al final (ej. 58).

#### - 3 MIFI + intensificadores

- 59) ¡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 (59), 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.

#### 5. 4. 2. Intensificación externa

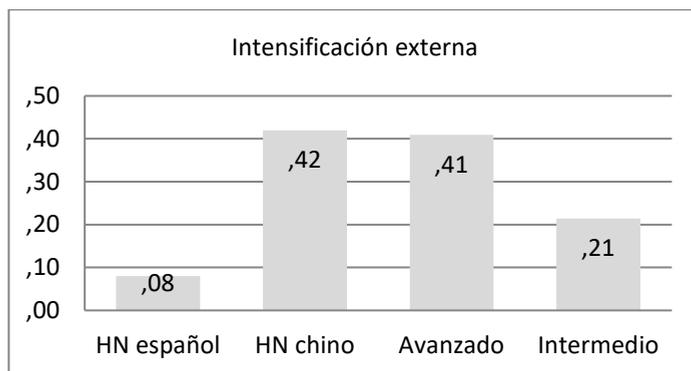


Gráfico 10. Media de frecuencia de empleo de la *intensificación externa* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

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 la *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 él. El uso de esta estrategia está íntimamente vinculado a la situación; por eso, los informantes apenas la utilizan en el presente trabajo. El gráfico 10 señala el promedio de empleo de la 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 es 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 debido a la limitación de la competencia pragmalingüística. Veamos algunos ejemplos de esta categoría:

- 60) Lo siento, **¿estás bien?** (I/4/6)
- 61) ¡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)
- 62) 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 (60) - (62) 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 el caso (60), preguntando el estado del oyente tras un choque involuntariamente. Por otra parte, los ejemplos (61) y (62) vienen de la situación 3: el emisor expresa preocupación preguntando si su interlocutor lleva mucho tiempo esperándolo para el examen oral (ej. 61). Aparte de la forma interrogativa, también encontramos enunciados con estilo desiderativo como en el ejemplo (62): *espero no haberte hecho esperar mucho*, recurriendo al verbo *esperar*.

## 5. 5. Alertadores

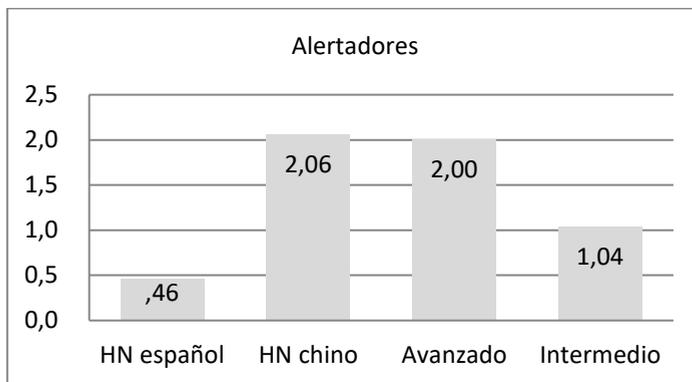


Gráfico 11. Media de frecuencia de empleo de *alertadores* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

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, por lo que, normalmente, se coloca al principio del enunciado. El gráfico 11 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, 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 de todos. De ahí que exista una diferencia significativa entre ambos grupos de nativos ( $p < 0,001$ ). Respecto al grupo de nivel avanzado, su frecuencia de utilización de la presente categoría (2,00) es aproximadamente igual que la del 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 de Avanzado usar tantos alertadores como en su L1. Por otro lado, el uso de 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, la falta de competencia pragmalingüística no les permite emplear tantos alertadores en situaciones adecuadas, o puede que no perciban la necesidad de usar tales elementos para un enunciado.

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 21. La distribución y frecuencia de alertadores entre los cuatro grupos de informantes

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 21 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, 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.

Teniendo en cuenta el uso del título/rol en los dos grupos de nativos, existe una diferencia bastante notable, además de colocarse 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 22). 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, debido 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 y también usan *tóngxué* 同學 «alumno» para referirse a su oyente. En el resto de las ocasiones, salvo por 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 22. 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 y 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%) y, 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 pragmatolingüístico. 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 (63) 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 (64) es el único caso que existe en el grupo intermedio. El empleo de *compañero* y *mi alumno* en los dos

enunciados de abajo es debido totalmente a la transferencia del significado literal de la lengua nativa.

- 63) 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)
- 64) ¡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 21, y tiene el único apodo como alertador entre todos los grupos de informantes. Por otro lado, la distribución del Avanzado es muy equilibrada, en concreto del 9,1% en cada subcategoría, mientras que el orden de frecuencia del grupo intermedio es diferente de los demás: el nombre ocupa el segundo lugar, con el 17,2%, y el porcentaje en el apelativo cariñoso/amistoso es del 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 comparado 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, 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 gran diversidad. Encontramos expresiones como *hijo/a*, *joven*, *tío* en el grupo de hablantes nativos de español. Se emplean tales apelativos entre amigos (ej. 65) o gente con un poder relativo menor que el hablante. Por otra parte, los aprendices del Avanzado usan *hijo*, *niño* y *majo* (ej. 66) 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. 67) respectivamente y 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:

- 65) ¡Ay Dios! Perdóname **hija**, este chico es un desastre. Dime cuánto te ha costado y por lo menos te lo pago. (E/14/2)
- 66) 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)
- 67) 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:

- 68) **Mira**, perdóname pero me he sido imposible llamarte. Hacemos el examen cuando quieras. (E/7/3)
- 69) **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)

Con respecto a las dos últimas subcategorías que hemos mencionado (apelativo cariñoso/amistoso y captador de atención), el porcentaje de uso de ambos alertadores en el grupo intermedio se acerca más al grupo de HN chino y su frecuencia es mucho más baja que en 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 pragmalingüística, ya que los aprendices no saben en qué situación utilizar tales elementos ni cuentan con suficiente vocabulario para usarlo en un contexto apropiado.

## 5. 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 pragmalingüística),

los factores sociopragmáticos<sup>7</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 (5.6.1.), poder relativo (5.6.2.) y distancia social (5.6.3.).

### 5. 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 los 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 23 y 24 señalan por partes 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 la 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 23 y 24 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.

---

<sup>7</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 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.

- Mayor gravedad, más estrategias de disculpa

Como señalan las tablas 23 y 24, en cuanto a la estrategia 5, *ofrecimiento de reparación*, es la única que es utilizada significativamente más por los cuatro grupos de informantes en las situaciones con mayor grado de ofensa. Un ejemplo de estos escenarios son la situación 2 (romper el cisne de cristal sin querer) y 4 (tener fiesta en casa hasta las tantas), frente a otros de menor infracción. Aparte de la estrategia 5, las estrategias 2 (expresiones de disculpa (MIFI)), 6 (promesa de no repetir) y la *intensificación interna* también son las más empleadas en las ocasiones con mayor gravedad por los dos grupos de hablantes nativos y el Avanzado, pero no por el Intermedio. De esta manera, el limitado nivel de competencia pragmalingüística de los aprendices influye en su uso de las estrategias de disculpa. También, a diferencia de los hablantes nativos de español y los avanzados, la frecuencia de empleo del grupo intermedio no difiere significativamente entre las ocasiones de mayor grado de ofensa y las de menor.

En la utilización de la estrategia 3 (reconocimiento de la 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 que no alcanza una diferencia significativa. Aparte de eso, la distribución de dicha estrategia por los dos grupos de aprendices se parece a la del HN chino; en este sentido, podemos considerar que su producción está influida por la práctica habitual en su lengua nativa.

- Menor gravedad, más estrategias de disculpa

En relación con la *intensificación externa* (expresar preocupación por el oyente), según las tablas 23 y 24, tanto los hablantes nativos como no nativos tienen una proporción más elevada en ocasiones de menor grado de infracción. Al igual que el caso en la estrategia 3 (reconocimiento de la 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.

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. En la estrategia 4 (explicación), por otra parte, el HN español también ofrece tantas explicaciones como los dos grupos referidos. En cambio, la utilización de los aprendices de nivel intermedio es diferente de los demás, que realizan más tales estrategias en ocasiones con mayor grado de ofensa.

### - Diferencia entre los HN y no nativos

Por último, según las tablas 23 y 24, la única diferencia entre los hablantes nativos (español y chino) y no nativos reside en el empleo de *alertadores*. En esa categoría, ambos grupos de nativos usan más alertadores en situaciones de mayor gravedad (+), mientras que los aprendices optan por las de menor grado de infracción (-).

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. Según el resultado del análisis, 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 frecuencia, la tabla 25 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 grado, las estrategias de *expresiones de disculpa (MIFI)* y *no realización* ocupan por separado el primer y el último lugar entre todos los grupos de informantes, excepto el Avanzado en ocasiones de mayor gravedad (+). El grupo avanzado tiene las *estrategias evasivas* en el último lugar. Aparte de eso, las estrategias como *promesa de no repetir*, *estrategias evasivas* y *no realización* están en las tres últimas 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 las *estrategias evasivas* en el penúltimo (6º).

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 23. 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 24. Media de frecuencia de empleo de las estrategias de disculpa en relación con la gravedad de la ofensa por los aprendices de nivel avanzado e intermedio

- Además de las *expresiones de disculpa (MIFI)*, las tres estrategias más usadas para la disculpa son las siguientes: *ofrecimiento de reparación, reconocimiento de la 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 el *reconocimiento de la responsabilidad* en el 2º.

+ Gravedad			– Gravedad		
	Nº	%		Nº	%
HN español			HN español		
1. Exp. de disculpa (MIFI)	407	100	1. Exp. de disculpa (MIFI)	330	100
2. Ofrecimiento de reparación	183	45	2. Explicación	164	49,7
3. Explicación	81	19,9	3. Recono. de responsabilidad	77	23,3
4. Recono. de responsabilidad	64	15,7	4. Ofrecimiento de reparación	45	13,6
5. Promesa de no repetir	56	13,8	5. Promesa de no repetir	44	13,3
6. Estrategias evasivas	23	5,7	6. Estrategias evasivas	0	0
7. No realización	0	0	7. No realización	0	0
HN chino			HN chino		
1. Exp. de disculpa (MIFI)	524	100	1. Exp. de disculpa (MIFI)	374	100
2. Recono. de responsabilidad	221	42,2	2. Recono. de responsabilidad	194	51,9
3. Ofrecimiento de reparación	138	26,3	3. Explicación	66	17,6
4. Explicación	86	16,4	4. Ofrecimiento de reparación	64	17,1
5. Promesa de no repetir	55	10,5	5. Estrategias evasivas	39	10,4
6. Estrategias evasivas	18	3,4	6. Promesa de no repetir	11	2,9
7. No realización	6	1,1	7. No realización	0	0
Avanzado			Avanzado		
1. Exp. de disculpa (MIFI)	213	100	1. Exp. de disculpa (MIFI)	153	100
2. Recono. de responsabilidad	97	45,5	2. Explicación	81	52,9
3. Ofrecimiento de reparación	50	23,5	3. Recono. de responsabilidad	33	21,6
4. Explicación	33	15,5	4. Ofrecimiento de reparación	22	14,4
5. Promesa de no repetir	25	11,7	5. Estrategias evasivas	14	9,2
6. No realización	5	2,3	6. Promesa de no repetir	3	2
7. Estrategias evasivas	2	0,9	7. No realización	0	0
Intermedio			Intermedio		
1. Exp. de disculpa (MIFI)	188	100	1. Exp. de disculpa (MIFI)	130	100
2. Ofrecimiento de reparación	87	46,3	2. Explicación	82	63,1
3. Recono. de responsabilidad	42	22,3	3. Recono. de responsabilidad	19	14,6
4. Explicación	32	17	4. Ofrecimiento de reparación	12	9,2
5. Promesa de no repetir	20	10,6	5. Promesa de no repetir	12	9,2
6. Estrategias evasivas	3	1,6	6. Estrategias evasivas	2	1,5
7. No realización	3	1,6	7. No realización	2	1,5
	1	0,5		1	0,8

Tabla 25. Orden de empleo de las siete estrategias principales de disculpa en relación con la gravedad de la ofensa entre los cuatro grupos de informantes

### 5. 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 26-28 presentan respectivamente la media de uso de las estrategias principales de disculpa de los cuatro grupos de informantes en relación con los distintos niveles de 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 26-28 entre los grupos de hablantes nativos y no nativos.

#### - Mayor poder relativo, más estrategias

En cuanto a la estrategia 6, *promesa de no repetir*, como indican las tablas 26 y 27, el grupo de HN español, chino y el Avanzado emplean significativamente más esta estrategia en situaciones de poder relativo alto (+ dominio del oyente) y menos 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. 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 de dominio del hablante (- poder).

Al igual que la estrategia 6, el HN chino y los dos grupos de aprendices usan más *reconocimiento de la responsabilidad* (Est. 3) en circunstancias de mayor grado de poder y menos 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.

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 26. 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 27. 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 28. Media de frecuencia de empleo de los modificadores y alertadores en relación con el poder relativo por los hablantes nativos y no nativos

- Menos poder relativo, más estrategias

Centrándonos primero en la categoría de modificador. Como ilustra la tabla 28, 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 en los hablantes nativos de español, que tienen el porcentaje más bajo en ocasiones de mismo poder. En este caso, se encuentra la transferencia sociopragmática de la L1. De igual forma, conforme a las tablas 26 y 27, 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 explicaciones cuando en la relación entre los interlocutores no existe poder.

Con respecto a las *estrategias evasivas* (Est. 1), conforme a su escasa utilización entre diferentes grupos de informantes (excepto el HN español), en las tablas 26 y 27 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.

- 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 (véanse las tablas 26-28).

- Mismo poder relativo, menos estrategias

En relación con la estrategia 2, *expresiones de disculpa* (MIFI), todos los grupos de informantes poseen el menor porcentaje en situaciones de 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 (-) (véanse las tablas 26 y 27).

- Diferencia entre hablantes nativos y no nativos

Según la tabla 28, 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 (-).

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 29 y 30 presentan el orden de uso de las siete estrategias principales en relación con el poder relativo entre los hablantes nativos y no nativos. Según ambas tablas, 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 en el Avanzado en situaciones de dominio del oyente (+ poder), que tiene las *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 la responsabilidad*, *ofrecimiento de reparación* y *explicación*. El resto de ellas, como *promesa de no repetir* y *estrategias evasivas*, quedan siempre en el 5º o el 6º 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 de poder bajo (-) que en las de 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 de mismo poder (=).

		+ Alto		= Igual		- Bajo			
		Nº	%	HN español		Nº	%	HN chino	
		273	100			188	100		
1.	Expresiones de disculpa (MIFI)	117	43	1. Expresiones de disculpa (MIFI)		114	61	1. Expresiones de disculpa (MIFI)	
2.	Explicación	64	23	2. Ofrecimiento de reparación		37	20	2. Explicación	
3.	Ofrecimiento de reparación	44	16	3. Reconocimiento de la responsabilidad		31	16	3. Ofrecimiento de reparación	
4.	Reconocimiento de la responsabilidad	26	10	4. Explicación		5	3	4. Reconocimiento de la responsabilidad	
5.	Promesa de no repetir	22	8	5. Promesa de no repetir		1	1	5. Promesa de no repetir	
6.	Estrategias evasivas	0	0	6. Estrategias evasivas		0	0	6. Estrategias evasivas	
7.	No realización	0	0	7. No realización		0	0	7. No realización	
HN chino		343	100	HN chino		232	100	HN chino	
1.	Expresiones de disculpa (MIFI)	140	41	1. Expresiones de disculpa (MIFI)		125	54	1. Expresiones de disculpa (MIFI)	
2.	Reconocimiento de la responsabilidad	83	24	2. Reconocimiento de la responsabilidad		56	24	2. Reconocimiento de responsabilidad	
3.	Explicación	55	16	3. Ofrecimiento de reparación		41	18	3. Explicación	
4.	Ofrecimiento de reparación	45	13	4. Explicación		6	3	4. Ofrecimiento de reparación	
5.	Promesa de no repetir	17	5	5. Estrategias evasivas		3	1	5. Estrategias evasivas	
6.	Estrategias evasivas	3	1	6. Promesa de no repetir		1	0	6. Promesa de no repetir	
7.	No realización	0	0	7. No realización		0	0	7. No realización	
HN chino		323	100	HN chino		323	100	HN chino	
		276				276			
		116	42			116	42		
		72	26			72	26		
		44	16			44	16		
		44	16			44	16		
		0	0			0	0		
		0	0			0	0		
		0	0			0	0		
		150	46			150	46		
		65	20			65	20		
		58	18			58	18		
		39	12			39	12		
		11	3			11	3		
		0	0			0	0		
		0	0			0	0		

Tabla 29. 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	%
	147	100	88	100	131	100
Avanzado			Avanzado		Avanzado	
1. Expresiones de disculpa (MIFI)	66	45	1. Expresiones de disculpa (MIFI)	50	1. Expresiones de disculpa (MIFI)	62
2. Reconocimiento de la responsabilidad	32	22	2. Reconocimiento de la responsabilidad	18	2. Explicación	30
3. Explicación	25	17	3. Ofrecimiento de reparación	17	3. Reconocimiento de responsabilidad	22
4. Ofrecimiento de reparación	16	11	4. Explicación	3	4. Ofrecimiento de reparación	14
5. Promesa de no repetir	5	3	5. Promesa de no repetir	0	5. Estrategias evasivas	3
6. No realización	2	1	6. Estrategias evasivas	0	6. Promesa de no repetir	0
7. Estrategias evasivas	1	1	7. No realización	0	7. No realización	0
Intermedio	130	100	Intermedio	83	Intermedio	105
1. Expresiones de disculpa (MIFI)	59	45	1. Expresiones de disculpa (MIFI)	50	1. Expresiones de disculpa (MIFI)	60
2. Ofrecimiento de reparación	25	19	2. Ofrecimiento de reparación	17	2. Explicación	16
3. Reconocimiento de la responsabilidad	21	16	3. Reconocimiento de la responsabilidad	11	3. Ofrecimiento de reparación	12
4. Explicación	20	15	4. Explicación	3	4. Reconocimiento de responsabilidad	12
5. Promesa de no repetir	3	2	5. Estrategias evasivas	2	5. Promesa de no repetir	2
6. Estrategias evasivas	1	1	6. Promesa de no repetir	0	6. Estrategias evasivas	2
7. No realización	1	1	7. No realización	0	7. No realización	1

Tabla 30. Orden de empleo de las siete estrategias principales de disculpa en relación con el poder relativo entre grupos de aprendices (avanzado e intermedio)

### 5. 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 31 y 32 señalan por separado la media de empleo de las estrategias en relación con la distancia social de los hablantes nativos y no nativos. En comparación con otros factores contextuales que hemos referido más arriba, según estas tablas, todos los informantes de los 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 de los cuatro grupos de informantes.

#### - Menos distancia social, más estrategias de disculpa

Como vemos en las tablas 31 y 32, con respecto a las estrategias 3 (reconocimiento de la 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.

De igual forma, 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).

Por otro lado, las estrategias 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 las estrategias 1 y 6 por los dos grupos de aprendices parece que está influida por la práctica habitual de la lengua origen.

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 31. Media de frecuencia de empleo de las estrategias de disculpa en relación con la distancia social por los hablantes nativos de español y chino

instancia 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 32. Media de frecuencia de empleo de las estrategias de disculpa en relación con la distancia social por los aprendices de nivel avanzado e intermedio

- 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 mayor entre los hablantes nativos y los 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 (-).

Por último, la estrategia *no realización* (Est. 0) cuenta con una proporción bastante baja y, por una parte, 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.

Dependiendo del porcentaje de frecuencia, la tabla 33 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 más bajo 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 la 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 la 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, cuando los interlocutores son conocidos, todos los grupos de informantes poseen el mismo orden de distribución a la hora de pedir disculpas.

## 5. 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 de los cuatro grupos de informantes en cada situación de nuestra encuesta. La tabla 34 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), seguido por las expresiones de disculpa, reconocimiento de la 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 de no realización en ambos grupos de aprendices (Avanzado 9%; Intermedio 4%). No obstante, la frecuencia de empleo de los alertadores, reconocimiento de la 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 comparado con el Avanzado. De esta manera, no solo se observa la transferencia sociopragmática de la lengua nativa, sino también un desarrollo pragmalínguístico de la lengua objeto. En la situación 1, la intensificación interna no se 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 la responsabilidad y ofrecimiento de reparación. Sin embargo, la frecuencia de uso de las estrategias difiere entre grupos en esta ocasión. En las estrategias de reconocimiento de la 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 ocupa 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.

+ Distancia			- Distancia		
	Nº	%		Nº	%
HN español			HN español		
1. Exp. de disculpa (MIFI)	168	49	1. Exp. de disculpa (MIFI)	179	45
2. Ofrecimiento de reparación	76	22	2. Recono. 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. Recono. 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
HN chino			HN chino		
1. Exp. de disculpa (MIFI)	200	53	1. Exp. de disculpa (MIFI)	215	41
2. Ofrecimiento de reparación	75	20	2. Recono. de responsabilidad	155	30
3. Recono. 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
Avanzado			Avanzado		
1. Exp. de disculpa (MIFI)	88	55	1. Exp. de disculpa (MIFI)	90	44
2. Ofrecimiento de reparación	27	17	2. Recono. de responsabilidad	52	25
3. Explicación	23	14	3. Explicación	35	17
4. Recono. 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
Intermedio			Intermedio		
1. Exp. de disculpa (MIFI)	84	63	1. Exp. de disculpa (MIFI)	85	46
2. Ofrecimiento de reparación	34	25	2. Recono. de responsabilidad	39	21
3. Explicación	9	7	3. Explicación	30	16
4. Recono. 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 33. Orden de empleo de las siete estrategias principales de disculpa en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes

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 en 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 la 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, la 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 en las estrategias evasivas, reconocimiento de la responsabilidad y explicación, donde poseen la mitad de frecuencia. 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 la 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 acerca al porcentaje del HN chino, y, de este modo, el uso de tales estrategias está evidentemente influido 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 la del Avanzado (100%), el porcentaje de reconocimiento de la 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 estrategias como las expresiones de disculpa (MIFI) y la explicación, en esta situación, muestra cierta homogeneidad entre distintos grupos de informantes. Sin embargo, el reconocimiento de la 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 la 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 de nivel avanzado, todas las estrategias de disculpa que usa en esta situación son influidas por la lengua nativa, ya que la frecuencia de estas 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 le 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 34:

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 de no realización y las 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 la 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 estrategias como la explicación, el ofrecimiento de reparación y la 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 la 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, comparado 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 los 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								
	E	C	A	E	C	A	E	C	A	E	C	A	E	C	A	E	C	A						
Grupos Estrategias																								
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	4	
Estrategias evasivas	0	0	0	0	0	6	0	7	0	16	14	7	0	6	5	4	0	0	0	0	4	0	0	
MIFI	96	94	95	93	98	94	100	89	98	94	100	93	96	98	100	100	96	88	86	79	100	100	86	
R. de responsabilidad	32	74	64	54	50	70	50	32	74	80	77	36	18	62	55	11	2	2	0	0	10	24	7	
Explicación	90	86	77	71	0	0	0	0	64	66	77	36	38	24	32	0	10	12	14	11	76	50	21	
O. de reparación	0	0	0	0	70	82	77	61	24	18	14	11	84	88	73	86	0	0	0	0	64	60	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	
Inten. interna	42	56	73	29	92	78	95	39	28	48	45	29	34	74	68	21	0	2	0	0	48	66	32	
Inten. externa	0	0	0	0	0	0	0	0	4	16	9	4	2	0	0	0	0	0	5	0	2	22	18	

E = HN español C = HN chino A = aprendices de nivel avanzado I = aprendices de nivel intermedio

Tabla 34. Porcentaje de empleo de las estrategias de disculpa por los cuatro grupos de informantes en las seis situaciones

## 5. 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 11) y los modificadores (véanse los gráficos 9 y 10) 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 del 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 comparación con los hablantes nativos chinos, es decir, la transferencia negativa. En general, el uso de las estrategias de disculpa por el grupo de 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 externa* y los *alertadores*, 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 los del Intermedio. Mientras, el uso de los aprendices de 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 petición de disculpas (Mir, 1992: 8). De esta manera, la falta de adecuación es el resultado directo de la falta de competencia lingüística y no necesariamente de la competencia sociocultural. Esto también explica el uso excesivo de las *expresiones de disculpa (MIFI)* por el grupo 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 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), cualquiera que sea la 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 (véanse las tablas 25, 29, 30, 33 y 34). Aparte de eso, conforme a la tabla 34, tanto las *expresiones de disculpa (MIFI)* como el *reconocimiento de la 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 varía 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 34, en la mayoría de los escenarios, el empleo de las estrategias del grupo intermedio está en la última posición. Además, en las estrategias como *explicación* (en las situaciones 3, 4 y 6) y *reconocimiento de la responsabilidad* (en las situaciones 2, 3, 4 y 6), se aprecia una proporción bastante baja comparándola 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 se van incrementando dependiendo de la competencia entre grupos de aprendices hasta que se acerca al nivel de los hablantes nativos.

De acuerdo con Trosborg (1995: 405), el uso de las estrategias sociopragmáticas es, de hecho, transferido 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 la del 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.



## **6. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE EXPRESAR AGRADECIMIENTO**

**E**n 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 (de nivel avanzado e intermedio). El análisis del presente capítulo abarca los siguientes aspectos: promedio de las estrategias en cada situación (6.1.), distribución y frecuencia de las estrategias principales (6.2.), estrategias de agradecimiento (6.3.), modificadores internos (6.4.) y alertadores (6.5.). Asimismo, presentaremos también la influencia de factores contextuales (6.6.), combinación y secuencia de las estrategias de agradecimiento (6.7.), ofreciendo, por último, el resumen y conclusiones de todo el capítulo (6.8.).

### **6. 1. Promedio de las estrategias en cada situación**

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 12 señala el promedio de las estrategias de agradecimiento que utilizan los cuatro grupos de informantes.

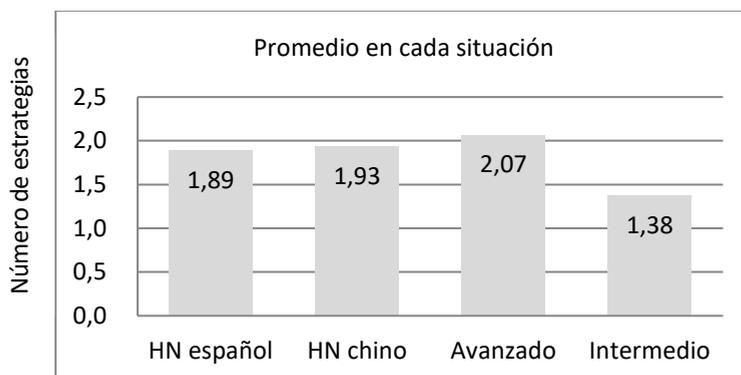


Gráfico 12. Promedio de las estrategias de agradecimiento empleadas por grupos de hablantes nativos y aprendices

Como indica el gráfico, tanto los dos grupos de hablantes nativos (español (1,89) y chino (1,93)) como los aprendices de 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 pragmalingüística 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 de 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>1</sup> o al conocimiento

<sup>1</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 aprendiz 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].

universal de la pragmática, ya que no se han observado diferencias significativas entre ambos grupos de nativos ( $p = 1$ ) en la utilización pragmática de las estrategias. Desarrollaremos este aspecto más adelante.

## 6. 2. Distribución y frecuencia de las estrategias principales

Aunque el grupo de nivel intermedio es el único que difiere de los demás en el promedio del uso de las estrategias, según la tabla 35, 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.

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								
Recono. 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 35. Distribución y frecuencia en número y porcentaje de uso de las seis estrategias principales de agradecimiento entre hablantes nativos y no nativos

En relación con el porcentaje de uso de estas estrategias, su empleo revela una gran divergencia dependiendo de su naturaleza. Como expone la tabla 35, 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 36 presenta las seis estrategias principales de agradecimiento ordenadas 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, va seguida 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 de 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%) comparado 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.

### 6. 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 los 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 37, las estrategias mencionadas alcanzan una diferencia significativa ( $p < 0,05$ ) en el análisis de la varianza (ANOVA).

HN español			HN chino		
	Nº	%		Nº	%
1. Fórmulas de agradecimiento	326	57,5	1. Fórmulas de agradecimiento	333	57,3
2. Expresión de sentimiento	133	23,5	2. Expresión de sentimiento	121	20,8
3. Int. de mostrar reciprocidad	59	10,4	3. Int. de mostrar reciprocidad	50	8,6
4. Pedir disculpas	25	4,4	4. Pedir disculpas	36	6,2
5. Recono. del esfuerzo realizado por el oyente	18	3,2	5. Recono. 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	152	55,7	1. Fórmulas de agradecimiento	145	62,8
2. Expresión de sentimiento	86	31,5	2. Expresión de sentimiento	59	25,5
3. Int. de mostrar reciprocidad	18	6,6	3. Int. de mostrar reciprocidad	15	6,5
4. Pedir disculpas	9	3,3	4. Pedir disculpas	8	3,5
5. Recono. del esfuerzo realizado por el oyente	5	1,8	5. Recono. 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 36. Orden de frecuencia de las seis estrategias principales empleadas por hablantes nativos y no nativos

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 del 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	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 37. El análisis de la varianza (ANOVA) sobre la frecuencia de uso de las estrategias de agradecimiento entre los cuatro grupos de informantes

### 6. 3. 1. Categoría 1 - Fórmulas de agradecimiento (MIFI)

Según lo que venimos desarrollando en la sección 6.2., las *fórmulas de agradecimiento (MIFI)* son la categoría más utilizada y tienen el porcentaje más alto en todos los grupos de informantes (véase la tabla 35) por su carácter explícito y directo. El gráfico 13 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 comparado 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 de 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 de nivel intermedio se debe a la falta de competencia lingüística.

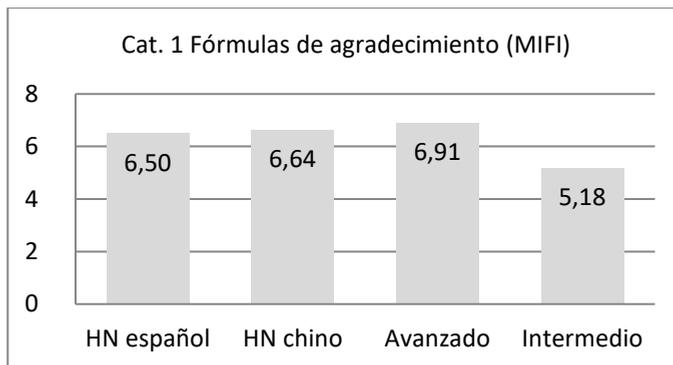


Gráfico 13. Media de frecuencia de empleo de *fórmulas de agradecimiento (MIFI)* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

La categoría *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 el español y el 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 los hablantes nativos de español y si la utilización de las estrategias aumenta conforme al desarrollo del nivel de la lengua meta.

La tabla 38 indica 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 en 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 en los cuatro grupos y, 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 los 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 de 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 tiene 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 y su uso se va ampliando a medida que avanza el nivel.

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 38. La distribución de las cinco estrategias de *fórmulas de agradecimiento (MIFI)*

Por otra parte, los de 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%) comparado 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 un 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.

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 39. 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 39 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* y esta última, a *expresiones de gracias + favor recibido*. Ambas fórmulas ocupan un porcentaje absoluto en toda la categoría, sobre todo el grupo de nivel intermedio, que alcanza casi el 97% y que tiene un 10% más comparado 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 las de agradecimiento +

favor recibido como *te/le agradezco + favor* (1,5%) están en la 3ª y la 4ª posición, respectivamente, 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%). Ambas, 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%). Las cuatro últimas fórmulas cuentan todas con el mismo porcentaje: *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 de nivel intermedio, salvo las dos fórmulas (*gracias* y *gracias por + favor*) más empleadas de todas, 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>2</sup>. Las fórmulas restantes como *gracias a Dios* (0,7%), *te/le doy gracias* (0,7%) y *se (le)/te (lo) agradezco* (0,7%) se observan solo en 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%) comparado 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 38, 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

<sup>2</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 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.

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 pragmalingüística. Los informantes, tanto del grupo Avanzado como del Intermedio, dominan mejor las expresiones de gracias que las de agradecimiento (véase la tabla 38); 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

70) Muchas **gracias**, señor. No puedo imaginar que se me pierda mi niño. **Te doy gracias** otra vez. (A/8/4)

- Expresiones de gracias + favor recibido

71) Señorita, **le doy gracias por** su ayuda. (I/18/5)

Los ejemplos (70) y (71) son los que abarcan expresiones de gracias; además, este último explica el objeto de gratitud con la preposición *por*. Tales expresiones pueden estar formadas exclusivamente por el sustantivo *gracias*, como en el ejemplo (70), que se intensifica con el cuantificador *muchas*, o apelando al verbo *dar* en el (70) y (71), *te/le doy gracias*.

- Expresiones de gracias + imposición causada por el favor

72) Muchas **gracias por molestarte** ya sabes que si algún día no puedes ir a clase, haré lo mismo. (E/10/2)

El hablante en el ejemplo (72) transmite el agradecimiento mediante el verbo *molestar*, mencionando la imposición causada por el favor que le ha realizado el interlocutor.

- Expresiones de agradecimiento (+ favor recibido)

73) ¡Muchísimas gracias! **Les estoy infinitamente agradecido**. (E/50/4)

74) **Te agradezco mucho que** te hagas cargo del perro, si tienes cualquier problema, llámame. (E/10/1)

75) Muchísimas gracias. **Les damos sinceramente nuestro agradecimiento** por haber encontrado a mi hijo. (A/14/4)

En los ejemplos (73) - (75) se realiza el acto con expresiones de agradecimiento bien con la forma adjetiva *agradecido* (ej. 73), bien con la forma verbal *agradecer* (ej. 74), o bien con la forma sustantiva *agradecimiento* (ej. 170), apelando al verbo *dar*. Aparte de eso, los ejemplos (74) y (75) también hacen referencia al favor recibido, que va seguido del verbo *agradecer* (ej. 74), o explicando el objeto de gratitud con la preposición *por* (75). En comparación con las fórmulas de esta categoría, la del ejemplo (75) *les damos nuestro agradecimiento...* apenas se utiliza para el acto de agradecer; además, como es una fórmula empleada por el aprendiz de nivel avanzado, dicha fórmula más bien sería con el verbo *expresar*, *les expresamos nuestro agradecimiento por....*

### 6. 3. 2. Categoría 2 - Expresión de sentimiento

Conforme al análisis en el apartado 6.2., *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 14 sobre el uso de las expresiones de sentimiento, existen diferencias estadísticas entre los dos grupos de hablantes nativos 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 con 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.

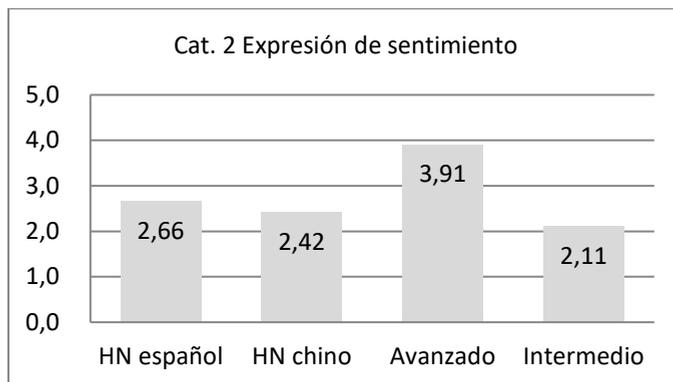


Gráfico 14. Media de frecuencia de empleo de la categoría *expresión de sentimiento* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

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. La tabla 40 señala el porcentaje y la frecuencia de distribución de las estrategias mencionadas entre los cuatro grupos de informantes. Según la tabla, 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 de todas, ocupando casi el 40% en ambos grupos de nativos y el Avanzado, pero más del 60% en el Intermedio. 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, más 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:

76) Muchas gracias, **eres muy amable**. (I/5/1)

77) ¡Qué detalle tienes! ¡Muchísimas gracias de verdad! ¡**Eres la mejor!** (A/6/2)

En los ejemplos (76) y (77), 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 las características positivas de la personalidad del oyente, por ejemplo: *eres muy amable* (ej. 76) y *eres la mejor* (ej. 77).

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. 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 de nivel intermedio puede ser por la limitada competencia lingüística, que no le permite usar tantas estrategias como lo hace en su lengua nativa. Presentamos abajo unos ejemplos de esta categoría.

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 40. La distribución de las estrategias de *expresión de sentimiento*

78) Muchas gracias. **Usted me ha hecho un gran favor.** (A/11/1)

79) ¡Gracias! **Lo has hecho muy bien.** ¡Qué linda! (I/24/5)

Respecto a la *expresión de afecto hacia el favor recibido*, también es una estrategia común en todos los grupos de informantes. 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.

80) **Menos mal**, gracias por llevarme a casa. (E/32/3)

81) Muchas gracias. **Me sentí muy contento.** (I/15/2)

Las expresiones de afecto vienen motivadas por la acción realizada por el oyente, transmitiendo el sentimiento del propio hablante que le ha causado el favor recibido (ej. 80 y 81).

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

82) ¡Muchísimas gracias! **no sabes cuánto te lo agradezco.** (E/28/1)

83) Muchas gracias! **no sé cómo expresar mi gratitud** por tu ayuda! (A/9/1)

En los ejemplos (82) y (83), los hablantes sienten tal gratitud hacia la acción o el favor llevado a cabo por el oyente o hacia el interlocutor que no saben cómo expresársela. Normalmente, este tipo de sentimiento suele ir seguido de las fórmulas explícitas de agradecimiento como *muchas/muchísimas gracias* y recurriendo al verbo *agradecer* (ej. 82) o su derivación como *gratitud* (ej. 83).

- Expresión de deseo positivo

84) Gracias, joven, **que Dios te lo pague.** (E/7/6)

85) ¡Muchas gracias, muy amable! ¡**Que Dios te bendiga!** (A/3/6)

Los beneficiarios en los ejemplos (84) y (85) 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* (84) o *que Dios te bendiga* (85) 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 del lenguaje todavía no haya alcanzado el nivel de los hablantes nativos.

### 6.3.3. Categoría 3 - Reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente

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 36 en el apartado 6.2., la presente estrategia 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 15 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 y 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 con el grupo HN español. Su escaso empleo de esta categoría se debe a la falta de competencia pragmlingüística, ya que los hablantes no nativos poseen las cifras más bajas comparándolas con los demás.

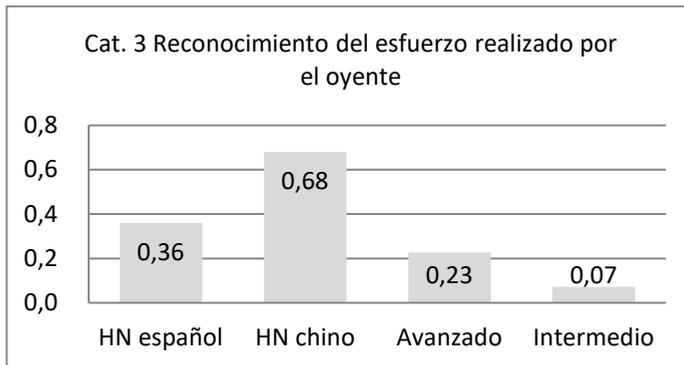


Gráfico 15. Media de frecuencia de empleo de la categoría *reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

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. La tabla 41 presenta el porcentaje y la frecuencia de distribución de ambas estrategias entre hablantes nativos y aprendices. Como se observa, 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 de 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.

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 41. La distribución de las estrategias de *reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente*

- Reconocimiento de la imposición del acto efectuado por el oyente

86) 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.**

87) Xièxie nǐ yuànyì bāng wǒ zhàogù xiǎogǒu, nà wǒ xiǎogǒu jù **bàituō**

Gracias ti querer ayudar me cuidar perro entonces mi perro a pido favor

**nǐ** luō, wǒ huílái yíding gěi nǐ dài bànsǒulǐ 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.

88) 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.

89) Muchísimas gracias, de verdad. Te traeré algo bonito **por las molestias**. (E/34/1)

Los ejemplos (86) - (88) 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. 86), *bàituō* 拜託 «pedir favor» (87) o *xīnkǔ* 辛苦 «mucho trabajo» (88) 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. El ejemplo (89) es del grupo HN español y, al igual que los casos en chino, el informante utiliza expresiones de agradecimiento (*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 distinto significado semántico para esta situación.

- Expresión de falta de necesidad u obligación

90) Ay, Cristina, muchas gracias jobar. **No tenías que haberte molestado** en traérmelos de verdad. (E/16/2)

91) Muchas gracias, **pero creo que puedo tomar el autobús**, no quiero molestarte. (A/10/3)

Además de la expresión de agradecimiento *muchas gracias*, el hablante en el ejemplo (90) utiliza la fórmula rutinaria *no tenía(s) que haberte/le molestado* 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. Tal locución oracional es muy común en español. Por otro lado, en el ejemplo (91), el informante de Avanzado rechaza el ofrecimiento con una explicación/justificación según el contexto, en lugar de apelar a las fórmulas ritualizadas.

#### 6. 3. 4. Categoría 4 - Intención de mostrar reciprocidad

La intención de mostrar reciprocidad es la tercera categoría más usada entre todos los grupos de informantes (véase la tabla 36 en el apartado 6.2.). Mediante las estrategias de 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 16 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 de nivel intermedio tiene la menor frecuencia comparado 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.

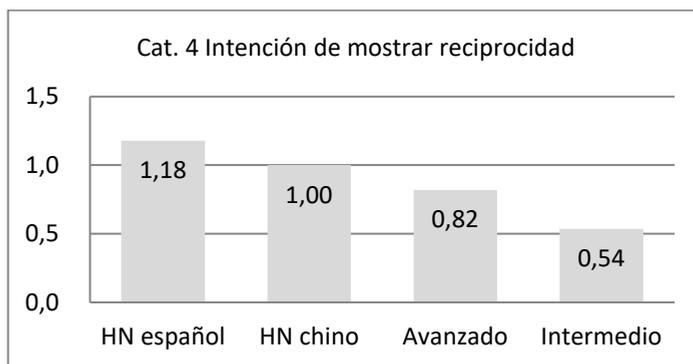


Gráfico 16. Media de frecuencia de empleo de la categoría *intención de mostrar reciprocidad* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

La presente categoría *intención de mostrar reciprocidad* comprende tres estrategias distintas: 1) ofrecer o prometer un servicio, comida o cosas (materiales), 2) indicar la deuda y 3) dar promesa de mejora. La tabla 42 presenta el porcentaje y la frecuencia de distribución de estas entre los grupos de hablantes nativos y no nativos. Como indica la tabla, la primera estrategia *ofrecer o prometer un 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. 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.

Estrategia	Grupo							
	HN español		HN chino		Avanzado		Intermedio	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Ofrecer o prometer un 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 42. La distribución de las estrategias de *intención de mostrar reciprocidad*

- 92) Pues le agradezco enormemente el favor, **cualquier cosa que necesite ya sabe con quién contar**. (E/9/3)
- 93) Muchas gracias, cuando me recupere **te invitaré un café** por el favor que me has hecho. (A/11/2)

Los hablantes en los ejemplos (92) y (93) están tan agradecidos por haber recibido 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 el ejemplo (92). Aparte de eso, una invitación a un café (ej. 93) también es bastante común. 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 usan como una forma indirecta para afianzar el agradecimiento, ocupa un porcentaje bastante bajo entre ellos, ya que su empleo está sujeto al contexto. Veamos algunos ejemplos de las dos estrategias.

- 94) Muchas gracias por traerme los apuntes de hoy. ¡**Te debo un café!** (E/4/2)
- 95) Muchas gracias. ¿Cuánto vale? **Te debo una** cuando esté mejor. (A/1/2)
- 96) Muchísimas gracias agente!!!! Siento mucho las molestias ocasionadas, ¡**la próxima vez vigilaré mejor a mi hijo!** (E/3/4)

En los ejemplos (94) y (95), los hablantes indican su deuda simbólica por el favor recibido con el verbo *deber*, implicando a su vez que reconocen 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 el caso (95), *te debo una*, o algo concreto de poco valor, por ejemplo, un café (94). Hay que tener en cuenta que el ejemplo (95) viene de un informante de nivel avanzado; esta fórmula es bastante típica en español, pero solo encontramos dos casos en los grupos de aprendices; de esta manera, los avanzados todavía no alcanzan el nivel de los hablantes nativos de español en el uso de la presente estrategia. Por otro lado, el hablante en el ejemplo (96) ha 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 ha hecho su oyente, sino que también promete que tal situación no volverá a pasar.

### 6. 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 17 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 seguidos por el grupo HN español (0,12) y el Intermedio (0,07). Pese a que este último es 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 pragmalingüística, que no les permite expresar todo como lo hace en su L1.

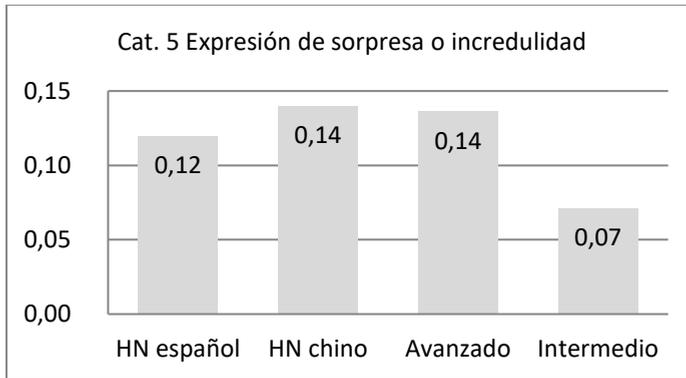


Gráfico 17. Media de frecuencia de empleo de la categoría *expresión de sorpresa o incredulidad* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

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 43. 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 43 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:

97) Te lo agradecería... pero **¿de verdad te viene bien?** (E/33/3)

98) Muchas gracias, campeón. Pero, **¿estás seguro que te conviene bien llevarme a casa?**  
En serio puedo tomar el autobús, ¿eh? (A/16/3)

En los ejemplos (97) y (98), 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 *¿de verdad (que)...?* (97), *¿estás seguro que...?* (98), que implican admitir implícitamente el esfuerzo llevado a cabo por el oyente.

- Duda o confirmación sobre el favor del oyente

99) **Si no te importa** me harías un gran favor. (E/6/3)

100) ¡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 (99) y (100) utilizan la forma condicional *si no te importa...* (99), *si no te viene muy mal...* (100) para confirmar la ayuda de su interlocutor, procurando a su vez no causar ninguna molestia al oyente.

### 6. 3. 6. Categoría - 6 Pedir disculpas

En ciertas ocasiones, las expresiones para pedir disculpas también tienen la función de manifestar agradecimiento. 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 18 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, 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.

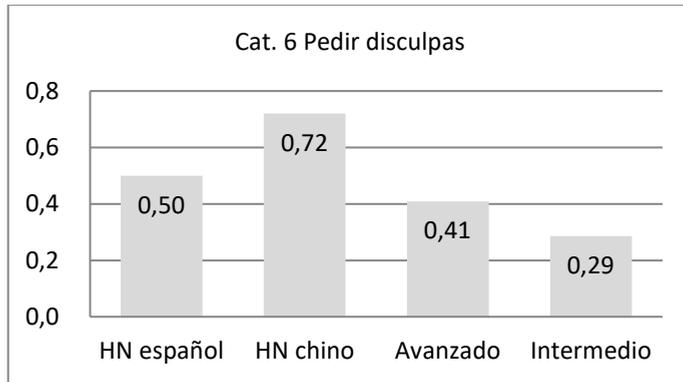


Gráfico 18. Media de frecuencia de empleo de la categoría *pedir disculpas* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

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 44. La distribución de las estrategias de *pedir disculpas*

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 44 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 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.

En cuanto a los grupos de aprendices, la distribución del grupo de 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

- 101) 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)
- 102) Xièxie, zhēnshi **bùhǎoyisi** 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.
- 103) ¡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)
- 104) **Perdón**, ese es mi móvil. (I/13/5)

En los ejemplos (101) - (104), los hablantes apelan a fórmulas de peticiones de disculpas para expresar incomodidad o vergüenza al aceptar el ofrecimiento o el favor del oyente; en el caso (101), 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. 101 y 102) como en los de nivel avanzado (103), salvo en el caso (104) del grupo intermedio, en el que solo aparece una expresión de disculpas. Desde el punto de vista del uso léxico, se han utilizado los verbos *sentir* (ej. 101) y *perdonar* (ej. 103) o sus derivaciones para el agradecimiento; mientras que en chino

solamente hemos encontrado la fórmula *bùhǎoyisi* 不好意思 «sentirse vergonzoso» para este caso.

- Expresión de disculpa + imposición

105) Muchísimas gracias, estábamos muy preocupados. **Perdón por las molestias.** (E/42/4)

106) **Bùhǎoyisi** 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!

107) A, xièxie nǐ. Bùhǎoyisi dǎrǎo nǐ yíwǎn le.  
(partícula) gracias ti Sentirme vergonzoso molestarte 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.

108) **Lo siento por molestarle.** 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 (105) - (108) usan fórmulas de petición de disculpas como *perdón* (105) y *lo siento* (108) 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 *bùhǎoyisi* 不好意思 con *máfan (nǐ)* 麻煩你 «causar(te) molestia, molestar(te)» (ej. 106) o *dǎrǎo (nǐ)* 打擾(你) «dar(te) molestia, molestar(te)» (ej. 107), 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 *bùhǎoyisi* 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

109) ¡Jope! ¡Mil gracias! **No sé ni dónde tengo la cabeza.** (E/12/5)

110) 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 (109) y (110) 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.

#### 6. 4. Modificación en las expresiones de agradecimiento

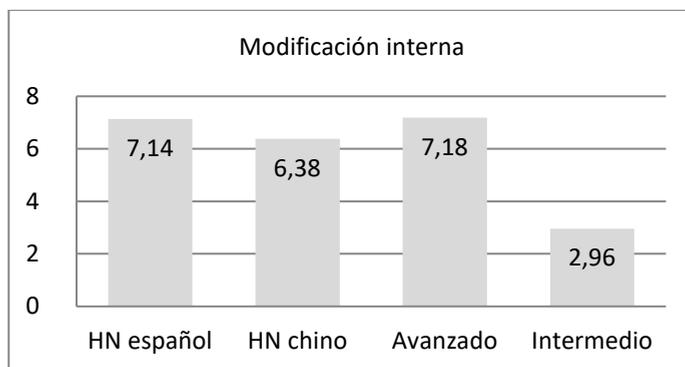


Gráfico 19. Media de frecuencia de empleo de la *modificación interna* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

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 la tabla 45, la distribución de las seis estrategias en esta categoría es bastante variada entre los 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 seguido de la expresión o exclamación emocional (14,3%), la repetición de la estrategia (9,8%), la locución adverbial (7,6%), el adverbio intensificador (4,2%) y, por último, el 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%), la 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 1<sup>er</sup> 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.

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 45. 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*. Para

los informantes tanto de 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, se sitúan la categoría repetición de la estrategia (Avanzado 13,3%; Intermedio 7,2%), la expresión o exclamación emocional (Avanzado 8,2%; Intermedio 4,8%), la locución adverbial (Avanzado 5,7%; Intermedio 1,2%) y el 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 de 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 de 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>3</sup>. En el presente trabajo, debido a la propiedad de las 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.

#### 6. 4. 1. Uso léxico de modificación interna

Conforme a la tabla 45, 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 46 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*.

<sup>3</sup> Para más información sobre la potencialidad de transferencia pragmática, véase Takahashi (1996: 189-223).

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 46. 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 de nivel avanzado cuentan con una distribución mucho más amplia y diversa que los intermedios, pero todavía no alcanzan el 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:

- 111) Te lo agradezco **mucho, de verdad**. (E/43/3)  
 112) ¡Muchísimas gracias! no sabes **cuánto** te lo agradezco. (E/28/1)  
 113) **Muchas** gracias, eres muy amable. (I/5/1)

En el ejemplo (111), el informante emplea el adverbio *mucho* para incrementar la fuerza ilocutiva de la fórmula *te (lo) agradezco* y después, modifica el grado de gratitud con locución adverbial *de verdad*. Por otro lado, el hablante nativo de español usa el adverbio *cuánto* en el ejemplo (112) 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*, como en el caso (113).

Uso léxico de expresiones o exclamaciones emocionales %	HN español		Avanzado		Intermedio	
	(n = 50)		(n = 22)		(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 47. 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 47 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 de 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 de 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, va incrementando también el vocabulario para la modificación del acto de habla. A continuación, exponemos algunos ejemplos de distintos grupos de informantes.

114) **¡Puf!** Muchas gracias, pero no hacía falta que me los trajeras a casa. (E/50/2)

115) **Ay** gracias **eh...** ¡muchas gracias! (A/11/5)

Conforme a ambos ejemplos extraídos de nuestro corpus, los emisores en esta situación expresan su sorpresa y sentimiento por la acción o el favor que le ofrece el oyente. 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*.

#### 6. 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 inten.	185	64%	18	6,4%	80	62%	68	48,9%
1 MIFI + 2 intens.	14	4,8%	41	14,5%	5	3,9%	1	0,7%
1 MIFI + intens.	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 inten.	13	4,5%	5	1,8%	11	8,5%	3	2,2%
2 MIFI + 2 intens.	15	5,2%	11	3,9%	10	7,8%	0	0%
2 MIFI + intens.	3	1%	4	1,4%	0	0%	0	0%
3 MIFI	1	0,3%	3	1,1%	0	0%	0	0%
3 MIFI + 1 inten.	0	0%	2	0,7%	1	0,8%	0	0%
3 MIFI + 2 intens.	0	0%	1	0,4%	0	0%	0	0%
3 MIFI + intens.	1	0,3%	0	0%	1	0,8%	0	0%
4 MIFI	0	0%	1	0,4%	0	0%	0	0%
4 MIFI + 2 intens.	0	0%	1	0,4%	0	0%	0	0%
Total	289	100%	283	100%	129	100%	139	100%

Tabla 48. 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 48 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 primer y segundo puesto respectivamente, ocupando más del 80% de toda la categoría. En este último caso, 1 MIFI, los informantes emplean con la mayor frecuencia las expresiones como *gracias* y *te/se (lo) agradezco*. Las dos combinaciones señaladas van seguidas después de 2 MIFI + 2 intensificadores (5,2%), 1 MIFI + 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 primer y el segundo lugar respectivamente y poseen casi el 80% de 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. Hay que tener 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 desarrollarlo con más detalle.

- 116) **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 (116), 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 de 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 pragmlingüística 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 ilustrarlo con más detalle.

- 1 MIFI + 1 intensificador

117) **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)

- 2 MIFI + 1 intensificador

118) ¡**Gracias!** ¡**Muchas gracias!** ¡Eres muy amable! (I/1/5)

Basándonos en los datos obtenidos de nuestro corpus, tanto los hablantes nativos de español como los aprendices apelan frecuentemente a la expresión *gracias* (ej. 117) en la mayoría de las ocasiones y a los cuantificadores como *muchas/muchísimas* (ej. 118), *mil* (ej. 117) para aumentar la fuerza ilocutiva del acto de agradecimiento.

- 3 MIFI + intensificadores

119) **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)

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 el ejemplo (119), el emisor alterna las fórmulas de agradecimiento con diferentes intensificadores, apelando al principio a la fórmula *gracias, se lo agradezco* en el medio y, de nuevo, *gracias* al final, intensificando tales expresiones con el cuantificador *muchísimas*, el adverbio exclamativo *cuánto* y, por último, la locución adverbial *de verdad*.

## 6. 5. Alertadores

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 20 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 menos alertador 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 de nivel avanzado (1,73) posee la cifra más elevada de todas, 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.

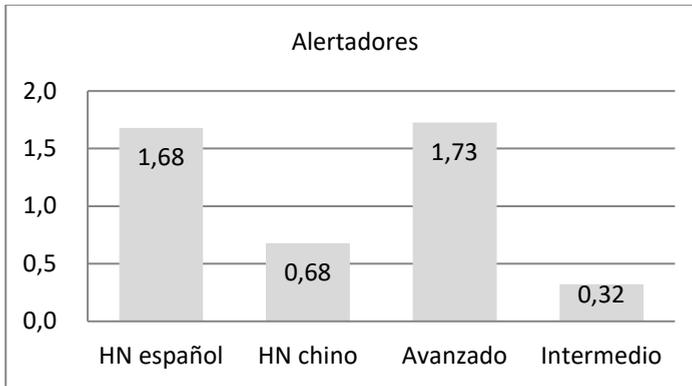


Gráfico 20. Media de frecuencia de empleo de *alertadores* entre hablantes nativos (español y chino) y no nativos

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 49. 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 49 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 todos, 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 de 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 50. 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 50 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 a la del 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 de 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. 120) y *compañero* (ej. 121) en la situación 2 y 3; no obstante, este tipo de tratamiento apenas se utiliza en español.

- 120) 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)
- 121) **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 51. 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 mayor frecuencia, seguido por el Avanzado (42,1%), el grupo HN chino (38,2%) y el Intermedio (22,2%). La tabla 51 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 de 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. 122) 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. 123), *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. 124) (situación 5) en el Intermedio. De esta manera, el uso de los apelativos amistosos en los aprendices de 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:

- 122) ¡**Chaval**, muchas gracias! Eres muy amable. (A/18/6)  
 123) ¡**Tía**, muchas gracias! ¡Te debo una! (E/17/2)  
 124) 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 (125) 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.

- 125) **Oye**, muchas gracias, ¡si no es por ti me quedo en tierra! (E/1/3)

## 6. 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 de 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 (6.6.1.), poder relativo (6.6.2.) y distancia social (6.6.3.).

### 6. 6. 1. Grado de gratitud

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 52 y 53 indican 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.

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 52. 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

### Mayor gratitud, más estrategias de agradecimiento

Como señalan las tablas 52 y 53, la estrategia 4, *intención de mostrar reciprocidad*, es la única que emplean todos los grupos de informantes con una frecuencia estadísticamente más alta en las ocasiones con mayor grado de gratitud, que en las de menor gratitud. Además de la estrategia 4, 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, el grupo de nivel avanzado es el único que no alcanza una diferencia significativa. Del mismo modo, 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.

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 53. Media de frecuencia de empleo de las estrategias de agradecimiento en relación con el grado de gratitud por los aprendices de nivel avanzado e intermedio

#### - Menor gratitud, más estrategias de agradecimiento

Con respecto a la estrategia 6, *pedir disculpas*, según las tablas 52 y 53, todos los grupos de informantes usan significativamente más dicha estrategia en situaciones de menor grado de gratitud. No obstante, el grupo de 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.

En el uso de la estrategia 5, *expresión de sorpresa o incredulidad*, 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.

- 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 muestran las tablas 52 y 53, 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.

Siguiendo con la estrategia 2, 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 esta 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 sentimientos cuando perciben un mayor grado de gratitud.

Por último, en cuanto a los *alertadores*, 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 de nivel avanzado se acerca más al grupo HN español, mientras que la utilización de los intermedios se asimila a la del grupo HN chino. De ahí que observemos la influencia de la lengua materna en el empleo de *alertadores* en el grupo intermedio.

Dependiendo del porcentaje de frecuencia, la tabla 54 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.

+ Gratitud			- Gratitud		
	Nº	%		Nº	%
HN español			HN español		
1. Fórmulas de agradecimiento	168	58,5	1. Fórmulas de agradecimiento	158	56,4
2. Expresión de sentimiento	62	21,6	2. Expresión de sentimiento	71	25,4
3. Inten. de mostrar reciprocidad	43	15	3. Pedir disculpas	23	8,2
4. Recono. del esfuerzo	10	3,5	4. Inten. de mostrar reciprocidad	16	5,7
5. Expresión de sorpresa	2	0,7	5. Recono. del esfuerzo	8	2,9
6. Pedir disculpas	2	0,7	6. Expresión de sorpresa	4	1,4
HN chino			HN chino		
1. Fórmulas de agradecimiento	177	55	1. Fórmulas de agradecimiento	156	60,2
2. Expresión de sentimiento	74	23	2. Expresión de sentimiento	47	18,1
3. Inten. de mostrar reciprocidad	41	12,7	3. Pedir disculpas	24	9,3
4. Recono. del esfuerzo	16	5	4. Recono. del esfuerzo	18	6,9
5. Pedir disculpas	12	3,7	5. Inten. de mostrar reciprocidad	9	3,5
6. Expresión de sorpresa	2	0,6	6. Expresión de sorpresa	5	1,9
Avanzado			Avanzado		
1. Fórmulas de agradecimiento	77	56,6	1. Fórmulas de agradecimiento	75	54,7
2. Expresión de sentimiento	45	33,1	2. Expresión de sentimiento	41	29,9
3. Inten. de mostrar reciprocidad	14	10,3	3. Pedir disculpas	9	6,6
4. Recono. del esfuerzo	0	0	4. Recono. del esfuerzo	5	3,6
5. Pedir disculpas	0	0	5. Inten. de mostrar reciprocidad	4	2,9
6. Expresión de sorpresa	0	0	6. Expresión de sorpresa	3	2,2
Intermedio			Intermedio		
1. Fórmulas de agradecimiento	73	62,9	1. Fórmulas de agradecimiento	72	62,6
2. Expresión de sentimiento	27	23,3	2. Expresión de sentimiento	32	27,8
3. Inten. de mostrar reciprocidad	12	10,3	3. Pedir disculpas	4	3,5
4. Pedir disculpas	4	3,4	4. Inten. de mostrar reciprocidad	3	2,6
5. Recono. del esfuerzo	0	0	5. Recono. del esfuerzo	2	1,7
6. Expresión de sorpresa	0	0	6. Expresión de sorpresa	2	1,7

Tabla 54. Orden de empleo de las seis estrategias principales de agradecimiento<sup>4</sup> en relación con el grado de gratitud entre los cuatro grupos de informantes

<sup>4</sup> Debido al limitado espacio de la tabla, estrategias como *reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente* y *expresión de sorpresa o incredulidad* solo aparecen de manera resumida.

## 6. 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 55 y 56 presentan la media de 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 de 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 55 y 56.

### - Mayor poder relativo, más estrategias de agradecimiento

Con respecto a la *modificación interna*, como muestran las tablas 55 y 56, todos los grupos de informantes la utilizan significativamente más en situaciones de poder relativo alto (+ dominio del oyente) y menos 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.

En el uso de la estrategia 1, *fórmulas de agradecimiento* (MIFI), 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 mayor frecuencia cuando los interlocutores son de la misma posición social (=), después con poder relativo alto (+) y por último, el bajo (-).

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 55. 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 56. Media de frecuencia de empleo de las estrategias de agradecimiento y su modificación en relación con el poder relativo por los aprendices

Del mismo modo, 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. Hay que tener 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 (-).

- Menor poder relativo, más estrategias de agradecimiento

En cuanto a la estrategia 3, *reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente*, según las tablas 55 y 56, todos los grupos de informantes la emplean 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 de poder bajo (- dominio del hablante). Por otro lado, ambos grupos de aprendices no utilizan en ningún caso esta estrategia, excepto en las situaciones de poder relativo bajo (-).

De igual forma, en el uso de la estrategia 5, *expresión de sorpresa o incredulidad*, 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 sensación de incredulidad ante la ayuda en las situaciones de dominio del oyente (+ poder alto).

- Diferencias entre hablantes nativos y no nativos

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 en la lengua objeto. Precisaremos cada estrategia señalada en los siguientes párrafos.

Respecto a la estrategia 2, *expresión de sentimiento*, como revelan las tablas 55 y 56, 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 de 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 de nivel avanzado.

En la estrategia 6, *pedir disculpas*, 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.

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. Tanto los hablantes nativos de español como los aprendices de 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 los utilizan con más frecuencia en situaciones del poder relativo alto (+ dominio del oyente). De ahí que exista 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 (=).

Las tablas 57 y 58 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 ambas tablas, observamos cuatro perspectivas en cuanto a su uso.

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 1<sup>er</sup> y el 2<sup>o</sup> 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, comparado 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. 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, las fórmulas de agradecimiento (MIFI) y la expresión de sentimiento), tiene la petición de disculpas en el tercer lugar y el mismo porcentaje en el resto de estrategias.

+ Alto		Nº	%	= Igual		Nº	%	– Bajo		Nº	%
HN español		189	100	HN español		207	100	HN español		171	100
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		214	100	HN chino		188	100	HN chino		179	100
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 57. 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		Nº	%	= Igual		Nº	%	- Bajo		Nº	%
Avanzado		91	100	Avanzado		91	100	Avanzado		91	100
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		74	100	Intermedio		82	100	Intermedio		75	100
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 58. Orden de empleo de las seis estrategias principales de agradecimiento en relación con el poder relativo entre grupos de aprendices (avanzado e intermedio)

### 6. 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 59 y 60 representan la media de 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.

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 59. 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 60. 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 las tablas 59 y 60, 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 las utilizan con más frecuencia en 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.

Por otra parte, 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*, 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.

- 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, las explicamos una por una en los siguientes párrafos. La estrategia 4 (intención de mostrar reciprocidad), como indican las tablas 59 y 60 es la única que registra una diferencia estadística entre los grupos de hablantes nativos y no nativos en la presente estrategia.

El uso de la estrategia 5, *expresión de sorpresa o incredulidad*, 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 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 (-).

De igual forma, en la estrategia 2 (expresión de sentimiento), 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.

Por último, acerca de la estrategia 3, *reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente*, 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 la de los hablantes nativos; en el grupo de nivel avanzado, los informantes usan totalmente dicha estrategia en las situaciones con menor distancia social (-), mientras que los intermedios la utilizan exclusivamente entre desconocidos (+ distancia).

La tabla 61 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 1<sup>er</sup> y el 2<sup>o</sup> 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 penúltima (en el grupo HN chino) o 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, comparado 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, las estrategias como *pedir disculpas* y *expresión de sorpresa o incredulidad* no se quedan en los últimos lugares, igual que en el resto de los grupos.

+ Distancia			- Distancia		
	Nº	%		Nº	%
HN español			HN español		
1. Fórmulas de agradecimiento	171	62,6	1. Fórmulas de agradecimiento	155	52,7
2. Expresión de sentimiento	61	22,3	2. Expresión de sentimiento	72	24,5
3. Pedir disculpas	25	9,2	3. Inten. de mostrar reciprocidad	44	15
4. Inten. de mostrar reciprocidad	15	5,5	4. Recono. del esfuerzo	17	5,8
5. Recono. del esfuerzo	1	0,4	5. Expresión de sorpresa	6	2
6. Expresión de sorpresa	0	0	6. Pedir disculpas	0	0
HN chino			HN chino		
1. Fórmulas de agradecimiento	192	71,1	1. Fórmulas de agradecimiento	141	45,3
2. Expresión de sentimiento	47	17,4	2. Expresión de sentimiento	74	23,8
3. Pedir disculpas	21	7,8	3. Inten. de mostrar reciprocidad	43	13,8
4. Inten. de mostrar reciprocidad	7	2,6	4. Recono. del esfuerzo	31	10
5. Recono. del esfuerzo	3	1,1	5. Pedir disculpas	15	4,8
6. Expresión de sorpresa	0	0	6. Expresión de sorpresa	7	2,3
Avanzado			Avanzado		
1. Fórmulas de agradecimiento	81	60,9	1. Fórmulas de agradecimiento	71	50,7
2. Expresión de sentimiento	40	30,1	2. Expresión de sentimiento	46	32,9
3. Pedir disculpas	8	6	3. Inten. de mostrar reciprocidad	14	10
4. Inten. de mostrar reciprocidad	4	3	4. Recono. del esfuerzo	5	3,6
5. Recono. del esfuerzo	0	0	5. Expresión de sorpresa	3	2,1
6. Expresión de sorpresa	0	0	6. Pedir disculpas	1	0,7
Intermedio			Intermedio		
1. Fórmulas de agradecimiento	78	67,8	1. Fórmulas de agradecimiento	67	57,8
2. Expresión de sentimiento	28	24,3	2. Expresión de sentimiento	31	26,7
3. Pedir disculpas	4	3,5	3. Inten. de mostrar reciprocidad	12	10,3
4. Inten. de mostrar reciprocidad	3	2,6	4. Pedir disculpas	4	3,4
5. Recono. del esfuerzo	2	1,7	5. Expresión de sorpresa	2	1,7
6. Expresión de sorpresa	0	0	6. Recono. del esfuerzo	0	0

Tabla 61. Orden de empleo de las seis estrategias principales de agradecimiento en relación con la distancia social entre los cuatro grupos de informantes

## 6. 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 62 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, - recurren directamente a las fórmulas de agradecimiento (MIFI) (96%) -; después, le siguen la expresión de sentimiento (50%), la 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 de peticiones de disculpas (0%). Por otra parte, para el grupo de HN chino, la distribución de uso de las estrategias se asemeja 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 de 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 de 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 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 de 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 de pedir disculpas, el grupo HN chino y el Intermedio son los únicos que recurren a dicha estrategia, aunque con un escaso porcentaje. 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 de los cuatro grupos utilizan las fórmulas de agradecimiento (MIFI) para el comienzo del acto principal, excepto algunos del grupo HN español (2%) y el Avanzado (23%) con alertadores; luego, las siguen las expresión de sentimiento, reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente, intención de mostrar reciprocidad, expresión de sorpresa o incredulidad y 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 los 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 las fórmulas de agradecimiento (MIFI).

En la situación 4 (perderse el niño en el carnaval), todos los grupos de informantes tratan de *agente* o (*señor*) *policia* (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 de 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, 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 pragmlingüístico 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 un 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, 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 con 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 un apelativo cariñoso para llamar al joven que les 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 conforme a la tabla 62:

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, en las que tiene el grupo HN español la mayor frecuencia. En general, tanto los hablantes nativos de español como los aprendices de nivel avanzado recurren a distintos alertadores para dirigirse a su interlocutor como comienzo del enunciado en todos los escenarios; mientras que los informantes en el grupo HN chino y el Intermedio los usan con menos frecuencia, e 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, la intención de mostrar reciprocidad, la 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, en las que está en la primera posición el grupo HN español. Nos hemos dado cuenta de que el uso de la modificación interna en el grupo HN chino y el Intermedio es mucho menos frecuente que en 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 62, 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 comparado con el resto de los grupos. En este sentido, su bajo empleo se debe probablemente a la incompetencia de la lengua meta.

Situaciones Grupos Estrategias	1			2			3			4			5			6									
	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	
MFI	96	98	95	79	96	94	100	89	90	76	100	71	98	100	91	82	98	100	100	86	100	98	95	89	
Exp. 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	
Recono. 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	
Exp. 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	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 de nivel avanzado I = aprendices de nivel intermedio

Tabla 62. Porcentaje del empleo de las estrategias de agradecimiento por los cuatro grupos de informantes en las seis situaciones

## 6. 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 12), el uso de las seis estrategias principales de agradecimiento (véase la tabla 37), la modificación (véase el gráfico 19) y los alertadores (véase el gráfico 20), 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 (véanse las tablas 35 y 36) son totalmente iguales a los de en ambos grupos de hablantes nativos, se diferencian en la frecuencia de uso de las estrategias. Los aprendices de nivel avanzado cuentan con una media de frecuencia más elevada en 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 de nivel intermedio.

Desde el punto de vista de nivel de la L2, en comparación con los dos grupos de hablantes nativos, en la producción de los aprendices, tanto de nivel avanzado como del intermedio, no solo se refleja el desarrollo de la competencia pragmática, sino también la transferencia de la lengua materna. En este primer caso, cuanto más elevado es el nivel de la lengua meta, los aprendices utilizan con más frecuencia las estrategias de agradecimiento y su modificación. En este último caso, cuanto menor 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 el nivel de los hablantes nativos de español. En cambio, las contestaciones del grupo intermedio son más cortas, menos estructuradas y tienen 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 de 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), independientemente de la variable que hemos señalado, las *fórmulas de agradecimiento (MIFI)* y la *expresión de sentimiento* son las dos estrategias más empleadas, ocupando respectivamente el 1<sup>er</sup> y el 2<sup>o</sup> lugar en distintos factores contextuales (véanse las tablas 54, 57, 58 y 61). Aparte de eso, ambas estrategias son las únicas que se utilizan en todas las situaciones (véase la tabla 62). Conforme al resultado del análisis realizado en el presente capítulo, la estrategia 3, *reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente*, se utiliza 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 de la estrategia 5, *expresión de sorpresa o incredulidad*, es difícil determinar en qué situación usa el hablante dicha estrategia (véanse las tablas 54, 57, 58 y 61). 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 vinculada a los factores contextuales, si los aprendices no son competentes en su lengua objeto, no pueden llevar a cabo el acto de expresión de agradecimiento de manera adecuada. Como hemos referido más arriba, la frecuencia de uso de las estrategias y su modificación siempre es más baja en el grupo de nivel intermedio que en el resto de los grupos. Este fenómeno también se refleja en el empleo de tales estrategias en las seis situaciones de nuestro cuestionario. Según la tabla 62, en la mayor parte de los escenarios, el porcentaje de la producción del Intermedio también está en el último lugar. Se observa 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) e *intención de mostrar reciprocidad* (en las situaciones 2, 3 y 4). Dado que para realizar estas estrategias se requiere el manejo de mecanismos lingüísticos relevantes, su escasa proporción de uso es el resultado de la incompetencia pragmalingüística. Por otra parte, respecto a la modificación interna, la utilización por ambos grupos de aprendices está en el primer 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 del grupo HN español. De ahí que el excesivo o el bajo uso de la modificación también sean debidos al limitado nivel de competencia pragmalingüística. 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, de acuerdo con el análisis anterior, 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 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 la de 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. Este resultado también corrobora lo que opina Díaz Pérez (2005: 100) en su trabajo sobre el acto de agradecimiento en inglés: “To become communicatively competent in language learning implies not only the progressive enrichment of linguistic knowledge but also developing the ability to use linguistic forms that are appropriate to the socio-cultural context in which communication takes place.”



## 7. RESUMEN Y CONCLUSIONES

El objetivo principal del presente trabajo ha consistido, por una parte, en examinar el desarrollo de la competencia pragmática de los aprendices chinos de español de diferentes niveles de los actos 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 las normas 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 y la transferencia pragmática tanto desde la perspectiva pragmalingüística como la sociopragmática.

Aunque existen fórmulas explícitas para la petición de disculpas y la expresión de agradecimiento en español y en chino, su uso varía en diferentes contextos socioculturales. Respecto a las expresiones directas de disculpa *perdón*, *perdona/e*, *disculpa/e* en español y *bàoqiàn* 抱歉, *bùhǎoyisi* 不好意思 en chino, todas estas pueden emplearse en el contexto de una transgresión leve, mientras que las expresiones como *lo siento* y *duìbuqǐ* 對不起 se usan normalmente en el contexto de una infracción grave. Además, al utilizar ambas fórmulas, se 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 de 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 un contexto de gratitud. Entre ellas, las expresiones como

*bùhǎoyì* 不好意思 «sentimiento de vergüenza por el favor recibido» o *máfan nǐ le máfan nǐ* 麻煩你了 «es una molestia para ti» conllevan una 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 centra más en la molestia o inconveniente ocasionado al oyente por la ayuda que este ha ofrecido.

En este estudio transversal, los resultados del análisis de los dos actos de habla, la petición de disculpa y la expresión de agradecimiento, por los aprendices de los distintos niveles, nos permiten examinar las cuestiones propuestas al principio del trabajo sobre el desarrollo pragmático. A continuación, se explican sucintamente:

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

Según los datos del análisis, se confirma el desarrollo pragmalingüístico en el uso de ambos actos. Tanto los aprendices de nivel avanzado como los de 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 convencional, 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 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 que utilizan con un 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 menor es nivel de la lengua meta que tienen los aprendices. Este fenómeno es mucho más notable en el grupo de nivel intermedio. Asimismo, 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 de las expresiones explícitas de disculpa y agradecimiento, como de las fórmulas (*lo siento*, *perdona/e (me)*, *gracias*) y sus modificaciones (*mucho/muchísimo* o *muchas/muchísimas*).

Como hemos mencionado anteriormente, en comparación con el grupo avanzado, los enunciados que producen los aprendices de 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, es debido a la falta de competencia lingüística. Además, podemos considerar el limitado empleo de 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 es 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 existe 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 homogeneidad plena. No obstante, la diferencia reside en la frecuencia de uso, lo cual 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 similar. 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 parte de los aprendices de nivel intermedio en las estrategias como *explicación* y *reconocimiento de la responsabilidad*. De igual forma, en el caso de expresar gratitud, los de nivel 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 primer y el último lugar, respectivamente, en la mayoría de las situaciones. El grupo de 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, un nivel limitado tampoco les permite llevar a cabo el acto de manera correspondiente y adecuada 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 del léxico y de las 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 de 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 *lamentar* 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: locuciones adverbiales, adverbios exclamativos y cuantificadores. En estos casos, los avanzados no solo las emplean con escasa frecuencia en dichas categorías, sino que el uso léxico de estas también es más limitado que el de los hablantes nativos de español. Del mismo

modo, en la categoría de exclamaciones emocionales, no existe 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 estrategias siguientes:

- 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 con el verbo *pagar*.

- En tercer lugar, en cuanto a la *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/se molestado* para expresar que el oyente no tiene la obligación de realizar una determinada acción que rinda 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 emplee la fórmula *te debo una* para expresar gratitud hacia el favor recibido por su oyente. De ahí se infiere que los aprendices todavía no conocen 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 y sociopragmática.

#### 2) Intensificación interna

Del mismo modo, 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 categorías como la locución adverbial y el 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 del 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. Además, observamos siempre errores gramaticales en las respuestas 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 del léxico y de las estructuras sintácticas.

#### 4. *Para los aprendices chinos de español, ¿la lengua nativa influye en la selección de estrategias y formas lingüísticas al realizar los actos de pedir disculpas y expresar agradecimiento en español?*

Como afirma Trosborg (1995: 405), el uso de las estrategias sociopragmáticas es transferido de una lengua a 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

En lo relativo 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 estrategias como la expresión de disculpas (MIFI) (Est. 2), el reconocimiento de la responsabilidad (Est. 3), la intensificación interna y externa (expresión de preocupación por el oyente) y los alertadores. Además, el uso léxico de determinadas estrategias indicadas también está muy relacionado con el chino. Los explicaremos por separado en los siguientes apartados:

##### 1) Est. 2 Expresiones de disculpa (MIFI)

Conforme a los resultados del análisis, los aprendices, tanto de nivel avanzado como del intermedio, recurren con mucha frecuencia a la expresión *lo siento*. Aparte de eso, cuanto menor nivel de la L2 tienen, más frecuentemente la utilizan

los aprendices. Puesto que 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» pertenece 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 en el grupo de HN chino como en el de los aprendices se utilizan con una frecuencia alta 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 para 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 usan tales términos para este caso y 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 estrategias y 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 que supone para el oyente el acto que ha efectuado (Est. 3 reconocimiento del esfuerzo realizado por el oyente) (solo en el grupo avanzado), ofrecer o prometer un 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 debe a la influencia del chino. Seguidamente, presentamos dichos aspectos:

### 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 agradecimiento *xièxiè* 謝謝 «gracias» en chino. Se trata de un verbo transitivo y

suele ir seguido de un objeto, indicando a quién se le da las gracias. De hecho, 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 utilizan en un porcentaje alto la subestrategia *reconocimiento de la imposición del acto efectuado por el oyente* que abarca la presente estrategia. Puesto que en chino 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 que podría causar el favor ofrecido, los informantes las utilizan no solo para transmitir la idea de que reconocen que la ayuda que puede ser algo duro o costoso, sino también para reforzar el grado de gratitud. En el grupo avanzado, la elevada frecuencia de uso de dicha subestrategia se debe a la transferencia del 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 del aspecto pragmlingüístico 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): el desarrollo del conocimiento pragmático se corresponde con el conocimiento gramatical. Si los aprendices no tienen suficientes estructuras gramaticales y vocabulario como parte de sus 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 enseñanza y el aprendizaje del ELE. Desde el punto de vista de la enseñanza, los profesores pueden ofrecer información sobre el uso de los actos de pedir disculpas y expresar agradecimiento para que los alumnos tengan en cuenta las diferencias entre el español y el chino. Además, según el proceso de adquisición de lenguas extranjeras, es más adecuado que los profesores sean conscientes del nivel de los alumnos, a la hora de preparar y diseñar el curso para conseguir la mayor eficacia en el aula. Por otro lado, desde el punto de vista del aprendizaje, los alumnos de lengua extranjera necesitan ser más conscientes del conocimiento pragmlingüístico y sociopragmático que poseen de su lengua materna con el fin de adquirir las estructuras gramaticales y la convención social de los hablantes nativos de español al realizar ambos actos analizados.

Sin duda, el objetivo de la enseñanza de una lengua extranjera consiste en preparar a los alumnos para una comunicación competente y que estos aprendan a utilizar el conocimiento pragmlingüístico según la situación comunicativa. De esta manera, los profesores pueden proponer distintas actividades para facilitar el

desarrollo de la competencia pragmática de los alumnos, por ejemplo, observar los aspectos pragmáticos de los hablantes nativos a través de textos o vídeos con interacciones auténticas. Dicha observación puede centrarse tanto en la perspectiva pragmalingüística como sociopragmática. En esta primera, los alumnos podrían observar a qué estrategias y elementos lingüísticos recurren los hablantes nativos de la lengua extranjera cuando piden disculpas o expresan gratitud, y, en esta última, desde el aspecto sociopragmático, los alumnos podrían observar los factores sociales que influyen en la selección de elementos lingüísticos al realizar estos actos de habla.

Aparte de estas observaciones, actividades como los juegos de rol o las representaciones de teatro también favorecerán el aprendizaje de las normas pragmáticas de la lengua meta. En este caso, los profesores pueden inventar situaciones de diferentes clases para que los alumnos practiquen. Asimismo, este tipo de actividades les servirán a los alumnos para ampliar el vocabulario dependiendo del contexto y los actos de habla en que se encuentren.

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 pueden desarrollarse estas dos disciplinas en investigaciones futuras.

Sería beneficioso aplicar distintos métodos de investigación para el análisis en estos campos. En primer lugar, respecto al instrumento empleado para recoger los datos, sería interesante haber podido combinarlo con juegos de rol o con la observación etnográfica para conseguir un mayor grado de autenticidad, ya que cada método aporta sus ventajas. No obstante, en el presente trabajo, debido a las limitaciones temporales y a que permite un mejor control de los factores sociales, solo hemos empleado el cuestionario escrito.

En segundo lugar, en cuanto al diseño del estudio, sería enriquecedor poder llevar a cabo un estudio longitudinal para observar el desarrollo pragmático de la interlengua, puesto que este tipo de diseño nos permitiría estudiar todo el proceso desde el primer momento en que empieza el aprendizaje de un idioma extranjero y obtener datos sucesivos para el análisis. Por otro lado, los estudios de tipo longitudinal aún constituyen una minoría. Además, la mayor parte toma el inglés como segunda lengua y apenas existen los enfocados en el español como lengua extranjera como objeto de estudio.

Por último, el análisis de los datos recopilados se puede realizar desde aspectos más diversos, como incluir a los aprendices de nivel básico, tomar en consideración las respuestas en blanco de los cuestionarios y examinar los errores cometidos por los aprendices desde distintas perspectivas. Un estudio con un enfoque más cualitativo nos permitiría observar el desarrollo de la competencia pragmática de manera más compleja y natural.



## BIBLIOGRAFÍA

- 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.
- Alcaraz Varó, E. (1996), «Los actos de habla», en J. Cenoz y J. F. Valencia (eds.), *La competencia pragmática: elementos lingüísticos y psicosociales*, pp. 71-93.
- 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.
- 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.
- Bachman, L. F. (1990), *Fundamental considerations in language testing*, 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. 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.
- 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*, Amsterdam, John Benjamins.
- Bataineh, R. F. y Bataineh, R. F. (2006), «Apology strategies of Jordanian EFL university students», *Journal of Pragmatics* 38 (11), pp.1901-1927.
- 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*, Clevedon, Philadelphia, Multilingual Matters, 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.
- Bella, S. (2014), «A Contrastive Study of Apologies Performed by Greek Native Speakers and English Learners of Greek as a Foreign Language», *Pragmatics* 24 (4), pp. 679-713. doi: 10.1075/prag.24.4.01bel
- 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.
- Billmyer, K. (1990), *The effect of formal instruction on the development of sociolinguistic competence: The performance of compliments*, Tesis Doctoral sin publicar, Philadelphia, University Pennsylvania.
- 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. (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 Færch*, Clevedon y Philadelphia, Multilingual Matters Ltd, pp. 255-272.
- 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.
- 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.
- 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.
- Bouton, L. F. (1988), «A cross-cultural study of ability to interpret implicatures in English», *World Englishes* 7 (2), pp. 183-196.
- 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.
- Brown, P. y Levinson, S. (1987), *Politeness. Some Universals in Language Usage*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Canale, M. (1983), «From communicative competence to communicative language pedagogy», en J. C. Richards 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.
- 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.
- Chamani, F. y Zareipur, P. (2010), «A cross-cultural study of apologies in British English and Persian», *Concentric: Studies in Linguistics* 36, pp. 133-153.
- 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, National Kaohsiung Normal University, Kaohsiung, Taiwán.
- Chang, W. y Haugh, M. (2011), «Evaluations of im/politeness of an intercultural apology», *Intercultural Pragmatics* 8 (3), pp. 411-442.

- Cheng, S. W. (2005), *An exploratory cross-sectional study of interlanguage pragmatic development of expressions of gratitude by Chinese learners of English*, Tesis Doctoral sin publicar, University of Iowa. doi: <https://doi.org/10.17077/etd.5mjl4i0y>
- Chomsky, N. (1965), *Aspects of the theory of syntax*, Cambridge, MA, M.I.T. Press.
- Code, S. y Anderson, A. (2001), «Requests by young Japanese: A longitudinal study», *The Language Teacher* 25, pp. 7-11.
- Cohen, A. D. (1996), «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. (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 Hawaii, 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. 113-134.
- 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 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.
- 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.
- Cordella, M. (1990), «Apologizing in Chilean Spanish and Australian English: a cross-cultural perspective», *Australian Review of Applied Linguistics* 7 (1), pp. 66-92. doi: <https://doi.org/10.1075/arylss.7.04cor>.
- 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.
- Cui, X. (2012), «A Cross-linguistic Study on Expressions of Gratitude by Native and Non-native English Speakers», *Journal of Language Teaching and Research* 3 (4), pp. 753-760.
- De Pablos Ortega, C. (2008), «Análisis sociopragmático del acto de habla expresivo de agradecimiento en español», en A. Briz, A. Hidalgo, M. Albelda, J. Contreras, y N. Hernández Flores (eds.), *Cortesía y conversación: de lo escrito a lo oral. III Coloquio Internacional del Programa EDICE*, Valencia/Estocolmo, EDICE, pp. 685-691.
- De Pablos Ortega, C. (2010), «Attitudes of English speakers towards thanking in Spanish», *Pragmatics* 20 (2), pp. 149-170.
- Del Barrio Cuesta, M. (2018), «Aproximación al acto de habla expresivo del agradecimiento y la cortesía verbal en los estudiantes universitarios de ELE en Egipto. Estudio de pragmática intercultural», *Actas del I Congreso de Español como Lengua Extranjera en Oriente Medio*, 30 de noviembre y 1 de diciembre de 2018, El Cairo, Egipto, Instituto Cervantes de El Cairo, pp. 170-194.

- Díaz Pérez, F. J. (2003), *La cortesía verbal en inglés y en español: actos de habla y pragmática intercultural*, Jaén, Universidad de Jaén.
- Díaz Pérez, F. J. (2005), «The speech act of thanking in English. Differences between native and non-native speakers' behaviour», *ES. Revista de Filología Inglesa* 26, pp. 91-102.
- Diccionario de términos clave de ELE. (1997-2021), *Transferencia positiva*, en Centro Virtual Cervantes. Recuperado de: [https://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca\\_ele/diccio\\_ele/diccionario/transferenciapositiva.htm](https://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/diccio_ele/diccionario/transferenciapositiva.htm)
- DuFon, M. A. (1999), *The acquisition of linguistic politeness in Indonesian by sojourners in naturalistic interactions*, Tesis Doctoral sin publicar, Manoa, University of Hawaii.
- DuFon, M. A. (2000), *The acquisition of linguistic politeness in Indonesian by sojourners in naturalistic interactions*, Tesis Doctoral, University of Hawaii, 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.
- 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. (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.
- 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. (2010), *Introducción a la pragmática*, segunda edición (5ª impresión), Barcelona, Ariel. (e.o.: 1996).
- 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.
- Fiksdal, S. (1990), *The Right Time and Pace: A Microanalysis of Cross-Cultural Datekeeping Interviews*, Norwood, NJ, Ablex.
- Filimonova, V. (2016), «Russian and Spanish Apologies: A Contrastive Pragmalinguistic Study», *IULC Working Papers* 15 (1), pp. 62-102.
- Flores, E. (2003), «Request strategies of Mexican Spanish learners of English», *Lenguas en contexto* 1, pp. 25-33.
- Flores, E. (2011), *The Pragmatics of Requests and Apologies*, Amsterdam; Philadelphia, John Benjamins Publishing Company.
- Fraser, B. (1981), «On Apologizing», en F. Coulmas (ed.), *Conversational routine*, The Hague, Netherlands, Mouton, pp. 259-271.
- Fukushima, S. (1990), «Offers and Requests: Performance by Japanese Learners of English», *World Englishes* 9 (3), pp. 317-325.
- García, C. (1989), «Apologizing in English: Politeness Strategies Used by Native and Non-Native Speakers», *Multilingua* 8 (1), pp. 3-20.
- Gkouma, A., Andria, M. y Mikros, G. (2020), «Exploring Pragmatic Competence in Formal Communicative Contexts: The case of thanking by native and non-native speakers of Greek», *CLIL Journal of Innovation and Research in Plurilingual and Pluricultural Education* 3(2), pp. 57-70. <https://doi.org/10.5565/rev/clil48>
- Gonzalez-Cruz, M. (2012), «Apologizing in Spanish: A Study of the Strategies Used by University Students in Las Palmas de Gran Canaria», *Pragmatics* 22, pp. 543-565. doi: 10.1075/prag.22.4.01gon
- Hackmann, D. (1977), «Patterns in purported speech acts», *Journal of Pragmatics* 1, pp. 143-54.
- Hassall, T. J. (1997), *Requests by Australian learners of Indonesian*, Tesis Doctoral sin publicar, Canberra, Australian National University.
- 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 Sacristán, C. (1999), *Culturas y Acción Comunicativa: Introducción a la Pragmática Intercultural*, Barcelona, Octaedro.
- 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, T. (1997), *The development of pragmatic competence in an EFL context*, Tesis Doctoral sin publicar, Temple University, Tokyo, Japan.
- 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.
- Holmes, J. (1991), «Review of Blum-Kulka, Shoshana, House, Juliane & Kasper, Gabriele. (1989) (eds.) Cross-cultural Pragmatics: Requests and Apologies (Advances in Discourse Processes XXXI. Norwood, NJ: Ablex.», *Language in Society* 20 (1), pp. 119-126.
- 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*, Tübingen, 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*, Tübingen, Narr, pp. 1250-1288.
- Hymes, D. (1972), «On communicative competence», en J. B. Pride y J. Holmes (eds.), *Sociolinguistics*, Harmondsworth, Penguin, pp. 269-293.
- Ikoma, T. (1993), “*Sorry for giving me a ride*”: *The use of apologetic expressions to show gratitude in Japanese*, Tesis de Máster sin publicar, Manoa, Honolulu, HI, University of Hawaii.
- 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.
- 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. (1992), «Pragmatic transfer», *Second Language Research* 8 (3), pp. 203-231.
- Kasper, G. (1998), «Interlanguage pragmatics», en H. Byrnes (ed.), *Learning foreign and second languages: Perspectives in research and scholarship*, New York, Modern Language Association, pp.183-208.

- 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.
- 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.
- 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.
- Labben, A. (2016), «Reconsidering the Development of the Discourse Completion Test in Interlanguage Pragmatics», *Pragmatics* 26 (1), pp. 69-91.
- Labov, W. (1972), *Sociolinguistic Patterns*, Philadelphia, University of Pennsylvania Press.
- Leech, G. N. (1983), *Principles of Pragmatics*, London, Longman.
- Lee-Wong, S. M. (1998), «Face support - Chinese particles as mitigators: A study of BA A/YA and NE», *Pragmatics* 8 (3), pp. 387-404.
- 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 yánjiū 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*, Tesis de Máster sin publicar, Manoa, University of Hawaii.
- 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*, Honolulu, Hawaii.
- 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.
- Márquez Reiter, R. (2000), *Linguistic Politeness in Britain and Uruguay: A Contrastive Study of Requests and Apologies*, Amsterdam, John Benjamins Publishing.

- Meier, A. J. (1998), «Apologies: what do we know?», *International Journal of Applied Linguistics* 8 (2), pp. 215-231.
- Milà García, A. (2011), *El agradecimiento: realización, valoración y reflexión sobre su enseñanza en el aula de ELE*, Trabajo fin de máster, Máster Oficial de Formación de Profesores de Español como Lengua Extranjera, Barcelona, Universitat de Barcelona.
- Mir, M. (1992), «Do we all apologize the same? An empirical study on the act of apologizing by Spanish speakers learning English», *Pragmatics and Language Learning* 3, pp. 1-19.
- Nakamura, K. (2005), «Appreciation strategies of German and Japanese native speakers and German learners of Japanese», *Proceedings of the 4th Annual JALT Pan-SIG Conference*, May 14-15, 2005, Tokyo, Japan, Tokyo Keizai University, pp. 44-55.
- 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.
- Ogiermann, E. (2009), *On Apologising in Negative and Positive Politeness Cultures*, Amsterdam, John Benjamins. doi: 10.1075/pbns.191
- Ogiermann, E. (2018), «Discourse completion tasks», en A. Jucker, K. Schneider y W. Bublitz (eds.), *Methods in Pragmatics* (Handbooks of Pragmatics) 10, Mouton de Gruyter, pp. 229 - 255.
- 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.
- 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*, Amsterdam y Philadelphia, John Benjamins, 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.

- 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.
- Palomero, F. B. (2016): *El agradecimiento en español y en la interlengua: comparación entre la realización de agradecimientos por parte de hablantes nativos de español peninsular y aprendices de español anglófonos de diferentes orígenes*, Trabajo fin de máster, Máster Universitario en Enseñanza de Español ELE: Lengua, Cultura y Metodología, Granada, Universidad de Granada.
- 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*, Tesis Doctoral, Austin, TX, University of Texas.
- Ramajo, A. (2012), *Análisis de la pragmática de la interlengua en estudiantes libaneses de español como lengua extranjera. La secuencia del cumplido en español peninsular y en dialecto libanés*, Tesis Doctoral, Madrid, Universidad Antonio de Nebrija.
- Rieger, C. L. (2017), «“I want a real apology”: A discursive pragmatics perspective on apologies», *Pragmatics* 27 (4), pp. 553-590.
- 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.
- Rose, K. (1998), *An exploratory cross-sectional study of interlanguage pragmatic development*, manuscrito sin publicar.
- Rose, K. (2000), «An exploratory cross-sectional study of interlanguage pragmatic development», *Studies in Second Language Acquisition* 22 (1), pp. 27-67.
- 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.
- 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.
- 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. 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. (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 International Review of Applied Linguistics in Language Teaching* 10 (3), pp. 209-232. <https://doi.org/10.1515/iral.1972.10.1-4.209>
- 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, National Chengchi University, Taipei, Taiwan.
- 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 alemán», en L. Cortés Rodríguez, A. M. Bañón Hernández, M. d. M. Espejo Muriel, y J. L. Muñío Valverde (eds.), *Discurso y oralidad: homenaje al profesor José Jesús de Bustos Tovar* (Vol. Anejo) 3 (2), Madrid, ArcoLibros, 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.
- Siebold, K. (2012), «Implicit and Explicit Thanking in Spanish and German», en L. Ruíz de Zarobe y Y. Ruíz de Zarobe (eds.), *Speech Acts and Politeness across Languages and Cultures*, Frankfurt, Peter Lang, pp. 155-172.
- Siegal, M. (1994), *Looking East: Learning Japanese as a second language in Japan and the interaction of race, gender, and social context*, Tesis Doctoral sin publicar, 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.
- Sugimoto, N. (1997), «A Japan-U.S. Comparison of Apology Styles», *Communication Research* 24, pp. 349-369. doi: 10.1177/009365097024004002

- 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 gjore 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. y DuFon, P. (1989), *Cross-linguistic influence in indirectness: The case of English directives performed by native Japanese speakers*, manuscrito sin publicar, Manoa, University of Hawaii.
- 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, G. (2012), «Pedidos de disculpas en chino mandarín y español colombiano», en M. E. Placencia y C. García (eds.), *Pragmática y comunicación intercultural en el mundo hispanohablante*, Amsterdam, Rodopi, pp. 187-207.
- Thomas, J. (1983), «Cross-cultural pragmatic failure», *Applied Linguistics* 4 (2), pp. 91-109.
- Toledo, S. (2016), *El acto queja: estrategias pragmáticas empleadas por hablantes nativos del español de Chile y hablantes no nativos, aprendientes de español como lengua extranjera*, Tesis Doctoral sin publicar, Universidad de Valladolid. doi: 10.35376/10324/16791
- 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, National Tsing Hua University, Hsinchu, Taiwán.
- 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.
- Wagner, L. y Roebuck, R. (2010), «Apologizing in Cuernavaca, Mexico and Panama City, Panama: A cross-cultural comparison of positive- and negative-politeness strategies», *Spanish in Context* 7 (2), pp. 254-278.

- 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.
- Wildner-Bassett, M. (1994), «Intercultural pragmatics and proficiency: 'Polite' noises for cultural appropriateness», *International Review of Applied Linguistics* 32, pp. 3-17.
- 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.
- Wong, L. Y. (2010), «Expressions of gratitude by Hong Kong speakers of English: Research from the International Corpus of English in Hong Kong (ICE-HK)», *Journal of Pragmatics* 42, pp. 1243-1257.
- 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. doi: 10.1075/prag.9.2.04yu
- 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

- PCIC AA.VV. (2007), *Plan curricular del Instituto Cervantes: niveles de referencia para el español C1, C2*, Instituto Cervantes, Madrid, Biblioteca Nueva.

### Fuentes digitales

- Academia Sinica, Academia Sinica Balanced Corpus of Modern Chinese, [versión 4.0]. <<http://lingcorpus.iis.sinica.edu.tw/modern/>> [2022]
- CREA de RAE, Real Academia Española - Corpus de Referencia del Español Actual. <<http://corpus.rae.es/creanet.html>> [2022]
- 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/)> [2022]
- REAL ACADEMIA ESPAÑOLA: Diccionario de la lengua española, 23.<sup>a</sup> ed., [versión 23.5 en línea]. <<https://dle.rae.es>> [2022].



## 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 compañero/a 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 dejáis 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 tuvo 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 tuvo 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！



9 788413 201597

Esta obra estudia la adquisición pragmática de la interlengua. Su objetivo principal consiste en comparar y analizar los actos de habla para pedir disculpas y expresar agradecimiento realizados por aprendices chinos de español de distintos niveles: intermedio (A2-B1) y avanzado (B2-C1). El propósito final es observar cómo se desarrolla la adquisición de la competencia pragmática, así como investigar la relación existente entre la competencia pragmática y la gramatical. Para ello se tienen en cuenta numerosos factores contextuales, como el poder relativo y la distancia social entre los interlocutores, la gravedad de la ofensa y el grado de gratitud en la realización de ambos actos de habla. El método de análisis empleado es el cuestionario para completar el discurso (*Discourse completion Tests* (DCT), que cuenta con doce situaciones distintas que precisan la respuesta para los dos actos de habla examinados. Los resultados del análisis indican que cuanto más elevado es el nivel de la lengua meta, más competentes son los aprendices tanto desde la perspectiva pragmalingüística como desde la sociopragmática. Esto es, la competencia gramatical es un elemento fundamental para el desarrollo de la competencia pragmática.



EDICIONES  
Universidad  
Valladolid