



Universidad de Valladolid

**PROGRAMA DE DOCTORADO EN ESPAÑOL: LINGÜÍSTICA, LITERATURA Y
COMUNICACIÓN**

TESIS DOCTORAL

**ESTUDIO PRAGMALINGÜÍSTICO DEL ACTO DE HABLA DE
RECHAZO EN CHINO Y EN ESPAÑOL**

Presentada por
XIN YIN
para optar al grado de
Doctora por la Universidad de Valladolid

Dirigida por:
Dra. Nieves Mendizábal de la Cruz
Dra. Tzu-Yu Liu

Valladolid, 2023

Agradecimiento

El largo camino de mi trabajo llega a su fin, lo cual habría sido imposible sin el apoyo de varias personas en mi vida. Es por eso que quisiera expresar mi más profundo agradecimiento a aquellos que me han ayudado mucho en la realización de este trabajo.

En primer lugar, quisiera expresar mi más sincera gratitud a la Dra. Mendizábal de la Cruz, directora de mi tesis, no solo por su orientación, su apoyo, sus valiosos consejos, que me han sido de gran ayuda a lo largo de las distintas etapas de la redacción de la tesis y, también por su paciencia y amabilidad que me ha demostrado desde el principio. También deseo expresar mi agradecimiento a mi tutora, la Dra. Tzu-Yu Liu, por su aliento y su ayuda al proporcionarme materiales de referencias, así como por su revisión y corrección del castellano.

En segundo lugar, quiero agradecer a todos los profesores del Departamento de Lengua Española de la Universidad de Valladolid, de quienes he aprendido mucho. Además, quiero expresar mi gratitud a los alumnos de distintas universidades en España y China, quienes dedicaron parte de su tiempo en responder el cuestionario. Su colaboración como informantes de este estudio fue fundamental y sin ella, este trabajo no hubiera sido posible.

En tercer lugar, es muy importante para mí agradecer a Ye Tian, quien siempre ha sido mi pilar espiritual, ayudándome a salir de la desesperación y el desaliento. Soy muy afortunada de tenerlo a mi lado, su respeto y confianza son el mejor tesoro que he tenido en mi vida.

Finalmente, agradezco especialmente a mis padres, a mi hermana, a mi abuelo y a mi mejor amiga Jieru por su apoyo incondicional en cualquier circunstancia.

Índice

<i>Agradecimiento</i>	<i>i</i>
<i>Resumen</i>	<i>ix</i>
<i>Abstract</i>	<i>xii</i>
<i>LISTA DE FIGURAS Y TALBAS</i>	<i>xiv</i>
LISTA DE FIGURAS	xiv
LISTA DE TABLAS	xix
<i>1. INTRODUCCIÓN</i>	<i>2</i>
<i>1.1 Estado de la cuestión</i>	<i>4</i>
1.2 Objetivos del trabajo	12
1.3 Estructura del estudio	14
<i>2. MARCO TEÓRICO</i>	<i>16</i>
2.1 La teoría de los actos de habla	18
2.2 Las teorías de la cortesía	31
2.2.1 Las máximas de Grice	32
2.2.1.1 Principio de cooperación	32
2.2.1.2 Implicatura	35

2.2.2 Las reglas de cortesía de Lakoff.....	38
2.2.3 El principio de cortesía de Leech.....	44
2.2.4 El modelo de cortesía de Brown y Levinson.....	48
2.2.5 La cortesía desde la perspectiva intercultural	55
2.2.5.1 El concepto de imagen.....	57
2.2.5.2 Las máximas de cortesía de Gu	67
2.2.5.3 El constructo de orientación de imagen relativa de Mao	77
2.3 Caracterización del acto de habla de rechazo	79
2.3.1 Definición y función del rechazo.....	80
2.3.2 Investigaciones anteriores sobre el acto de habla de rechazo	83
2.3.3 Clasificación de las estrategias de rechazo	99
2.4 La pragmática de la interlengua	112
2.4.1 La interlengua.....	112
2.4.2 Definición y concepto de la pragmática de la interlengua.....	121
2.4.3 Competencia comunicativa	130
2.4.4 Competencia pragmática.....	151
2.4.5 Transferencia pragmática.....	156

2.4.5.1. La definición de la transferencia pragmática	160
2.4.5.2 Fallo pragmático	169
3. METODOLOGÍA	174
3.1 Objetivos	176
3.2 Instrumento de investigación	178
3.2.1 Datos naturales	178
3.2.2 Juegos de rol.....	182
3.2.3 Cuestionarios para completar el discurso	184
3.3 Participantes en el estudio	190
3.4 Diseño de la encuesta	192
3.5 Procedimiento de recogida de datos	197
3.6 Análisis de datos	198
3.7 Estrategias de rechazo.....	202
3.7.1 Rechazos directos.....	204
3.7.2 Rechazos indirectos.....	205
3.7.3 Adyacentes al rechazo.....	216
4. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS	224

4.1 Análisis cuantitativo	227
4.1.1 Análisis general	227
4.1.1.1 Número total y promedio de las estrategias utilizadas en cada contestación	227
4.1.1.2 Distribución y frecuencia de las estrategias de rechazo	229
4.1.1.3 Análisis de las estrategias utilizadas	234
4.1.1.3.1 Rechazos directos	237
4.1.1.3.2. Rechazos indirectos	245
4.1.1.3.3 Adyacentes al rechazo	263
4.1.2 Análisis de la influencia de los factores situacionales	272
4.1.2.1 Influencia de diferentes actos iniciativos	273
4.1.2.2 Influencia del poder relativo	298
4.1.2.3 Influencia de la distancia social	315
4.1.3 Análisis situacional	331
4.1.3.1 Situación de P1	331
4.1.3.2 Situación de P2	337
4.1.3.3 Situación de P3	342
4.1.3.4 Situación de P4	348

4.1.3.5 Situación de S1.....	353
4.1.3.6 Situación de S2	359
4.1.3.7 Situación de S3	365
4.1.3.8 Situación de S4.....	370
4.1.3.9 Situación de I1	376
4.1.3.10 Situación de I2.....	381
4.1.3.11 Situación de I3.....	387
4.1.3.12 Situación de I4	392
4.1.3.13 Situación de O1	397
4.1.3.14 Situación de O2	402
4.1.3.15 Situación de O3.....	407
4.1.3.16 Situación de O4.....	412
4.2 Resumen y conclusiones del análisis cuantitativo del rechazo.....	417
4.3 Análisis del contenido de las estrategias de rechazo	441
4.3.1 Análisis del contenido de la estrategia de “excusa, razón y explicación”	442
4.3.2 Análisis del contenido de la estrategia de “disculpa”	448
4.3.3 El uso de tratamiento nominal.....	469

5. CONCLUSIONES.....	484
5.1 Resumen de la investigación	486
5.2 Principales resultados.....	489
5.2.1 Selección de las estrategias del rechazo	489
5.2.2 Influencia de los factores contextuales.....	492
5.2.3 Las características de la interlengua de los aprendientes de español.....	497
5.3 Implicaciones pedagógicas.....	504
5.4 Limitaciones.....	511
5.5 Sugerencias para investigaciones futuras.....	512
REFERENCIAS	514
APÉNDICES	552
Apéndice 1. Cuestionario. Versión en español.....	552
Apéndice 2. Cuestionario. Versión en chino.....	561

Resumen

El propósito principal del presente estudio consiste en analizar ciertos aspectos interculturales acerca del acto de habla de rechazo en hablantes nativos de español peninsular y de chino mandarín, así como de la pragmática de la interlengua de los aprendientes chinos que tienen español como lengua extranjera. Debido a las diferencias lingüísticas y culturales, los hablantes chinos y españoles muestran tanto diversidades como similitudes en las estrategias de rechazo, incluso en la misma situación. Si no se tienen en cuenta estas discrepancias, el destinatario del rechazo puede sentirse perdido o incluso enfurecido, lo que puede provocar malentendidos y afectar negativamente a la relación entre los interlocutores. Los estudiosos anteriores han realizado un número limitado de investigaciones sobre el acto de habla del rechazo. Aún se han realizado menos estudios sobre las estrategias de rechazo desde un punto de vista contrastivo entre los hablantes chinos y españoles.

El trabajo tiene como objetivo investigar cómo los tres grupos de informantes realizan el acto de habla de rechazo, examinando las fórmulas semánticas utilizadas con respecto a su frecuencia y orden de uso. Por otra parte, también pretende investigar la influencia de los factores contextuales, a saber, el poder relativo, la distancia social y el tipo de actos iniciados, en la elaboración del rechazo para explicar la variación cultural que exhiben la cultura china y la española. Además, el estudio propone encontrar evidencias de la transferencia pragmática negativa que pueda existir en los datos de los estudiantes chinos de español.

Para este estudio, se recabaron datos a través de un cuestionario de discurso abierto completado por 150 informantes divididos en tres grupos homogéneos. El cuestionario consistió en 16 situaciones diferentes en las que se pueden identificar distintos grados de poder relativo o distancia social entre el hablante y el oyente. Los datos obtenidos se analizaron en términos de fórmulas semánticas y se categorizaron de acuerdo con la taxonomía de rechazo propuesta por Beebe et al. (1990).

A partir de los datos obtenidos, se puede observar que los hablantes nativos de español utilizan con mayor frecuencia estrategias directas que los dos grupos de hablantes chinos. En contraste, los hablantes nativos de chino prefieren emplear más estrategias para aliviar la fuerza ilocucionaria del rechazo. En cuanto a la influencia de las variables contextuales, se ha notado que tanto los hablantes nativos de chino como los aprendices chinos de español muestran cierta sensibilidad hacia el acto iniciado de petición, mientras que a los hablantes nativos de español les preocupa más la oferta. En segundo lugar, se ha observado que el estatus social tiene un mayor impacto en la utilización de estrategias de rechazo para los hablantes chinos en comparación con los hablantes españoles. Por otro lado, en ambas culturas, cuando la distancia social entre los interlocutores es media, se tiende a utilizar más estrategias. Por último, se ha notado que el uso de estrategias por parte de los aprendices chinos de español está influenciado en gran medida por su lengua materna. Por ejemplo, se ha notado una mayor tendencia a la larga negociación en la comunicación, así como una mayor sensibilidad hacia el acto iniciado de

petición. Asimismo, se ha encontrado que algunos aprendices utilizan estrategias específicas de su lengua materna, como la estrategia de “uso de tratamiento nominal”.

Palabras clave: acto de habla, cortesía, rechazos, pragmática intercultural, interlengua.

Abstract

The main purpose of the present study is to analyze certain cross-cultural aspects of the refusal speech act in native speakers of Peninsular Spanish and Mandarin Chinese, as well as the interlanguage pragmatics of Chinese learners of Spanish as a foreign language. Due to linguistic and cultural differences, Chinese and Spanish speakers show both diversities and similarities in refusal strategies, even in the same situation. If these discrepancies are not considered, the recipient of the refusal may feel lost or even enraged, which can lead to misunderstandings and negatively affect the relationship between the interlocutors. Previous scholars have conducted a limited amount of research on the speech act of refusal. Even fewer studies on refusal strategies have been conducted from a contrastive point of view between Chinese and Spanish speakers.

The paper aims to investigate how the three groups of informants perform the speech act of refusal by examining the semantic formulas used with respect to their frequency and order of use. On the other hand, it also aims to investigate the influence of contextual factors, namely relative power, social distance and type of initiated acts, on the elaboration of refusal in order to explain the cultural variation exhibited by Chinese and Spanish culture. In addition, the study proposes to find evidence of negative pragmatic transfer that may exist in the data of Chinese learners of Spanish.

For this study, data were collected through an open-ended discourse completion test accomplished by 150 informants divided into three homogeneous groups. The questionnaire

consisted of 16 different situations in which different degrees of relative power or social distance between speaker and listener can be identified. The data obtained were analyzed in terms of semantic formulas and categorized according to the refusal taxonomy proposed by Beebe et al. (1990).

From the data obtained, it can be observed that Spanish native speakers use direct strategies more frequently than the two groups of Chinese speakers. In contrast, Chinese native speakers prefer to employ more strategies to alleviate the illocutionary force of rejection. As for the influence of contextual variables, it has been noted that both Chinese native speakers and Chinese learners of Spanish show some sensitivity toward the initiated act of request, while Spanish native speakers are more concerned with the offer. Second, social status has been found to have a greater impact on the use of refusal strategies for Chinese speakers compared to Spanish speakers. In other words, the higher the social status of the Chinese speaker. On the other hand, in both cultures, when the social distance between interlocutors is medium, more strategies tend to be used. Finally, it has been noted that the use of strategies by Chinese learners of Spanish is largely influenced by their native language. For example, a greater tendency toward long negotiation in communication has been noted, as well as a greater sensitivity toward the initiated act of requesting. Also, some learners have been found to use strategies specific, such as "nominal forms of address".

Keywords: speech act, politeness, refusals, intercultural pragmatics, interlanguage.

LISTA DE FIGURAS Y TALBAS

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 LAS RELACIONES ENTRE LAS IMPLICATURAS (ESCANDELL VIDAL, 1996, P. 96)	36
FIGURA 2 LAS REGLAS DE COMPETENCIA PROPUESTAS POR LAKOFF (WATTS, 2003, P. 60).....	42
FIGURA 3 CIRCUNSTANCIAS QUE DETERMINAN LA ELECCIÓN DE LAS ESTRATEGIAS (BROWN Y LEVINSON, 1987, P. 60).....	52
FIGURA 4 CRITERIOS PARA ELEGIR LOS APELATIVOS ADECUADOS (GU, 1992, P. 12)	73
FIGURA 5 COMPONENTES DE LA COMPETENCIA LINGÜÍSTICA (BACHMAN, 1990, P. 87)	146
FIGURA 6 POSICIÓN Y LA RELACIÓN DE LOS COMPONENTES DE LA COMPETENCIA COMUNICATIVA (CELECE-MURCIA, DÖRNYEI Y THURRELL, 1995, P. 10).....	150
FIGURA 7 NÚMERO TOTAL DE LAS ESTRATEGIAS DE RECHAZO UTILIZADAS POR CADA GRUPO.....	228
FIGURA 8 PROMEDIO DE LAS ESTRATEGIAS DE RECHAZO EMPLEADAS POR CADA GRUPO.....	228

FIGURA 9 DISTRIBUCIÓN DE RECHAZO DIRECTO, RECHAZO INDIRECTO Y ADYACENTES AL RECHAZO SEGÚN EL GRUPO DE INFORMANTS.....	230
FIGURA 10 DISTRIBUCIÓN EN PORCENTAJE DE USO DE LAS ESTRATEGIAS DIRECTAS ENTRE HABLANTES NATIVOS Y NO NATIVOS	238
FIGURA 11 DISTRIBUCIÓN EN PORCENTAJE DE USO DE LOS ADYACENTES AL RECHAZO ENTRE HABLANTES NATIVOS Y NO NATIVOS	263
FIGURA 12 DISTRIBUCIÓN EN PORCENTAJE DE ESTRATEGIAS EMPLEADAS POR LOS HABLANTES NATIVOS Y NO NATIVOS SEGÚN DIFERENTES TIPOS DE ACTOS INICIADOS	274
FIGURA 13 MEDIA DE FRECUENCIA DE LAS ESTRATEGIAS UTILIZADAS EN CADA TIPO DE SITUACIONES POR LOS HABLANTES NATIVOS Y NO NATIVOS.....	275
FIGURA 14 PORCENTAJES DE LAS ESTRATEGIAS DE RECHAZO EMPLEADAS POR EL GRUPO DE HN CHINO EN CADA TIPO DE SITUACIÓN	279
FIGURA 15 PORCENTAJES DE LAS ESTRATEGIAS DE RECHAZO EMPLEADAS POR EL GRUPO DE HN ESPAÑOL EN CADA TIPO DE SITUACIÓN	281
FIGURA 16 PORCENTAJES DE LAS ESTRATEGIAS DE RECHAZO EMPLEADAS POR LOS APRENDIENTES CHINOS DE ESPAÑOL EN CADA TIPO DE SITUACIÓN	283

FIGURA 17 DISTRIBUCIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE RECHAZO SEGÚN EL PODER RELATIVO ENTRE LOS HABLANTES NATIVOS (DE CHINO Y DE ESPAÑOL) Y NO NATIVOS	299
FIGURA 18 DISTRIBUCIÓN DE ESTRATEGIAS EN LAS TRES CATEGORÍAS DEL RECHAZO, SEGÚN EL PODER RELATIVO EN EL CASO DE HN CHINO	301
FIGURA 19 DISTRIBUCIÓN DE ESTRATEGIAS EN LAS TRES CATEGORÍAS DEL RECHAZO, SEGÚN EL PODER RELATIVO EN EL CASO DE HN ESPAÑOL.....	303
FIGURA 20 DISTRIBUCIÓN DE ESTRATEGIAS EN LAS TRES CATEGORÍAS DEL RECHAZO, SEGÚN EL PODER RELATIVO EN EL CASO DE LOS APRENDIENTES DE ESPAÑOL	305
FIGURA 21 DISTRIBUCIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE RECHAZO SEGÚN LA DISTANCIA SOCIAL ENTRE LOS HABLANTES NATIVOS (DE CHINO Y DE ESPAÑOL) Y NO NATIVOS	316
FIGURA 22 DISTRIBUCIÓN DE ESTRATEGIAS EN LAS TRES CATEGORÍAS DEL RECHAZO, DE ACUERDO CON LA DISTANCIA SOCIAL EN EL CASO DE HN CHINO	318
FIGURA 23 DISTRIBUCIÓN DE ESTRATEGIAS EN LAS TRES CATEGORÍAS DEL RECHAZO, DE ACUERDO CON LA DISTANCIA SOCIAL EN EL CASO DE HN ESPAÑOL.....	319
FIGURA 24 DISTRIBUCIÓN DE ESTRATEGIAS EN LAS TRES CATEGORÍAS DEL RECHAZO, DE ACUERDO CON LA DISTANCIA SOCIAL EN EL CASO DE LOS APRENDIENTES DE ESPAÑOL.....	321

FIGURA 25 DISTRIBUCIÓN DE FÓRMULAS SEMÁNTICAS EN LA PRIMERA SITUACIÓN DE RECHAZAR PETICIÓN EN CADA GRUPO	332
FIGURA 26 DISTRIBUCIÓN DE FÓRMULAS SEMÁNTICAS EN LA SEGUNDA SITUACIÓN DE RECHAZAR PETICIÓN EN CADA GRUPO	338
FIGURA 27 DISTRIBUCIÓN DE FÓRMULAS SEMÁNTICAS EN LA TERCERA SITUACIÓN DE RECHAZAR PETICIÓN EN CADA GRUPO	344
FIGURA 28 DISTRIBUCIÓN DE FÓRMULAS SEMÁNTICAS EN LA CUARTA SITUACIÓN DE RECHAZAR LA PETICIÓN EN CADA GRUPO.....	349
FIGURA 29 DISTRIBUCIÓN DE FÓRMULAS SEMÁNTICAS EN LA PRIMERA SITUACIÓN DE RECHAZAR SUGERENCIA EN CADA GRUPO	354
FIGURA 30 DISTRIBUCIÓN DE FÓRMULAS SEMÁNTICAS EN LA SEGUNDA SITUACIÓN DE RECHAZAR SUGERENCIA EN CADA GRUPO.....	360
FIGURA 31 DISTRIBUCIÓN DE FÓRMULAS SEMÁNTICAS EN LA TERCERA SITUACIÓN DE RECHAZAR SUGERENCIA EN CADA GRUPO.....	367
FIGURA 32 DISTRIBUCIÓN DE FÓRMULAS SEMÁNTICAS EN LA CUARTA SITUACIÓN DE RECHAZAR SUGERENCIA EN CADA GRUPO.....	372
FIGURA 33 DISTRIBUCIÓN DE FÓRMULAS SEMÁNTICAS EN LA PRIMERA SITUACIÓN DE RECHAZAR INVITACIÓN EN CADA GRUPO.....	378

FIGURA 34 DISTRIBUCIÓN DE FÓRMULAS SEMÁNTICAS EN LA SEGUNDA SITUACIÓN DE RECHAZAR INVITACIÓN EN CADA GRUPO.....	383
FIGURA 35 DISTRIBUCIÓN DE FÓRMULAS SEMÁNTICAS EN LA TERCERA SITUACIÓN DE RECHAZAR INVITACIÓN EN CADA GRUPO.....	388
FIGURA 36 DISTRIBUCIÓN DE FÓRMULAS SEMÁNTICAS EN LA CUARTA SITUACIÓN DE RECHAZAR INVITACIÓN EN CADA GRUPO.....	393
FIGURA 37 DISTRIBUCIÓN DE FÓRMULAS SEMÁNTICAS EN LA PRIMERA SITUACIÓN DE RECHAZAR OFERTA EN CADA GRUPO	398
FIGURA 38 DISTRIBUCIÓN DE FÓRMULAS SEMÁNTICAS EN LA SEGUNDA SITUACIÓN DE RECHAZAR OFERTA EN CADA GRUPO	403
FIGURA 39 DISTRIBUCIÓN DE FÓRMULAS SEMÁNTICAS EN LA TERCERA SITUACIÓN DE RECHAZAR OFERTA EN CADA GRUPO	408
FIGURA 40 DISTRIBUCIÓN DE FÓRMULAS SEMÁNTICAS EN LA CUARTA SITUACIÓN DE RECHAZAR OFERTA EN CADA GRUPO	413
FIGURA 41 FRECUENCIA EN PORCENTAJE DE ESTRATEGIAS UTILIZADAS POR LOS HABLANTES DE CADA GRUPO EN LAS DIECISÉIS SITUACIONES EXAMINADAS ...	422
FIGURA 42 DISTRIBUCIÓN GENERAL DE LAS CATEGORÍAS DE EXPRESIONES DE PEDIR DISCULPAS ENTRE LOS HABLANTES NATIVOS DE CHINO.....	451

FIGURA 43 DISTRIBUCIÓN GENERAL DE LAS CATEGORÍAS DE EXPRESIONES DE PEDIR DISCULPAS ENTRE LOS HABLANTES NATIVOS DE ESPAÑOL	458
FIGURA 44 DISTRIBUCIÓN GENERAL DE LAS CATEGORÍAS DE EXPRESIONES DE PEDIR DISCULPAS ENTRE LOS APRENDIENTES CHINOS DE ESPAÑOL.....	464

LISTA DE TABLAS

TABLA 1 LAS CONDICIONES DE FELICIDAD PARA EL ACTO DE HABLA DE RECHAZO	81
TABLA 2 CLASIFICACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE RECHAZO ESTABLECIDA POR BEEBE, ET AL. (1990, PP. 72- 73).....	101
TABLA 3 CATEGORIZACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE RECHAZO DE FÉLIX- BRASDEFER (2006, PP. 2183- 2184; 2008, PP. 74-81).....	103
TABLA 4 DESCRIPCIÓN DE LOS GRUPOS DE INFORMANTES	190
TABLA 5 LA DISTRIBUCIÓN DE LAS VARIABLES CONTEXTUALES EN EL DCT.....	196
TABLA 6 ESTRATEGIAS DE RECHAZO UTILIZADAS POR LOS INFORMANTES DEL PRESENTE ESTUDIO	203
TABLA 7 DISTRIBUCIÓN EN NÚMERO Y PORCENTAJE DE RECHAZO DIRECTO, RECHAZO INDIRECTO Y ADYACENTES AL RECHAZO CON RELACIÓN AL GRUPO DE INFORMANTES	230

TABLA 8	FRECUENCIA DE LAS ESTRATEGIAS UTILIZADAS POR LOS HABLANTES NATIVOS Y NO NATIVOS.....	232
TABLA 9	TODAS LAS ESTRATEGIAS ENCONTRADAS EN CADA GRUPO SEGÚN LA FRECUENCIA DE USO (DE MAYOR A MENOR)	236
TABLA 10	DISTRIBUCIÓN EN NÚMERO Y PORCENTAJE DE “CAPACIDAD/VOLUNTAD NEGATIVA” CON RELACIÓN AL GRUPO DE INFORMANTES	238
TABLA 11	DISTRIBUCIÓN EN NÚMERO Y PORCENTAJE DE “NEGACIÓN EXPLÍCITA, ‘NO’” ENTRE LOS HABLANTES NATIVOS Y NO NATIVOS.....	241
TABLA 12	DISTRIBUCIÓN EN NÚMERO Y PORCENTAJE DE “INSISTENCIA” ENTRE LOS HABLANTES NATIVOS Y NO NATIVOS.....	243
TABLA 13	DISTRIBUCIÓN EN PORCENTAJE DE USO DE LOS RECHAZOS INDIRECTOS ENTRE HABLANTES NATIVOS Y NO NATIVOS	245
TABLA 14	ESTRATEGIAS PRINCIPALMENTE UTILIZADAS EN CADA GRUPO ORDENADAS SEGÚN FRECUENCIA DE USO (DE MAYOR A MENOR).....	247
TABLA 15	DISTRIBUCIÓN EN NÚMERO Y PORCENTAJE DE “EXCUSA, RAZÓN Y EXPLICACIÓN” CON RELACIÓN AL GRUPO DE INFORMANTES	249
TABLA 16	DISTRIBUCIÓN EN NÚMERO Y PORCENTAJE DE “DISCULPA” CON RELACIÓN AL GRUPO DE INFORMANTES	251

TABLA 17 DISTRIBUCIÓN EN NÚMERO Y PORCENTAJE DE LA FÓRMULA DE “ALTERNATIVAS” CON RELACIÓN AL GRUPO DE INFORMANTES.....	254
TABLA 18 DISTRIBUCIÓN EN NÚMERO Y PORCENTAJE DE LA FÓRMULA DE “DECLARACIÓN FILOSÓFICA/DE PRINCIPIOS” CON RELACIÓN AL GRUPO DE INFORMANTES	257
TABLA 19 DISTRIBUCIÓN EN NÚMERO Y PORCENTAJE DE LA FÓRMULA DE “DECLARACIÓN FILOSÓFICA/DE PRINCIPIOS” CON RELACIÓN AL GRUPO DE INFORMANTES	259
TABLA 20 ORDEN DE PREFERENCIA DE LOS ADYACENTES AL RECHAZO PRINCIPALES EN CADA GRUPO.....	264
TABLA 21 DISTRIBUCIÓN EN NÚMERO Y PORCENTAJE DE LA FÓRMULA DE “AGRADECIMIENTOS” CON RELACIÓN AL GRUPO DE INFORMANTES	266
TABLA 22 DISTRIBUCIÓN EN NÚMERO Y PORCENTAJE DE LA FÓRMULA DE “USO DE TRATAMIENTO NOMINAL” CON RELACIÓN AL GRUPO DE INFORMANTES	268
TABLA 23 DISTRIBUCIÓN EN NÚMERO Y PORCENTAJE DE LA FÓRMULA DE “MULETILLAS” CON RELACIÓN AL GRUPO DE INFORMANTES	270
TABLA 24 DISTRIBUCIÓN DE ESTRATEGIAS DE RECHAZO ENTRE LAS DISTINTAS SITUACIONES.....	273

TABLA 25 FRECUENCIA Y PORCENTAJE DEL EMPLEO DE LAS FORMAS DE RECHAZO CON RESPECTO A LOS DISTINTOS TIPOS INICIADOS DE LOS HABLANTES NATIVOS DE CHINO	278
TABLA 26 FRECUENCIA Y PORCENTAJE DEL USO DE LAS FORMAS DE RECHAZO DE LOS HABLANTES NATIVOS DE ESPAÑOL.....	280
TABLA 27 FRECUENCIA Y PORCENTAJE DEL USO DE LAS FORMAS DE RECHAZO DE LOS APRENDIENTES CHINOS DE ESPAÑOL	282
TABLA 28 ORDEN DE UTILIZACIÓN DE LAS CINCO ESTRATEGIAS PRINCIPALES EN EL CASO DE RECHAZAR PETICIONES ENTRE HABLANTES NATIVOS Y NO NATIVOS ·	285
TABLA 29 ORDEN DE UTILIZACIÓN DE LAS CINCO ESTRATEGIAS PRINCIPALES EN EL CASO DE RECHAZAR SUGERENCIAS ENTRE HABLANTES NATIVOS Y NO NATIVOS	286
TABLA 30 ORDEN DE UTILIZACIÓN DE LAS CINCO ESTRATEGIAS PRINCIPALES EN EL CASO DE RECHAZAR INVITACIONES ENTRE HABLANTES NATIVOS Y NO NATIVOS	288
TABLA 31 ORDEN DE UTILIZACIÓN DE LAS CINCO ESTRATEGIAS PRINCIPALES EN EL CASO DE RECHAZAR OFERTAS ENTRE HABLANTES NATIVOS Y NO NATIVOS	290
TABLA 32 CLASIFICACIÓN DE LAS SITUACIONES SEGÚN LA POSICIÓN SOCIAL.....	298
TABLA 33 DISTRIBUCIÓN DE ESTRATEGIAS MÁS UTILIZADAS SEGÚN ESTATUS SOCIAL EN EL CASO DE LOS HABLANTES NATIVOS DE CHINO	308

TABLA 34 . DISTRIBUCIÓN DE ESTRATEGIAS MÁS UTILIZADAS SEGÚN ESTATUS SOCIAL EN EL CASO DE LOS HABLANTES NATIVOS DE ESPAÑOL.....	311
TABLA 35 DISTRIBUCIÓN DE ESTRATEGIAS MÁS UTILIZADAS SEGÚN ESTATUS SOCIAL EN EL CASO DE LOS APRENDIENTES DE ESPAÑOL	313
TABLA 36 CLASIFICACIÓN DE LAS SITUACIONES SEGÚN EL GRADO DE FAMILIARIDAD	315
TABLA 37 DISTRIBUCIÓN DE LAS ESTRATEGIAS MÁS UTILIZADAS SEGÚN LA DISTANCIA SOCIAL EN EL CASO DE LOS HABLANTES NATIVOS DE CHINO	325
TABLA 38 DISTRIBUCIÓN DE ESTRATEGIAS MÁS UTILIZADAS SEGÚN LA DISTANCIA SOCIAL EN EL CASO DE LOS HABLANTES NATIVOS DE ESPAÑOL.....	327
TABLA 39 DISTRIBUCIÓN DE ESTRATEGIAS MÁS UTILIZADAS SEGÚN LA DISTANCIA SOCIAL EN EL CASO DE LOS APRENDIENTES DE ESPAÑOL	328
TABLA 40 DISTRIBUCIÓN EN NÚMERO Y PROMEDIO DE ESTRATEGIAS UTILIZADAS EN LA SITUACIÓN P ₁ CON RELACIÓN AL GRUPO DE INFORMANTES.....	332
TABLA 41 ORDEN DE PREFERENCIA DE LAS ESTRATEGIAS UTILIZADAS POR CADA GRUPO EN LA SITUACIÓN P ₁	334
TABLA 42 DISTRIBUCIÓN EN NÚMERO Y PROMEDIO DE ESTRATEGIAS UTILIZADAS EN LA SITUACIÓN DE P ₂ CON RELACIÓN AL GRUPO DE INFORMANTES	337
TABLA 43 ORDEN DE PREFERENCIA DE LAS ESTRATEGIAS UTILIZADAS POR CADA GRUPO EN LA SITUACIÓN P ₂	340

TABLA 44	DISTRIBUCIÓN EN NÚMERO Y PROMEDIO DE ESTRATEGIAS UTILIZADAS EN LA SITUACIÓN P ₃ CON RELACIÓN AL GRUPO DE INFORMANTES	343
TABLA 45	ORDEN DE PREFERENCIA DE LAS ESTRATEGIAS UTILIZADAS POR CADA GRUPO EN LA SITUACIÓN P ₃	345
TABLA 46	DISTRIBUCIÓN EN NÚMERO Y PROMEDIO DE ESTRATEGIAS UTILIZADAS EN LA SITUACIÓN P ₄ CON RELACIÓN AL GRUPO DE INFORMANTS.....	348
TABLA 47	ORDEN DE PREFERENCIA DE LAS ESTRATEGIAS UTILIZADAS POR CADA GRUPO EN LA SITUACIÓN P ₄	350
TABLA 48	DISTRIBUCIÓN EN NÚMERO Y PROMEDIO DE ESTRATEGIAS UTILIZADAS EN LA SITUACIÓN S ₁ CON RELACIÓN AL GRUPO DE INFORMANTES	353
TABLA 49	ORDEN DE PREFERENCIA DE LAS ESTRATEGIAS UTILIZADAS POR CADA GRUPO EN LA SITUACIÓN S ₁	355
TABLA 50	DISTRIBUCIÓN EN NÚMERO Y PROMEDIO DE ESTRATEGIAS UTILIZADAS EN LA SITUACIÓN S ₂ CON RELACIÓN AL GRUPO DE INFORMANTES.....	359
TABLA 51	ORDEN DE PREFERENCIA DE LAS ESTRATEGIAS UTILIZADAS POR CADA GRUPO EN LA SITUACIÓN S ₂	363
TABLA 52	DISTRIBUCIÓN EN NÚMERO Y PROMEDIO DE ESTRATEGIAS UTILIZADAS EN LA SITUACIÓN S ₃ CON RELACIÓN AL GRUPO DE INFORMANTES.....	365

TABLA 53	ORDEN DE PREFERENCIA DE LAS ESTRATEGIAS UTILIZADAS POR CADA GRUPO EN LA SITUACIÓN S ₃	366
TABLA 54	DISTRIBUCIÓN EN NÚMERO Y PROMEDIO DE ESTRATEGIAS UTILIZADAS EN LA SITUACIÓN S ₄ CON RELACIÓN AL GRUPO DE INFORMANTES.....	371
TABLA 55	ORDEN DE PREFERENCIA DE LAS ESTRATEGIAS UTILIZADAS POR CADA GRUPO EN LA SITUACIÓN S ₄	373
TABLA 56	DISTRIBUCIÓN EN NÚMERO Y PROMEDIO DE ESTRATEGIAS UTILIZADAS EN LA SITUACIÓN I ₁ CON RELACIÓN AL GRUPO DE INFORMANTES.....	377
TABLA 57	ORDEN DE PREFERENCIA DE LAS ESTRATEGIAS UTILIZADAS POR CADA GRUPO EN LA SITUACIÓN I ₁	379
TABLA 58	DISTRIBUCIÓN EN NÚMERO Y PROMEDIO DE ESTRATEGIAS UTILIZADAS EN LA SITUACIÓN I ₂ CON RELACIÓN AL GRUPO DE INFORMANTES	382
TABLA 59	ORDEN DE PREFERENCIA DE LAS ESTRATEGIAS UTILIZADAS POR CADA GRUPO EN LA SITUACIÓN I ₂	384
TABLA 60	DISTRIBUCIÓN EN NÚMERO Y PROMEDIO DE ESTRATEGIAS UTILIZADAS EN LA SITUACIÓN I ₃ CON RELACIÓN AL GRUPO DE INFORMANTES	388
TABLA 61	ORDEN DE PREFERENCIA DE LAS ESTRATEGIAS UTILIZADAS POR CADA GRUPO EN LA SITUACIÓN I ₃	389

TABLA 62	DISTRIBUCIÓN EN NÚMERO Y PROMEDIO DE ESTRATEGIAS UTILIZADAS EN LA SITUACIÓN I4 CON RELACIÓN AL GRUPO DE INFORMANTES	392
TABLA 63	ORDEN DE PREFERENCIA DE LAS ESTRATEGIAS UTILIZADAS POR CADA GRUPO EN LA SITUACIÓN I4	394
TABLA 64	DISTRIBUCIÓN EN NÚMERO Y PROMEDIO DE ESTRATEGIAS UTILIZADAS EN LA SITUACIÓN O1 CON RELACIÓN AL GRUPO DE INFORMANTES	397
TABLA 65	ORDEN DE PREFERENCIA DE LAS ESTRATEGIAS UTILIZADAS POR CADA GRUPO EN LA SITUACIÓN O1.....	400
TABLA 66	DISTRIBUCIÓN EN NÚMERO Y PROMEDIO DE ESTRATEGIAS UTILIZADAS EN LA SITUACIÓN O2 CON RELACIÓN AL GRUPO DE INFORMANTES	402
TABLA 67	ORDEN DE PREFERENCIA DE LAS ESTRATEGIAS UTILIZADAS POR CADA GRUPO EN LA SITUACIÓN O2.....	404
TABLA 68	DISTRIBUCIÓN EN NÚMERO Y PROMEDIO DE ESTRATEGIAS UTILIZADAS EN LA SITUACIÓN O3 CON RELACIÓN AL GRUPO DE INFORMANTES	407
TABLA 69	ORDEN DE PREFERENCIA DE LAS ESTRATEGIAS UTILIZADAS POR CADA GRUPO EN LA SITUACIÓN O3.....	409
TABLA 70	DISTRIBUCIÓN EN NÚMERO Y PROMEDIO DE ESTRATEGIAS UTILIZADAS EN LA SITUACIÓN O4 CON RELACIÓN AL GRUPO DE INFORMANTES	412

TABLA 71	ORDEN DE PREFERENCIA DE LAS ESTRATEGIAS UTILIZADAS POR CADA GRUPO EN LA SITUACIÓN O4	414
TABLA 72	PROMEDIO DE FRECUENCIA DEL USO DE LAS ESTRATEGIAS SEGÚN EL PODER RELATIVO ENTRE LOS TRES GRUPOS DE INFORMANTES	418
TABLA 73	PROMEDIO DE FRECUENCIA DEL USO DE LAS ESTRATEGIAS SEGÚN LA DISTANCIA SOCIAL ENTRE LOS TRES GRUPOS DE INFORMANTES	418
TABLA 74	PROMEDIO DE FRECUENCIA DEL USO DE LAS ESTRATEGIAS SEGÚN DIFERENTES ACTOS INICIADOS ENTRE LOS TRES GRUPOS DE INFORMANTES	418
TABLA 75	RESUMEN DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS SITUACIONES ESTABLECIDAS EN EL CUESTIONARIO	421
TABLA 76	LAS CUATRO SITUACIONES EN LAS QUE EL GRUPO HN CHINO UTILIZAN MÁS ESTRATEGIAS	423
TABLA 77	LAS CUATRO SITUACIONES EN LAS QUE EL GRUPO HN ESPAÑOL UTILIZAN MÁS ESTRATEGIAS	423
TABLA 78	LAS CUATRO SITUACIONES EN LAS QUE EL GRUPO AP ESPAÑOL UTILIZAN MÁS ESTRATEGIAS	424
TABLA 79	LAS CUATRO SITUACIONES EN LAS QUE EL GRUPO HN CHINO UTILIZAN MENOS FÓRMULAS SEMÁNTICAS	429

TABLA 80 LAS CUATRO SITUACIONES EN LAS QUE EL GRUPO HN ESPAÑOL UTILIZAN MENOS FÓRMULAS SEMÁNTICAS	429
TABLA 81 LAS CUATRO SITUACIONES EN LAS QUE EL GRUPO AP ESPAÑOL UTILIZAN MENOS FÓRMULAS SEMÁNTICAS	429
TABLA 82 FRECUENCIA DEL USO DE LAS ESTRATEGIAS DE RECHAZO DE LOS TRES GRUPOS DE INFORMANTES CON RELACIÓN AL PODER RELATIVO	435
TABLA 83 FRECUENCIA DEL USO DE LAS ESTRATEGIAS DE RECHAZO DE LOS TRES GRUPOS DE INFORMANTES DE ACUERDO CON LA DISTANCIA SOCIAL	435
TABLA 84 FRECUENCIA DEL USO DE LAS ESTRATEGIAS DE RECHAZO DE LOS TRES GRUPOS DE INFORMANTES SEGÚN DIFERENTES ACTOS INICIADOS.....	435
TABLA 85 FRECUENCIA DE UTILIZACIÓN DE LAS EXPRESIONES DE PEDIR DISCULPAS ENTRE LOS TRES GRUPOS DE INFORMANTES	450
TABLA 86 FÓRMULAS SEMÁNTICAS DE DISCULPA UTILIZADAS EN LOS RECHAZOS EN LOS DATOS DEL GRUPO DE HN CHINO SEGÚN EL PODER RELATIVO	455
TABLA 87 FÓRMULAS SEMÁNTICAS DE DISCULPA UTILIZADAS POR EL GRUPO DE HN CHINO EN LOS RECHAZOS, DEPENDIENDO DE LA DISTANCIA SOCIAL.....	456
TABLA 88 FÓRMULAS SEMÁNTICAS DE DISCULPA UTILIZADAS EN LOS RECHAZOS EN LOS DATOS DEL GRUPO DE HN ESPAÑOL SEGÚN EL PODER RELATIVO	461

TABLA 89 FÓRMULAS SEMÁNTICAS DE DISCULPA UTILIZADAS POR EL GRUPO DE HN ESPAÑOL EN LOS RECHAZOS, DEPENDIENDO DE LA DISTANCIA SOCIAL	463
TABLA 90 FÓRMULAS SEMÁNTICAS DE DISCULPA UTILIZADAS EN LOS RECHAZOS EN LOS DATOS DEL GRUPO APRENDIENTES DE ESPAÑOL SEGÚN EL PODER RELATIVO	466
TABLA 91 FÓRMULAS SEMÁNTICAS DE DISCULPA UTILIZADAS POR LOS APRENDIENTES CHINOS DE ESPAÑOL EN LOS RECHAZOS, DEPENDIENDO DE LA DISTANCIA SOCIAL	467
TABLA 92 DISTRIBUCIÓN DE LAS FÓRMULAS DE TRATAMIENTO EN LOS DATOS DE LOS HABLANTES NATIVOS (DE CHINO Y DE ESPAÑOL) Y LOS APRENDIENTES CHINOS DE ESPAÑOL.....	477

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Estado de la cuestión

En el presente trabajo se entrelazan aspectos del campo de la pragmática intercultural y de la interlengua para abordar las elecciones lingüísticas en la realización del acto de habla de rechazo. Por tanto, esta investigación se centrará en dos grandes partes. En primer lugar, se atenderán las particularidades interculturales de la cortesía investigando la forma en que los hablantes nativos de chino y los de español realizan el rechazo. En segundo lugar, también se tratará sobre los tipos de estrategias pragmáticas utilizadas por los estudiantes chinos que tienen español como lengua extranjera para determinar si los aprendientes chinos adoptan estrategias de cortesía como las que utilizarían en su lengua materna, es decir, si su lengua materna “interfiere” en su producción en lengua meta.

La pragmática consiste en el estudio de la acción comunicativa en un contexto sociocultural (Dascal, 1999; Kasper, 1996; Leech 1983; Levinson, 1983). Se centra esencialmente en la exploración del uso del lenguaje y de los usuarios de este en situaciones de la vida real, así como en los principios que rigen el lenguaje en la interacción cotidiana. La utilización de un idioma se rige comúnmente por las normas culturales y los roles comunicativos, lo que significa que el comportamiento lingüístico puede ser comprendido por hablantes de una misma comunidad lingüística a través de su conocimiento cultural sobre lo que se puede decir, a quién se lo puede decir y en qué contextos se pueden tener estas conversaciones (Hymes, 1972). No obstante, cuando personas de distintas culturas interactúan, traen consigo una serie de restricciones culturalmente heredadas para controlar y evaluar su propio discurso y el de sus

interlocutores, las cuales consisten en diferentes valores, estilos de comunicación preferidos, expectativas e interpretaciones que afectan a su comunicación (Al-Issa, 2003, p. 581).

Dado que no se puede separar una lengua de su propia cultura, ni las personas pueden distanciarse de las normas de comunicación de su lengua materna, la influencia de la lengua materna en las expresiones de un hablante en una lengua aprendida es inevitable (Al-Issa, 2003; Bardovi-Harlig y Hartford, 1990; Eisenstein y Bodman, 1986; Umar, 2004). En este sentido, limitar el proceso de la enseñanza y adquisición de una segunda lengua/lengua extranjera al conocimiento de la competencia gramatical, sintáctica y semántica es insuficiente (Canale y Swain, 1980; Canale, 1983; Celce-Murcia et. al., 1995; Hymes, 1972). La adquisición de la competencia pragmática, es decir, comprender y producir un acto de habla en un contexto determinado en la lengua meta, se considera una tarea muy difícil para los aprendientes de lengua extranjera. Por lo tanto, según Robles Ávila (2005), “la pragmática resulta especialmente determinante en el establecimiento de los contenidos que se habrán de planificar para la enseñanza de segundas lenguas, dado que es la encargada de atender al uso real y efectivo de la lengua” (p. 102). De esta manera, desde los años setenta, la competencia pragmática se ha puesto en el punto de mira dentro del ámbito de la adquisición de la segunda lengua o lengua extranjera. Para realizar interacciones fluidas en la lengua meta, no basta con conocer las formas lingüísticas, sino que hay que ser conscientes de sus diferentes funciones y significados; de lo contrario, la comunicación sería ineficaz e incluso se formarían juicios o evaluaciones erróneas acerca de la personalidad, las creencias o las actitudes de los aprendientes no nativos.

Según Searle (1969), el acto de habla constituye la unidad básica de la comunicación y comprender el acto de habla significa comprender “what the speaker means, what the sentence (or other linguistic elements) uttered means, what the speaker intends, what the hearer understands, and what the rules governing the linguistic elements are” (Searle, 1969, p. 21). Al respecto, la competencia pragmática está estrechamente relacionada con la realización apropiada de los actos de habla en un contexto determinado y requiere tanto conocimientos socioculturales como sociolingüísticos. Además, como se ha mostrado con anterioridad, la pragmática consiste en el estudio de la acción comunicativa en un contexto sociocultural. La competencia pragmática, a su vez, se refiere a las relaciones entre los enunciados y las funciones que el hablante pretende realizar a través de estos enunciados, así como las características del contexto de uso de la lengua que determinan si los enunciados son adecuados (Bachman, 1990). Por añadidura, como indica Rubin (1983), los actos de habla reflejan valores culturales fundamentales que pueden ser específicos de una comunidad de habla. Se ha demostrado que las culturas varían mucho en sus estilos de interacción, lo que lleva a diferentes preferencias en cuanto a la formulación de los actos de habla. Por todo esto, los estudios de los actos de habla son esenciales para una mejor comprensión de los estilos de comunicación interculturales y sus diferencias. De ahí que la capacidad de llevar a cabo los actos de habla apropiadamente en una situación determinada constituya un componente importante de la competencia pragmática para los aprendientes de lenguas.

Hasta ahora, ha habido numerosos estudios sobre comparaciones interculturales de la formulación de los actos de habla, según los cuales se ha revelado que el mismo acto de habla puede realizarse de manera distinta en diferentes culturas, siguiendo sus propias normas sociales (Cenoz y Valencia, 1996; Walters, 1980). Los estudios de los actos de habla en el ámbito de la interlengua y en el ámbito intercultural principalmente abordan tres enfoques. En primer lugar, se investiga la formulación de un determinado acto de habla en una lengua concreta. En segundo lugar, se examina la producción de un acto de habla por parte de los hablantes no nativos y qué influencias pueden ejercer en la realización de dicho acto los factores contextuales como la edad, el sexo, el poder relativo y distancia social entre los interlocutores. Por último, también existen varios estudios contrastivos basados en distintas lenguas y culturas en los que se discute la universalidad y el valor del fenómeno de la cortesía en la realización de los actos de habla. Las investigaciones sobre la realización de actos de habla han examinado diferentes actos de habla en distintos idiomas como alemán, árabe, chino, coreano, español, hebreo, inglés, italiano y japonés. A continuación, se presentan algunos de los estudios anteriores:

- Disculpas: Blum-Kulka, 1982; Cohen y Olshtain, 1993; Cohen, Olshtain y Rosenstein, 1986; Blum-Kulka, House y Kasper 1989; Maeshiba, Yoshinaga, Kasper y Ross 1996; Flores, 2011; Liu, 2015, 2011;
- Peticiones: Blum-Kulka, 1991; Díaz Pérez, 2002; Achiba, 2003; Umar, 2004; Radhiah, 2013;

- Sugerencias: Bardovi-Harlig y Hartford 1990; Koike, 1996; Matsumura, 2001;
- Cumplidos: Olshtain y Weinbach, 1993; Trosborg, 1995; Yu 1999; Umar, 2006; Choi, 2008;
- Agradecimientos: Becker y Smenner, 1986; Bodman y Eisenstein, 1986; Aston, 1995; Díaz Pérez, 2002; Liu, 2015, 2011;
- Quejas: Frescura 1993; Olshtain y Weinbach 1993; Trosborg 1994; Díaz Pérez, 2002;
- Invitaciones: García 1999; Gu 1990; Mao 1994; Wolfson 1981;
- Rechazos: Bardovi-Harlig y Hartford, 1990; Beebe y Cummings, 1985, 1996; Takahashi and Beebe, 1987; Beebe, Takahashi y Uliss-Weltz, 1990; Ramos, 1991; Robinson 1992; García 1992, 1999; Chen, 1996; Liao y Bresnahan, 1996; Gass y Houck, 1996, 1999; Widjaja 1997; Morkus, 2009; Radhiah, 2013; Siebold y Busch, 2015; González Berrio, Martín Leralta, y Aparecida Rocha, 2018, 2021.

Los estudios anteriores que se centran en la interacción intercultural manifiestan que la realización de actos de habla en la lengua meta es una tarea compleja para los hablantes no nativos, ya que ellos deben contar con un buen manejo de las fórmulas semánticas utilizadas por los hablantes nativos. Al intentar comprender y producir acciones lingüísticas en una lengua meta, los estudiantes están formando su propio sistema lingüístico, la interlengua. Así, la

pragmática de la interlengua, por su parte, trata del uso y la adquisición del conocimiento pragmático de la lengua meta (L2) por parte de los hablantes no nativos (Kasper, 1996). Sin embargo, el conocimiento pragmático de la L1 de los aprendientes suele ejercer influencia denominada transferencia pragmática en su comprensión, producción y aprendizaje de la información pragmática de la L2 (Kasper, 1992). Este tipo de transferencia puede ser positiva o negativa. En cuanto a la primera, se produce cuando la L1 y la L2 presentan características de tipo pragmático similares, que no son compartidas por todas las lenguas, y al mismo tiempo, los aprendientes adoptan estas características. De esta manera los conocimientos lingüísticos de la L1 facilitan la adquisición de la L2. En cuanto a la segunda, Kasper (1998) sostiene que se genera cuando los rasgos pragmáticos del sistema de la interlengua de los aprendientes son los mismos de manera estructural, funcional y distributiva que los de la L1, pero diferentes de los de la L2. Por lo tanto, la transferencia pragmática negativa suele ser el origen de comunicaciones fallidas para los hablantes no nativos. Además, por lo que se refiere al fallo pragmático, se trata de la incapacidad de entender lo que se quiere decir con lo que se dice (Thomas, 1983). La distinción propuesta por Leech (1983) entre sociopragmática y pragmalingüística sobre el alcance de la pragmática se extiende también al fallo pragmático. El fallo pragmalingüístico surge por el desconocimiento o la falta de familiaridad de los hablantes no nativos con las estrategias lingüísticas y las expresiones convencionales de la lengua extranjera; mientras que el fallo sociopragmático se deriva de las distintas normas socioculturales y de conceptos de cortesía

entre distintas sociedades, por lo que los hablantes no nativos aplican estrategias inadecuadas en determinados contextos sociales.

Según Félix-Brasdefer (2002), las tres razones principales por las que sucede la transferencia pragmática negativa son: 1) bajo nivel de competencia lingüística en la L2; 2) falta de conocimientos socioculturales de la L2; y 3) falta de percepción del nivel de estatus social (igual y desigual) en una situación determinada. Por todo ello, el presente trabajo se centra en aspectos pragmáticos en la adquisición de segunda lengua/lengua extranjera y sus implicaciones pedagógicas.

Los rechazos se encuentran entre los actos de habla que han recibido más atención e investigaciones (Gass y Houck, 1999). En lugar de actos iniciados por el hablante, son actos de habla caracterizados como reacciones o respuestas a otros actos como peticiones, invitaciones, ofertas o sugerencias. Además, a diferencia de otro acto de habla como la aceptación, es un acto de alto riesgo para la imagen, ya que contradice las expectativas del oyente. De esta manera, normalmente el rechazo implica una negociación extensa que requiere un gran esfuerzo para mantener el equilibrio en las relaciones interpersonales.

En la misma línea, debido a su naturaleza intrínseca de ser amenazante para la imagen, “they are often regulated by different cross-cultural face concerns” (Gass y Houck, 1999, pp. 2-3). Por consiguiente, los rechazos pueden considerarse un obstáculo para los aprendientes de lengua extranjera, porque requieren un alto nivel de competencia pragmática. Desde una perspectiva sociolingüística, los rechazos son sensibles a las variables sociales. De acuerdo con

Beebe et al. (1990), los estudiantes son propensos a verse afectados por variables sociolingüísticas que pueden estar en juego, como la diferencia de poder, el estatus del interlocutor o la distancia social. Desde un punto de vista pedagógico, merece la pena investigar los rechazos porque los aprendientes de L2 no solo necesitan reconocer las formas lingüísticas necesarias para producir el acto de habla, sino que también deben ser conscientes de los valores socioculturales que caracterizan a la cultura de destino (Félix-Brasder, 2002).

Sin embargo, al revisar las investigaciones contrastivas realizadas al respecto, encontramos que la mayoría de estos trabajos se basan en el inglés, pocos estudios empíricos se centran en la comparación de la formulación del rechazo entre la lengua española y la china. A nuestro juicio, los estudios contrastivos no solo pueden servir como herramienta para comparar la elección lingüística entre distintas lenguas, sino también tienen una aplicación amplia en la enseñanza de lenguas extranjeras. Los hablantes orientales, como los chinos, se considera generalmente que tienen normas sociales muy diferentes de las de los occidentales, como los españoles. Por lo tanto, los estilos de comunicación también pueden ser sumamente distintos. Por todo ello, el enfoque del presente trabajo se basa en comparar los aspectos pragmáticos en chino y en español, así como describir las características del uso de la L2 por parte de los aprendientes, entre cuyas L1 y L2 exista una distancia lingüística considerable.

De esta manera, este trabajo pretende arrojar luz sobre los aspectos pragmáticos a los que se atienen los hablantes nativos de chino en contraste con el modo en que estos principios pragmáticos pueden regir la interacción lingüística en español. Del mismo modo, tiene como

objetivo hacer una contribución a la enseñanza de español como lengua extranjera y ayudar a los aprendientes chinos a alcanzar una mejor competencia pragmática.

1.2 Objetivos del trabajo

En primer lugar, uno de los objetivos del presente estudio es proporcionar una contribución a los estilos de interacción en la cultura española y la china, presentando una descripción exhaustiva de las estrategias de cortesía utilizadas por los hablantes nativos de chino y de español para rechazar. El trabajo no solo pretende identificar diferencias y similitudes en la producción del rechazo en chino y en español, sino también examinar la influencia de las variables contextuales en la realización de dicho acto de habla.

En segundo lugar, se examinarán los datos de la interlengua entre los aprendientes chinos de español que tienen el nivel intermedio (A2-B1) para detectar posibles casos de transferencia pragmática negativa o de inadecuación sociocultural en la L2. Se analizarán la elección, frecuencia y distribución de las estrategias de rechazo, así como el contenido de algunas fórmulas universalmente utilizadas.

En particular, en el presente trabajo se abordarán las siguientes preguntas:

1. ¿Cuáles son las semejanzas y diferencias entre los españoles y los chinos en la selección de estrategias y formas lingüísticas para llevar a cabo el acto de habla de rechazo?
2. ¿Cómo influyen las variables contextuales (el poder relativo, la distancia social y el tipo de actos iniciados) en la formulación del rechazo en ambas lenguas?
3. ¿Cuáles son las fórmulas semánticas más comúnmente utilizadas por los aprendientes chinos de español para realizar el rechazo con respecto a las distintas variables contextuales?
4. ¿Cuáles son las diferencias entre los hablantes nativos de español y los hablantes no nativos de español cuya lengua materna es el chino en relación con las estrategias empleadas para formular el rechazo? ¿Se perciben deficiencias pragmáticas tanto en el aspecto pragmalingüístico como en el sociopragmático en el grupo de los aprendientes chinos de español?
5. ¿Cómo afecta su lengua materna de los aprendices chinos de español a los patrones de producción del acto de habla de rechazo?

1.3 Estructura del estudio

En el capítulo 2 se revisan los estudios más relevantes en este campo, que sirven de marco teórico pertinente a la presente investigación. Primero, se exponen las teorías de los actos de habla de Austin (1962) y de Searle (1969), incluyendo sus aportaciones y limitaciones. Después, se revisan las teorías sobre la cortesía, centrándose en las máximas conversacionales y el Principio de Cooperación establecidos por Grice (1967, 1975), las reglas de cortesía de Lakoff (1973), el principio de cortesía propuesto por Leech (1983) y el modelo de cortesía de Brown y Levinson (1987). También se abordan los conceptos de cortesía verbal en la cultura oriental y las normas de cortesía en chino elaboradas por Gu (1990). Al final de este capítulo, se focaliza en el ámbito de la pragmática y la pragmática de la interlengua, desarrollando los conceptos de la competencia pragmática, la transferencia pragmática y los fallos pragmáticos.

El capítulo 3 está dedicado a exponer la caracterización del acto de habla en cuestión, el rechazo, especificando su definición y su función. Aparte de eso, también presentamos una revisión de los estudios más destacados relacionados con la realización del rechazo, haciendo una síntesis de las clasificaciones de las estrategias del rechazo.

En el capítulo 4, se ofrece una descripción de los aspectos metodológicos relevantes para el presente trabajo, comenzando con los objetivos que se persiguen en la investigación. Después, se presenta una justificación de los instrumentos utilizados para recoger los datos, luego se introducen la selección de participantes, el diseño de la encuesta, el procedimiento de recogida

de datos y, finalmente, se describe la forma en la que se codifican los datos obtenidos desde la perspectiva cuantitativa y cualitativa.

En el capítulo 5 centramos la atención en el análisis y la interpretación de los resultados obtenidos. En este sentido, empezamos con un análisis estadístico de los datos recogidos, haciendo una comparación entre las respuestas de los tres grupos de sujetos. Posteriormente, examinamos la influencia de factores contextuales en la formulación del rechazo. Seguidamente, se ofrece un análisis exhaustivo de los datos recogidos en las dieciséis situaciones. Por último, el capítulo finaliza presentando un análisis cualitativo, en el que se examina el contenido de tres estrategias universalmente utilizadas: las de “excusa, razón y explicación”, “disculpa” y “uso de tratamientos nominales”.

En el último capítulo, se presentan el resumen y las conclusiones extraídas del análisis realizado en este estudio, así como las limitaciones, las posibles direcciones para investigaciones futuras y las implicaciones pedagógicas.

2. MARCO TEÓRICO

2.1 La teoría de los actos de habla

Históricamente, los estudios de actos de habla tienen su origen de la filosofía del lenguaje. Las obras de dos filósofos son particularmente importantes: J. L. Austin y J. R. Searle. El filósofo británico J. L. Austin, como miembro de la escuela del Lenguaje Ordinario, está en contra del positivismo lógico y hace explícito, por primera vez, que hay muchas cosas diferentes que los hablantes pueden hacer con las palabras. Asimismo, se opone a la idea de que las emisiones lingüísticas describen un estado de cosas o enuncian algún hecho de la realidad y solo son un reflejo del mundo. Por eso, es posible evaluarlas como verdaderas o falsas. Para Austin, hay mucho más en el lenguaje que el simple significado de las palabras y frases. Su idea básica es que algunos enunciados no son declaraciones o preguntas sobre algún estado del mundo o de nosotros mismos, sino acciones.

Austin (1962), en su obra *How to do things with words*, propone que *decir algo es hacer algo*. Está convencido de que no solo usamos el lenguaje para hacer declaraciones, sino para hacer cosas, es decir, al enunciar lo que decimos estamos efectivamente haciéndolo. Es esta convicción la que sirve como base del desarrollo de la teoría de los actos de habla. Sin embargo, su teoría se iniciaba con la teoría de los enunciados realizativos (que pronto sería abandonada).

Austin distingue entre enunciados constatativos y enunciados realizativos/performativos. Los primeros describen el estado de algo, se pueden evaluar como verdaderos o falsos. Los segundos, por su parte, en vez de afirmar (o negar) algo sobre el mundo, realizan acciones.

Como ilustra Austin (1962), decir algo es hacer algo distinto de decirlo, lo que no se puede calificar en términos de verdad o falsedad.

De igual forma, un acto realizativo solo puede evaluarse como adecuado o no, así que *las condiciones de felicidad* se presentan de la siguiente manera (Austin, 1962):

A.1) Debe existir un procedimiento convencional que tenga un cierto efecto convencional y ese procedimiento debe incluir la emisión de ciertas palabras por parte de determinadas personas en determinadas circunstancias, y, además,

A.2) las personas y circunstancias particulares del caso deben ser las apropiadas para la invocación del procedimiento particular al que se apela.

B.1) El procedimiento debe llevarse a cabo por todos los participantes en forma correcta,

B.2) y en todos sus pasos.

Γ.1) Cuando el procedimiento está pensado para ser usado por personas que tienen ciertos pensamientos o sentimientos, o para la inauguración de cierta conducta subsiguiente por parte de cualquier participante, entonces una persona “en” y por ello invoca “el” procedimiento, debe tener esos pensamientos o sentimientos y los participantes deben tener la intención de conducirse de ese modo, y, además

Γ.2) deben efectivamente conducirse de ese modo en lo sucesivo.

En virtud de estas seis reglas, a los fallos en la regla A, se les llama *malas apelaciones*; los fallos en la regla B se producen debido a las malas ejecuciones, y en este caso, el acto es nulo o carece de fuerza, es decir, son *desaciertos*. Por oposición, en los casos Γ.1 y Γ.2, el acto realizado queda hueco, por eso, Austin los llama *abusos*. En los dos primeros casos, el acto no se

realiza o no se produce, pero en los últimos, aunque carece de sinceridad, se lleva a cabo con éxito.

Pero pronto Austin se dio cuenta de que esta distinción era insostenible. Todos los criterios que había propuesto para distinguir los enunciados realizativos de los constatativos fallaron. Al hablar, se realizan acciones, incluso los enunciados constatativos que se pueden evaluar como verdaderos o falsos son un tipo particular de los realizativos. Aquí tomamos el ejemplo de describir algo: en este caso también se realiza un acto de habla, que en algún sentido es equivalente a actos como ordenar o rogar.

Thomas (1995) propone que la teoría de los enunciados realizativos de Austin colapsa por una serie de razones. En primer lugar, para distinguir los verbos realizativos de otros, no hay una forma gramatical clara; en segundo lugar, aun cuando aparezca el verbo realizativo, no se puede asegurar que se realice la acción especificada; por último, se pueden hacer cosas con palabras sin los verbos realizativos. Por ejemplo, para insultar, no hace falta decir “te insulto”.

La teoría de los enunciados realizativos falló, pero la significación consiste en el punto de vista de *decir algo es hacer algo* que da motivo para el desarrollo de la teoría de los actos de habla. Siguiendo a Austin, en todas las emisiones se llevan a cabo tres actos simultáneos: el acto locutivo (*locutionary act*), el acto ilocutivo (*illocutionary act*) y el acto perlocutivo (*perlocutionary act*).

1. Acto locutivo: puede definirse como el acto de decir algo y corresponde al contenido, o sea, al significado proposicional del enunciado. Este acto incluye otros tres actos: el acto fonético, que es la emisión de ciertos sonidos; el acto fático, que se refiere al uso de palabras pertenecientes a un lenguaje; y el acto rético, que consiste en usar esos sonidos con un sentido y referencia más o menos definidos.
2. Acto ilocutivo: se corresponde con el acto que se realiza al decir algo (*in saying something*). Se trata de la intención, finalidad o propósito que posee el emisor al realizar la emisión, por ejemplo, una petición o una orden. Tiene que ver con superar la literalidad del enunciado:

Un acto ilocutivo (es) llevar a cabo un acto al decir algo como cosa diferente de realizar el acto de decir algo. Me referiré a la doctrina de los distintos tipos de función del lenguaje que aquí nos ocupan, llamándola doctrina de las “fuerzas ilocucionarias”. (Austin, 1962, p. 144)

3. Acto perlocutivo: consiste en el efecto producido en el oyente, la reacción, o la consecuencia de lo que se ha dicho (*by saying something*). Los efectos perlocutivos pueden dividirse en dos clases: los queridos o pretendidos por el hablante y los no queridos, imprevistos o no deseados.

La relación que existe entre estos tres actos de habla es que sin uno no se puede producirse otro; se realizan a la vez. De acuerdo con Escandell Vidal (1996), en cuanto decimos algo, lo estamos haciendo en un determinado sentido y estamos produciendo unos determinados efectos (p. 69). Sin embargo, es interesante distinguirlos porque sus propiedades son diferentes: el acto ilocutivo posee significado; el acto ilocutivo cuenta con fuerza; y el acto perlocutivo logra efectos.

Entre estos tres actos, como señala Levinson (1983), el acto ilocutivo es el foco de interés de Austin. La razón es que los actos ilocutivos están de acuerdo con las intenciones del hablante y, en la comunicación real, es de gran importancia para el oyente entender cuáles son las intenciones del hablante. Entonces, la teoría de los actos de habla, en cierta medida, puede decirse que es la teoría de los actos ilocutivos.

Allan (1998b) indica que hay dos aproximaciones a la clasificación de los actos de habla. Una de ellas es establecida por Austin (1962) y, la otra, más tarde planteada por Searle (1976, 1979).

La clasificación de Austin es principalmente una clasificación de los verbos ilocutivos. Se dividen en cinco grupos y basándose en esta clasificación, logramos cinco grupos de actos de habla, que son: actos veredictivos, actos ejercitivos, actos compromisorios, actos de comportamiento, y actos expositivos.

To sum up, we may say that the verdictive is an exercise of judgment, the exercitive is an assertion of influence or exercising of power, the commissive is an assuming of an obligation or declaring of an intention, the behabitive is the adopting of an attitude, and the expositive is the clarifying of reasons, arguments, and communications. (Austin, 1962, p. 162)

El rechazo pertenece principalmente a la clase de comportativos, con los que Austin estaba muy insatisfecho (*a shocker*, lo llamó), que lo define como “includes the notion of reaction to other people’s behavior and fortunes and of attitudes and expressions of attitudes to

someone else's past conduct or imminent conduct" (Ibíd, p. 153), mientras que algunos rechazos caen en el grupo de compromisorios, que "the whole point of a commissive is to commit the speaker to a certain course of action" (ibíd, p. 156). Por ejemplo, según Austin, la respuesta negativa a una invitación de una cena, "puedo hacerlo esta noche, pero iré contigo mañana", puede considerarse como una comisión.

Vendler (1972) agrega dos clases de actos de habla fundándose en la clasificación de Austin, esto es, los actos operativos que están relacionados con designar, nominar y los actos interrogativos como preguntar. Placencia y Bravo (2002, p. 3) indican que 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. Escandell Vidal (1996) elucida que las teorías de Austin funcionan como la piedra angular de los estudios posteriores, y para que tenga una visión completa de lo que representa la incorporación a la teoría general del lenguaje de los principios que rigen las acciones, es indispensable repasar el punto de origen.

Siguiendo la línea de investigación iniciada por Austin, John Searle retoma y perfecciona la teoría de los actos de habla creando una extensión del análisis de Austin, como se muestra en los artículos *Speech acts: an essay in the philosophy of language* (1969), *Indirect speech acts* (1975), o *A classification of illocutionary acts* (1976). Y más tarde, estribándose en el marco general de su teoría sobre el significado, expuesta en *Expression and meaning* (1979), empieza a tratar el tema de nuevo, de una manera más exhaustiva unido a otros aspectos filosóficos.

Searle renueva la clasificación de los actos de habla de Austin y propone que, en la producción de una emisión, se puede llevar a cabo tres tipos de actos diferentes:

1. Acto de emisión: busca emitir palabras, oraciones, morfemas.
2. Acto proposicional: este acto hace referencia a predicar algo o referirse a algo.
3. Acto ilocutivo: abarca mandar, prometer, preguntar, etc.

Según la explicación de Searle, la clasificación de los actos de habla de Austin resulta modificada: lo que llama acto rético, corresponde ahora parcialmente al acto proposicional. Además, los actos fonéticos y fáticos, los incluye en el acto de emisión. También es importante mencionar que los actos que establece Searle no se utilizan de forma individual, sino que, al realizar un acto, conlleva realizar los otros dos actos. Veamos los siguientes ejemplos:

- (1) A María le gusta el cine
- (2) ¿Le gusta el cine a María?
- (3) ¡A María le gusta el cine!
- (4) Ojalá a María le gustara el cine.

Los cuatro enunciados contienen el mismo *indicador proposicional*, pero están realizando cuatro actos ilocutivos diferentes: afirmar, preguntar, exclamar y desear. Estos actos ilocutivos son diferentes entre sí, no solo por sus diferentes funciones, sino también por las diferencias en su *fuerza ilocucionaria*, que indica el sentido de lo dicho y la intención de lo que

se dice. Y eso muestra que un mismo contenido proposicional puede acompañarse con diferentes fuerzas ilocucionarias.

Searle (1969), al tomar el acto de habla de prometer (promesa sincera) como ejemplo, identifica nueve condiciones necesarias y suficientes, con base en las cuales se proponen cuatro tipos de condiciones para la realización del acto de habla: condiciones de contenido proposicional, condiciones preparatorias, condiciones de sinceridad y condiciones esenciales. Por ejemplo, el acto ilocutivo de ordenar se realiza con éxito cuando tanto el hablante como el oyente reconocen que el contenido proposicional ha de referirse a una acción futura (condición de contenido proposicional), que el hablante está en una posición de autoridad sobre el oyente (condición preparatoria), que el hablante quiere que se haga el hecho ordenado (condición de sinceridad), y que el hablante intenta que la emisión haga que el oyente lleve a cabo el acto (condición esencial). Si alguna de estas condiciones no se cumple o es desafiada por el oyente, es posible que el acto no se realice con éxito.

Según Searle (1976), la taxonomía de los actos de habla de Austin es defectuosa en varios aspectos. Por un lado, la clasificación que hace Austin se basa en los verbos ilocutivos, no en los actos ilocutivos mismos, es decir, no es una clasificación de actos, sino más bien una clasificación de verbos. Además, la clasificación de los verbos ilocutivos no corresponde automáticamente a los actos ilocutivos. Los criterios para la clasificación no están claramente definidos, lo que resulta que es posible que exista superposición de categorías. Por ejemplo, los verbos enunciar, afirmar, identificar, etc., son expositivos, pero también podrían ser incluidos

en la lista de los veredictivos. Searle establece cinco clases de actos de habla, las cuales están basadas en los cuatro criterios dichos anteriormente. La clasificación se conforma de la siguiente manera:

1. Los actos representativos o asertivos: el emisor pretende que el oyente comprenda las cosas. La dirección de ajuste es de palabras al mundo y la condición de sinceridad es la de creencia y pueden ser evaluables en términos de verdaderos o falsos. Tales actos abarcan: *afirmar, enunciar, pensar, declarar, reclamar, negar, informar, notificar, recordar, etc.*
2. Los actos directivos: el hablante, en cierta medida, le indica al oyente que realice alguna acción. La dirección de ajuste es de mundo a palabras y la condición de sinceridad, es decir, el estado psicológico expresado es el deseo, el contenido proposicional indica que se realizará una acción futura. Los actos que pertenecen a esta categoría son: *ordenar, mandar, pedir, preguntar, rogar, permitir, aconsejar, etc.*
3. Los actos comisivos o compromisorios: el hablante intenta comprometerse a realizar algún acto. La dirección de ajuste también es de mundo a palabras y el estado psicológico expresado es que el hablante debe tener la intención de actuar como dice. *Prometer, garantizar, proyectar, planear, etc.* son actos que caen en esta categoría.
4. Los actos expresivos: en cuanto a este tipo de actos, el hablante busca expresar sus sentimientos o actitudes hacia el mundo y aquí el hablante decide si las palabras se expresan al mundo o, en su defecto, lo contrario. El estado psicológico expresado se hace explícito y en el caso de los expresivos no existe la dirección de ajuste. Cuando se realiza un acto de este tipo, se da por supuesto que la proposición expresada es verdadera o, dicho de otra manera, el ajuste se presupone. Estos actos los conforman acciones como *agradecer, lamentarse, felicitar, disculparse, etc.* Por lo tanto, la mayoría de los actos de rechazar que estudiamos en este trabajo pueden caer aproximadamente en esta categoría.
5. Los actos declarativos: las declaraciones tienen como objetivo el modificar una situación, provocando un cambio en el mundo. La dirección de ajuste es doble, es la de palabras al mundo y de mundo a palabras. No existe la condición de sinceridad, es decir, en la realización de los actos de este tipo es irrelevante la condición psicológica que tenga

quien habla. Así, son declaraciones los actos: *declarar, nominar, nombrar, nombrar, bautizar, bendecir, renunciar, etc.*

Trosborg (1995) señala que la teoría de los actos de habla formulada por Searle ha ejercido una gran influencia en los aspectos funcionales de la teoría pragmática. La ventaja de la teoría de los actos de habla de Searle reside principalmente en el establecimiento de una taxonomía económica y, a la vez, finita. Basándose en la clasificación de Searle, otros autores también han propuesto clasificaciones. Bach y Harnish (1979) estipulan seis categorías de actos de habla: los actos constatativos, los actos directivos, los actos comisivos, los actos de reconocimiento, los actos efectivos y los actos veredictivos. Allan (1986), al principio, distingue ocho clases de actos de habla que se dividen en dos grupos, tales como los actos interpersonales y los actos declarativos. Más tarde, elabora una nueva clasificación dividiendo los actos de habla en cuatro clases: los enunciados, los actos de invitación, los actos de autoridad y los actos expresivos.

Además de las clasificaciones que se han propuesto antes, los actos de habla también se pueden dividir en actos de habla directos y actos de habla indirectos. Es obvio que los hablantes no solamente quieren expresar lo que dicen literalmente, sino algo distinto. Por ejemplo, *¿puedo hacerlo algún otro día?*, se puede usar en su sentido literal para hacer una pregunta, que se trata de un acto de habla directo; mientras que, si es una respuesta a una solicitud como *¿podría ayudarme con mi tarea hoy?*, tiene el valor ilocutivo de un rechazo, lo que significa que no puedo ayudarlo hoy, que es un acto de habla indirecto.

En este sentido, los actos directos son aquellos cuyos significados no son distintos al aparente, es decir, su forma lingüística está estrechamente ligada a su función o a la fuerza ilocucionaria. Sin embargo, como se ha mencionado con anterioridad, los hablantes no siempre expresan lo que quieren decir o a veces dicen más de lo que en realidad quieren decir, por lo tanto, se hacen presentes los actos indirectos a través de los cuales el hablante expresa una oración y esta significa lo que dice, pero también significan algo más. Así que los actos de habla indirectos muestran que la fuerza ilocucionaria no corresponde a su forma lingüística, o sea, un acto de habla se realiza de forma indirecta con la ayuda de otro acto de habla. De acuerdo con Gleason y Ratner (1999), los actos de habla indirectos son aquellos que “se emplean las formas sintácticas habituales para codificar las funciones lingüísticas usuales para las que están específicamente diseñados” (p. 308). En la misma línea, Allan (1998) los define como “one in which S performs one illocutionary act (e.g., *It's cold in here*), but intends H to infer by way of relying on their mutually shared background information, both linguistic and nonlinguistic, another illocution (e.g., *requesting the heating to be turned up*)” (p. 459). La forma lingüística del enunciado *It's cold here* es una oración declarativa, pero tiene por objetivo pedir que se encienda la calefacción, así que la noción de acto de habla indirecto tiene sentido solamente cuando se acepta la noción de fuerza literal. Según Gazdar (1981), la hipótesis de la fuerza literal consiste en los siguientes puntos:

1. La fuerza de los realizativos explícitos está determinada por el verbo realizativo de la cláusula matriz.

2. Si no es así, los tres tipos principales de oración en castellano, a saber, imperativo, interrogativo y declarativo, poseen las fuerzas que tradicionalmente se asocian respectivamente con ordenar (o pedir), preguntar y declarar (con la excepción, por supuesto, de los realizativos explícitos que posean un formato declarativo).

En comparación con los actos de habla directos, la interpretación de los actos de habla indirectos resulta más difícil, puesto que no hay una vinculación directa entre forma lingüística y fuerza ilocucionaria. Searle (1975) plantea unas preguntas “cómo es posible que el hablante diga una cosa y quiera decir eso, pero también que signifique otra”, “cómo es posible que el oyente entienda el acto de habla indirecto cuando la oración significa algo más” (p. 60). Para responder a estas preguntas, el mismo autor estipula una lista de formas convencionales para expresar los actos directivos indirectos y sostiene que hay dos tipos de actos de habla indirectos: los no convencionales y los convencionales. La fuerza ilocucionaria de los primeros actos involucrados no está asociada convencionalmente con ningún patrón en particular, de modo que debe calcularse. El segundo tipo se refiere a aquellos cuya fuerza se relaciona convencionalmente con los patrones de oración específicos. Estos actos son actos de habla indirectos porque son medios convencionales para realizar una acción que no se sugiere inmediatamente por su significado literal.

Las teorías del acto de habla de Austin y Searle han tenido mucha influencia en los aspectos funcionales de las teorías pragmáticas y se han aplicado en varias disciplinas, pero no están exentas de críticas. En lo que respecta a la realización de un acto de habla específico, el tema de la universalidad frente a la especificidad de la cultura es la principal preocupación.

Searle y Wierzbicka representan las dos opiniones opuestas respectivamente. Siguiendo la afirmación de Austin, los actos de habla son universalmente semánticos y, por lo tanto, no están vinculados a la cultura. Searle (1975) sostiene que hay normas generales para realizar actos de habla y transmitir un valor de cortesía, y que, si bien las formas que incorporan estas normas pueden variar de un idioma a otro, las diferencias interculturales no son muy diferentes. Brown y Levinson (1978, 1987) apoyan este concepto de universalidad, y sostienen la idea de que las estrategias para realizar actos de habla son fundamentalmente las mismas en todas las culturas, aunque hay especificaciones y elaboraciones culturales en cualquier sociedad en particular. Sin embargo, Wierzbicka (1985, 1991) señala que la mayoría de los estudios de actos de habla son desde la perspectiva del etnocentrismo anglosajón. Con base en sus estudios de polaco e inglés, se opone a la visión universalista y afirma que la realización real del acto de habla se basa en normas culturales y debe ser diferente de acuerdo con las variaciones culturales.

A pesar de las limitaciones y críticas mencionadas anteriormente sobre las teorías del acto de habla propuestas por Austin y Searle, se han utilizado como base teórica para muchos estudios pragmáticos interculturales e interlingüísticos en los últimos años debido al hecho de que estas teorías están directamente relacionadas con la competencia pragmlingüística y sociopragmática.

2.2 Las teorías de la cortesía

La cortesía no se ha vuelto significativa hasta la década de 1970. Como indica Kasper (1990), a pesar de su importancia en la vida real (*real life*) y de la existencia de algunos estudios que ya trataban el tema como los de Shils (1968) y Lakoff (1973), el estudio de la cortesía no ha despertado mucho interés en el ámbito de la pragmática hasta finales de los años setenta. Según Fraser (1990), hay cuatro enfoques principales para el estudio de la cortesía: la visión de las normas sociales (*social norms*) representada por Keesing (1974); la de las máximas conversacionales (*conversational maxim*) de Lakoff (1973) y el Principio de Cortesía de Leech (*Politeness Principle*) (1983); el modelo que salva la imagen (*face-saving*) propuesta por Brown y Levinson y la propuesta del contrato conversacional (*conversational-contract*) de Fraser y Nolen (1981). Según Eelen (2001), los estudios sobre la cortesía se llevan a cabo desde dos perspectivas, la de la pragmática lingüística y la sociolingüística (p. 1). En la misma línea, Pan (2000) las agrupa en dos enfoques principales: enfoque basado en la lengua (*language-based approach*) y enfoque basado en la sociedad (*society-based approach*).

Las investigaciones sobre la cortesía, en todo caso, están estrechamente relacionadas con autores como Brown y Levinson (1978, 1987), Lakoff (1973, 1975) y Leech (1983) en Occidente y Hu (1944), Matsumoto (1988, 1989), Ide (1989,1992), Gu (1990) y Mao (1994) en Oriente. Lakoff, Leech y Brown y Levinson toman los Principios de Cooperación de Grice (1975) como punto de partida, y argumentan que las consideraciones sobre cortesía pueden explicar lo que se

consideran como desviación de estas normas. A continuación, ofreceremos, respectivamente, una revisión aproximada de las nociones de estos autores.

2.2.1 Las máximas de Grice

En la década de 1970 y al principio de 1980, no sorprende que el principio de cooperación y las máximas conversacionales establecidas por Grice (1975) sean la base de los modelos que indican las expresiones corteses como una manera de lograr una cooperación mutua o contribuir al establecimiento y mantenimiento de la imagen mutua. De este modelo los estudios sobre la cortesía inician su proceso, en cierta medida, partiendo de los postulados de Grice. Aunque en los últimos veinte años, se han enredado con pláticas combativas y polémicas en torno a sus doctrinas, también han tenido una influencia significativa para el avance de los estudios de la cortesía.

2.2.1.1 Principio de cooperación

Grice argumenta que los interlocutores pretenden ser cooperativos cuando hablan. Para Grice, la palabra *cooperativo* significa que el hablante sabe que cada enunciado es una interferencia potencial de los derechos personales, la autonomía y los deseos del otro; una comunicación exitosa no solo depende de lo que estamos diciendo, sino también de cómo

estamos diciendo algo. Es por eso por lo que tenemos que dar forma a nuestros enunciados de cierta manera. De tal manera que Grice (1975) postula el *Principio de Cooperación*, que se supone estar aceptado por los participantes en una conversación:

Make your conversational contribution such as is required, at the stage at which it occurs, by the accepted purpose or direction of the talk exchange in which you are engaged. (Grice, 1975, p. 45)

El principio de cooperación de Grice es un conjunto de normas que se esperan realizar en nuestros intercambios comunicativos corrientes para que las conversaciones transcurran con éxito. De acuerdo con Grice (1967, pp. 7-8), se comprenden las siguientes submáximas:

1. Máxima de cantidad: se relaciona obviamente con la cantidad de información que debe darse, que comprende las siguientes máximas: que su contribución sea todo lo informativa que requiera el propósito del dialogo, pero que su contribución no sea más informativa de lo necesario.
2. Máxima de calidad: esta categoría comprende una supermaxima: intente que su contribución sea verdadera. Se especifica de la siguiente manera:
 - 1) no diga algo que crea falso;
 - 2) no diga algo de lo que no tenga pruebas suficientes
3. Máxima de relación: contiene una única máxima: diga cosas relevantes. Efectivamente, se espera que las intervenciones de quienes conversan se relacionen con aquello de lo que se está hablando.

4. **Máxima de manera:** se relaciona con el modo de decir las cosas, más que con el tipo de cosas que hay que decir. Comprende una supermaxima: sea claro. Y se complementa con estas otras:

- 1) evite la oscuridad en la expresión;
- 2) evite la ambigüedad;
- 3) sea breve (no sea innecesariamente prolijo);
- 4) sea ordenado.

Estas máximas especifican lo que los participantes deben hacer para conversar de manera más eficiente, racional y cooperativa posible. Como señala Levinson (1983), “deben hablar con sinceridad, relevancia y claridad, al mismo tiempo que brindan suficiente información” (pp. 101-102).

Por lo que se refiere a estas máximas, no se obliga a cumplirlas, es decir, no se ha de entenderlas como principios prescriptivos, sino como normas descriptivas que sirven para evaluar el comportamiento interpersonal en las relaciones lingüísticas. Además, respecto a Grice (1975), hay que tener en cuenta que se ocasionan distintos efectos según la gravedad de la infracción de las máximas, y todas ellas no son de igual importancia.

2.2.1.2 Implicatura

Dentro de las teorías griceanas, el concepto de implicatura, término acuñado por Grice, tiene una trascendencia crucial. Como se ha mencionado, todas las máximas pueden ser violadas o ignoradas, si el hablante no expresa explícitamente su intención en el enunciado, sino que lo hace de manera implícita, entonces, se genera lo que denomina Grice la implicatura. Se establece, por lo tanto, una distinción entre *lo que se dice* y *lo que se comunica*. Lo que se dice, básicamente, se refiere al contenido proposicional del enunciado. Por el contrario, lo que se comunica no se trata de palabras o frases particulares, sino de contenido implícito, y está vinculado a los factores contextuales y a la comprensión de las convenciones que se observan en la conversación. De acuerdo con Grice (1975), las implicaturas se dividen en dos categorías: implicaturas convencionales e implicaturas no convencionales.

Las implicaturas convencionales son aquellas que se derivan directamente de los significados de las palabras y no de factores contextuales o situacionales. Por el contrario, las implicaturas no convencionales se generan por la intervención interpuesta de otros principios conversacionales, que dependen mucho del contexto o factores extralingüísticos, pero no de significados convencionales de las palabras emitidas, además, pueden dividirse en las no conversacionales y las conversacionales. Las primeras se basan en principios como los estéticos, sociales, morales, etc.; las segundas, a su vez, están basadas en el principio de cooperación y las máximas que regulan la conversación.

Dentro de las implicaturas conversacionales, se pueden subcategorizar en dos grupos: las generalizadas y las particularizadas. Las implicaturas conversacionales generalizadas son aquellas que no dependen de un contexto específico de emisión; eso se puede concretar en el uso de los artículos indeterminados como *Estaba sentado en un jardín un día* (Yule, 1996, p. 41). Mientras que las implicaturas conversacionales particularizadas dependen exclusivamente del contexto específico. Como señala Yule:

...our conversations take place in every specific context in which locally recognized inferences are assumed. Such inferences are required to work out the conveyed meanings which result from particularized conversational implicature. (Yule, 1996, p. 42)

Las relaciones entre las implicaturas pueden manifestarse del siguiente modo:

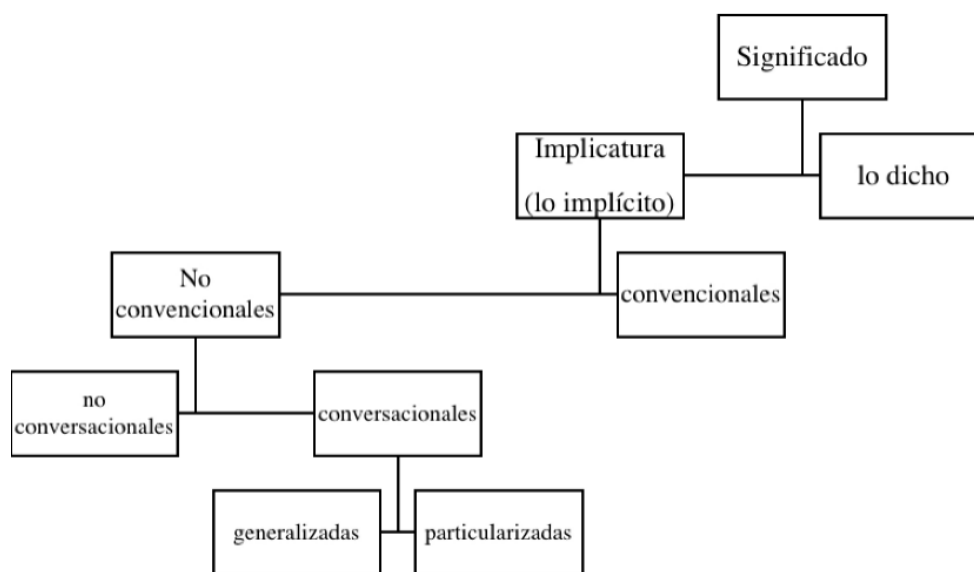


Figura 1 Las relaciones entre las implicaturas (Escandell Vidal, 1996, p. 96)

Asimismo, Grice propone una caracterización de los diferentes efectos o resultados que se producen según diferentes tipos de incumplimiento de las máximas:

1. Supresión abierta: en este caso, se dice que no se quiere cooperar de manera abierta.
2. Violación encubierta: cuando se realiza un abuso, es decir, es clara la intención de engañar al interlocutor.
3. Colisión o choque entre máximas: cuando no podemos cooperar y, sin embargo, lo intentamos.
4. Violación ostentosa de las máximas: se violan algunas de las máximas para generar un sentido, cuando hay algo dentro de la conversación con estímulo extensivo.

Con respecto a las implicaturas conversacionales, Grice enumeró las propiedades características que poseen las implicaturas conversacionales:

5. Cancelabilidad: es posible cancelarlas añadiendo algunas premisas adicionales.
6. No separabilidad: están unidas al contenido de lo que se dice, no a la forma lingüística utilizada.
7. No convencionalidad: no son parte del significado convencional de las expresiones a las que se unen. Ilustra Sadok (1978) que “completely circular for conversational implicature is by definition nonconventional” (p. 283).
8. Indeterminación: porque las máximas conversacionales son diversas y las maneras de validar el principio de cooperación varían mucho, por lo que una implicatura conversacional puede cambiar en diferentes situaciones.

En cuanto a la cortesía, Grice (1975) postula que, además de las máximas, existen otras máximas y submáximas, como “ser cortés”, que se deben observar en los intercambios comunicativos, y estas máximas también pueden generar implicaturas no convencionales o conversacionales.

Abundan todavía las deficiencias insuperables de las teorías de Grice. El principio de cooperación y la teoría de la implicatura han influido enormemente en el crecimiento de la pragmática. Para los estudios de la cortesía verbal, los postulados de Grice ofrecen una base tentativa y exploratoria que parece servir de incentivo para los eruditos durante las siguientes décadas.

2.2.2 Las reglas de cortesía de Lakoff

El modelo de cortesía de Lakoff se inspira en el Principio Cooperativo de Grice. Para Lakoff (1973), las máximas conversacionales establecidas por Grice funcionan con el fin de transmitir el contenido del acto de habla con claridad, e intenta establecer reglas pragmáticas para complementar las reglas sintácticas y semánticas. De esta manera, sugiere dos reglas generales que denomina *Reglas de Competencia Pragmática*, ambas compuestas por un conjunto de subreglas:

1. Sea claro
2. Sea cortés

La primera regla recoge, realmente, las máximas conversacionales de Grice, que guía la transmisión eficaz de la información. Sin embargo, como se ha señalado con anterioridad, a veces las máximas conversacionales pueden estar violadas en los intercambios comunicativos corrientes, así que la segunda regla, la de cortesía, consiste en mantener relaciones sociales y, de acuerdo con Lakoff (1973), cuando se pone énfasis en el mensaje que se lleva en el enunciado, la claridad del enunciado ocupa la mayor preocupación, mientras que en el caso de que el mayor interés resida en la relación interpersonal, la cortesía prevalece:

It seems to be the case that, when *Clarity* conflicts with *Politeness*, in most cases (but not, as we shall see, all) *Politeness* supersedes it is considered more important in a conversation to avoid offense than to achieve clarity. This make sense, since in most informal conversations, actual communication of important ideas is secondary to merely reaffirming and strengthening relationships. (Lakoff, 1973, pp. 297-298)

La regla *sea cortés* puede subdividirse en otras tres subreglas, que Lakoff (1973) formula de la siguiente manera:

1. No se imponga (*no impose*)
2. Dé opciones (*give option*)
3. Haga que el oyente sienta bien (*make A feel good- be friendly*)

Cada una de las reglas se utiliza en situaciones determinadas dependiendo del grado de relación existente entre los interlocutores. Según Díaz Pérez (2001, p. 104), mientras que en

determinadas ocasiones dos o más reglas de cortesía pueden estar funcionando de una manera simultánea y reforzándose mutuamente, en otras ocasiones prevalecerá una de las reglas sobre las demás dependiendo de la situación. La primera regla “no se imponga” se refiere a la distancia y formalidad, se puede reflejar en el uso de los pronombres personales formales, así como en español “usted” y en chino “您/ nín”.

La segunda regla *da opciones* puede funcionar junto con la primera en algunos casos, o en otros en los que la primera regla resulta apropiada. Esta regla permite al oyente formar o mantener sus propias opiniones y le proporciona la opción de responder afirmativa o negativamente al hablante. Por lo tanto, se aplica cuando hay equilibrio entre los interlocutores, pero no existe familiaridad ni confianza. Por ejemplo: con la frase *Nixon is sort of conservative* (Lakoff, 1973, p. 300), el hablante intenta expresar su opinión que es *Nixon is arch-conservative*, pero lo dice de esta manera, usando un desclasificador para evitar posibles desacuerdos. Otros recursos lingüísticos más utilizados incluyen las evasivas, los eufemismos, etc.

En cuanto a la última regla *haz que el oyente se sienta bien*, está relacionada con la camaradería y la igualdad. Como hemos mencionado, las reglas primera y segunda pueden operar al mismo tiempo, pero la tercera regla contradice la primera, la cual tiene como objetivo hacer que el oyente se sienta bien, y se puede expresar verbalmente mediante el uso de nombres o apodos. Los pronombres personales informales, como “tú” en español y “你/nǐ” en chino, y las expresiones como “¿sabes?”, producen la impresión de una relación de solidaridad entre el hablante y el destinatario (Lakoff, 1973).

Más adelante, Lakoff se da cuenta de que la posición de estas tres reglas es diferente según las culturas. Lo que se considera cortés en una determinada cultura puede no considerarse cortés en absoluto en otra distinta, es decir, cada cultura define la cortesía de diferente manera. Por consiguiente, el orden de prevalencia de las reglas de cortesía puede variar de cultura a cultura. Por lo general, las personas atribuyen importancia a *no se imponga* en la cultura europea, mientras que en la cultura asiática ponen *da opciones* en el primer lugar y enfatizan la camaradería en la cultura americana (Lakoff, 1990, pp. 37-38). Por lo tanto, las reglas de competencia de Lakoff pueden manifestarse del siguiente modo:

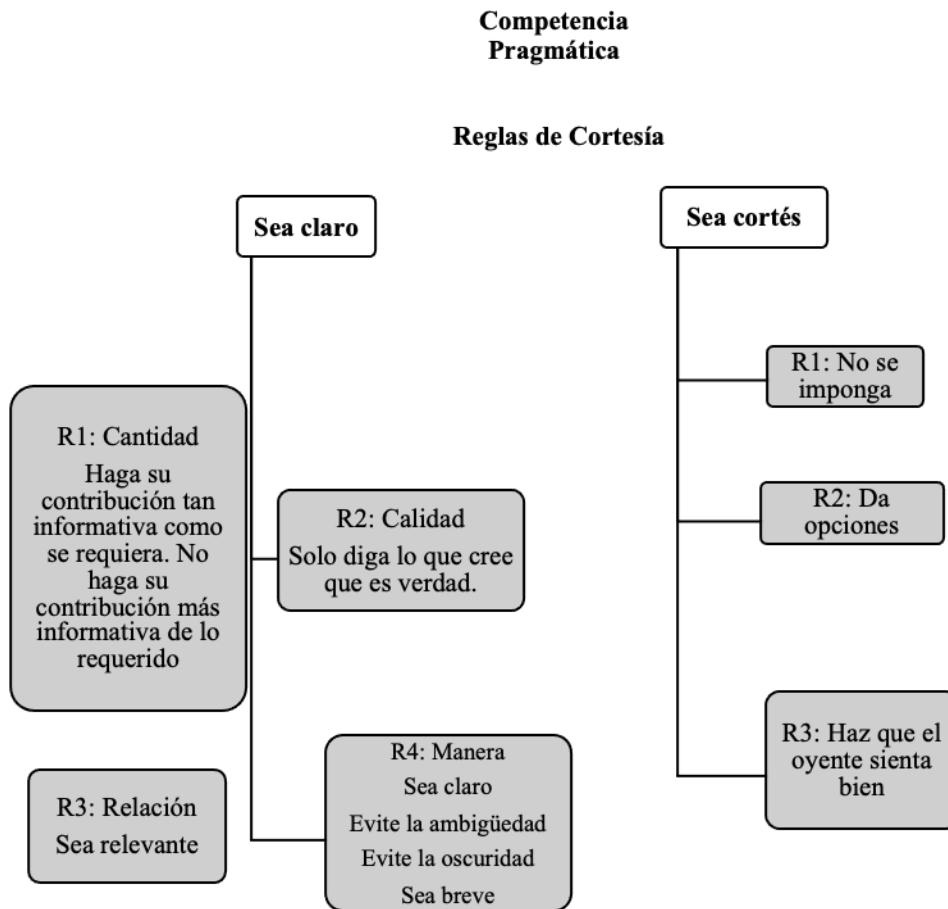


Figura 2 Las reglas de competencia propuestas por Lakoff (Watts, 2003, p. 60)

De acuerdo con Lakoff (1979), la cortesía es un dispositivo utilizado con el fin de reducir la fricción en las interacciones personales y, en su trabajo posterior, Lakoff (1990) define la cortesía como “un sistema de relaciones interpersonales diseñadas para facilitar la interacción minimizando el conflicto potencial y las confrontaciones inherentes en todos los intercambios humanos” (p. 34). Así, propone unas estrategias corteses para evitar o mitigar los posibles conflictos en las comunicaciones interpersonales. La cortesía de Lakoff, en este sentido, está estrechamente definida, se trata de respetar el territorio de los interlocutores, ofrecer

alternativas y hacer que el interlocutor se sienta bien. Sin embargo, según la noción de cortesía de Lakoff, no está claro si la conducta cortés es paralela a la conducta apropiada. Finalmente, mientras que la visión de cortesía de Lakoff apunta a evitar la fricción en la comunicación interpersonal, el autor no proporciona suficiente evidencia empírica para sus estrategias de cortesía en contextos interculturales y, por lo tanto, se queda cuestionada la universalidad de sus postulados.

Según Brown (1976), el problema del modelo establecido por Lakoff consiste en que “she offers no integrating theory which places these rules of politeness in a framework that makes them nonarbitrary, that explains their form in terms of social relationships and expectations about humans as interactants” (p. 246). Franck (1980) comenta críticamente sobre el estado de las reglas de Lakoff, ya que coloca las reglas pragmáticas al mismo nivel con otras reglas lingüísticas y pierde así la distinción entre el significado de la oración y la función comunicativa. En opinión de Sifiano (1999), los fenómenos de cortesía no pueden explicarse adecuadamente ni agregando otra máxima como “ser cortés” a la lista, ni inventando reglas arbitrarias y subsumiendo todas las reglas de conversación bajo cortesía, como propone Lakoff. A pesar de eso, las reglas de Lakoff se han aplicado a varias investigaciones valiosas en esta área y han ampliado el alcance del estudio de los fenómenos de la cortesía.

2.2.3 El principio de cortesía de Leech

Leech (1983), al igual que Lakoff, adopta los postulados de Grice y elabora un análisis exhaustivo de la cortesía. No intenta establecer reglas nuevas, sino que propone un principio de cortesía que desarrolla a través de una serie de máximas como complemento necesario de las máximas conversacionales griceanas. En su extensión del trabajo de Grice, intenta explicar por qué las personas a menudo transmiten mensajes indirectamente e identificar la relación entre significado y fuerza cuando se tienen en consideración las oraciones no declarativas. Juzga que la cortesía es un factor indispensable que regula la interacción humana y es una de las razones por las cuales las personas desvían del principio de cooperación.

Leech (1983) distingue entre dos tipos de retórica: la retórica interpersonal y la retórica textual, cada una de las cuales consiste en un conjunto de principios conversacionales. El principio de cortesía está dentro del dominio de la retórica interpersonal, que consiste en tres tipos de principios: el principio de cooperación de Grice, que mantienen sus cuatro máximas ya conocidas, el principio de cortesía que tiene como objetivo “maintain the social equilibrium and the friendly relations which enable us to assume that our interlocutors are being cooperative in the first place” (Leech, 1983, p. 82), y su Principio de Ironía, el cual se considera como un principio de segundo orden que le permite al hablante ser descortés sin que parezca ser descortés. Las máximas del principio de ironía no es el centro de atención de este estudio, así que no se ahondará en este ámbito.

Leech afirma que, en la interacción comunicativa, el principio de cooperación y el principio de cortesía interactúan mutuamente: el principio de cooperación y sus máximas se utilizan para explicar cómo se puede interpretar que un enunciado transmite mensajes indirectos, y el principio de cortesía y sus máximas se utilizan para explicar por qué podría utilizarse los actos de habla indirectos. Leech (1983) también añade que es posible producir conflictos entre estos dos principios y que cuando se parezcan, el hablante tendría que sacrificar uno de ellos. Si se sacrifica el principio de cortesía en favor del de la cooperación, el hablante se enfrenta a riesgos potenciales de romper el equilibrio social y la amistad con el interlocutor, que son premisas básicas de la actitud cooperativa.

El principio de cortesía lo define Leech (1983) de la siguiente manera: “minimize (other things being equal) the expression of impolite beliefs” o “maximize (other things being equal) the expression of polite beliefs” (p. 81). El principio de cortesía comprende una serie de máximas, cada una de las seis máximas tiene una doble faceta:

1. Máxima de tacto: minimice el coste para el otro, maximice el beneficio para el otro.
2. Máxima de generosidad: minimice el beneficio para sí mismo, maximice el coste para sí mismo.
3. Máxima de aprobación: minimice el desprecio hacia el otro, maximice el aprecio hacia el otro.
4. Máxima de modestia: minimice el aprecio hacia sí mismo, maximice el desprecio hacia sí mismo.
5. Máxima de acuerdo: minimice la disconformidad con otros, maximice la conformidad con otros.

6. Máxima de simpatía: minimice la antipatía hacia los otros, maximice la simpatía hacia los otros.

Las primeras cuatro máximas están relacionadas con escalas bipolares: las escalas de coste-beneficio y las de aprecio-desprecio; las otras dos implican escalas unipolares: las escalas de acuerdo y simpatía. Félix-Brasdefer (2008) indica que las máximas de Leech se miden en términos de cinco escalas pragmáticas, las cuales se desglosan de la siguiente manera: la escala de coste y beneficio, que estima cómo la acción es evaluada por el hablante como costosa o beneficiosa para el hablante o el destinatario; la escala de opcionalidad, que describe el grado en que se realiza la acción, como la elección del destinatario; la escala de indirectividad, que describe la duración de la inferencia involucrada en la acción; la escala de autoridad, que mide el grado de distancia con respecto al poder o autoridad que un participante tiene sobre otro; y la última, la de distancia social, que describe el grado de solidaridad entre los interlocutores. Para Leech, no todas las máximas y submáximas son de igual importancia, ya que las máximas agrupadas por parejas, la máxima del tacto es, relativamente, más importante que la máxima de generosidad, y la máxima de aprobación es más importante que la máxima de modestia, lo cual muestra que la teoría de cortesía de Leech tiende a centrarse más en el oyente que en el hablante. Además, dentro de cada una de las máximas, las submáximas asociadas a la cortesía negativa tienen más importancia que las que se relacionan con la cortesía positiva; la cortesía negativa consiste en la minimización de la descortesía, y la cortesía positiva se trata de la maximización de la cortesía. Díaz Pérez (2001) señala que la teoría de Leech, en cierta medida, es

antieconómica, ya que las máximas de tacto y generosidad y las de aprobación y modestia expresan el mismo contenido, pero de dos puntos de vista distintos, el del hablante y el del oyente, y propone que se pueden reagrupar en tres: una máxima de tacto - generosidad, una de aprobación - modestia y una de acuerdo/ simpatía (pp. 111-112).

Cabe mencionar que Leech (1983) ilustra que, debido a que existen variaciones interculturales, cada una de las máximas no tiene el mismo peso en distintas culturas (p. 150). Para Leech, en el caso de las culturas mediterráneas, por ejemplo, se valora más la máxima de generosidad que la máxima de modestia; las culturas orientales, por el contrario, la cultura china o la japonesa, se estima particularmente la máxima de modestia.

Leech (1983) establece una distinción entre cortesía relativa y cortesía absoluta. La cortesía relativa se refiere al hecho de que la cortesía es a menudo relativa al contexto o la situación determinada, mientras que la cortesía absoluta se considera como una escala o más bien un conjunto de escalas que tienen un polo negativo y otro positivo en la que algunos actos, como las órdenes o los mandatos, son intrínsecamente descorteses; por el contrario, otros como los ofrecimientos son intrínsecamente corteses. No obstante, como señala Sifianou (1992), es imposible definir una acción como intrínsecamente descortés fuera de su contexto cultural (p. 2). Martínez-Cabeza (1997) afirma que resulta conceptualmente dudoso que existan actos intrínsecamente corteses o descorteses (p. 232). Así tomando dos actos como ejemplo, el agradecer a alguien que cumpla con su cometido puede resultar altamente descortés y el exhortar a alguien a que acepte una invitación puede ser muy cortés.

No cabe duda de que el modelo de Leech ha hecho contribuciones importantes y vitales a la teoría de cortesía, como apunta Nieto (1995) que la contribución más destacable del modelo de Leech al estudio de la pragmática ha consistido en dar una dimensión más social y conectada con el uso que los estudios iniciales de Grice, su teoría y sus pretensiones de universalidad (p. 51). Sin embargo, sus nociones no están exentas de críticas de otros investigadores. Se afirma que el principal problema en el modelo de Leech es que falta una descripción empírica de los fenómenos de cortesía y una teoría más restringida, así que las máximas podrían extenderse sin límite (Brown y Levinson, 1987; Fraser, 1990; Jucker, 1988; Turner, 1996; Watts, 2003).

2.2.4 El modelo de cortesía de Brown y Levinson

El enfoque más influyente de la teoría de cortesía es el modelo de cortesía verbal propuesto por Brown y Levinson en 1978. Tres conceptos básicos que componen este modelo son la noción de imagen, los actos que amenazan la imagen y las estrategias de cortesía.

Para Brown y Levinson (1987), la forma en que los individuos interactúan puede aclararse por el hecho de que todos tienen el deseo de prestar atención a su imagen propia, así que la teoría de la cortesía explica cómo y por qué las personas tienden a mantener o salvar la imagen en ciertos contextos. Centrándose en su enfoque, Brown y Levinson (1987) construyen una Persona Modelo (MP) y consideran que este modelo tiene las propiedades de racionalidad, las cuales hacen que una persona sea capaz de razonar y satisfacer sus deseos de mantener su

imagen pública. De esta forma, los autores desarrollan la noción de imagen de Goffman y sugieren dos tipos de imagen: imagen positiva e imagen negativa. La imagen positiva se refiere al deseo de ser aceptado y apreciado por los demás y el deseo de que sea tratado como un miembro del grupo, mientras que la imagen negativa está relacionada con la necesidad de ser libre para comportarse sin imposición. Brown y Levinson sostienen que los deseos relacionados con la imagen son universales, pero también afirman que son específicos de la cultura, y señalan:

This is the bare bones of a notion of face which (we argue) is universal, but which in any particular society we would expect to be the subject of much cultural elaboration. (Brown y Levinson, 1987, p. 13)

Mientras que Leech propone que ciertos tipos de actos son inherentemente corteses o descorteses, Brown y Levinson proponen el concepto de FTA (*Face-Threatening Acts*). Para ellos, unos actos ilocutivos son intrínsecamente amenazantes para la imagen del hablante, para la del oyente o para ambas y ellos los distinguen en cuatro grupos (Brown y Levinson, 1987, pp. 65-66):

- 1) los actos que amenazan la imagen negativa del oyente, por ejemplo, las peticiones, órdenes, amenazas, sugerencias y consejos, ya que el oyente sentirá cierta presión para hacer o abstenerse de realizar un acto específico;
- 2) los actos que amenazan la imagen positiva del oyente como las quejas, los desacuerdos;
- 3) los actos que amenazan la imagen negativa del hablante, por ejemplo, aceptar ofertas, puesto que el hablante se verá obligado a aceptar una deuda; y,

- 4) los actos que amenazan la imagen positiva del hablante como pedir disculpas, aceptar los cumplidos, confesarse, etc.

Se señala también que, existe un solapamiento en la clasificación de los FTAs, puesto que algunos actos amenazan tanto la imagen positiva como la negativa, como, por ejemplo, las quejas, interrupciones, amenazas, y el acto de habla en cuestión del presente trabajo, los rechazos.

En opinión de Brown y Levinson (1987), cualquier persona tiende a reducir la fricción en la interacción o evitar los actos que amenazan la imagen. Por lo tanto, al realizar un acto que amenaza la imagen, existen cinco posibles grupos de estrategias para minimizar amenaza y mantener la imagen:

- 1) Realizar el FTA de modo explícito, abierto y sin acción compensatoria. Esta estrategia es ciertamente lo más eficaz y, como señala Martínez-Cabeza (1997), se ajusta por entero a las cuatro reglas conversacionales de Grice. Los hablantes la optan por varias razones, por ejemplo, cuando el riesgo de pérdida de imagen puede ser ignorada, cuando la eficacia tiene más peso que la cortesía o cuando el FTA se realiza a favor del oyente.
- 2) Realizar el FTA de modo explícito, abierto, pero con cortesía positiva. La cortesía positiva, según Brown y Levinson (1987), orienta a la imagen positiva que el oyente reclama; aunque se realiza una amenaza explícita, el hablante reconoce el deseo del oyente de tener su imagen positiva respetada. Por ejemplo: *Mira, sé que quieres el coche de vuelta para las 5, así que ¿debo ir a la ciudad ahora?* ¹(Brown y Levinson, 1987, p. 126)
- 3) Realizar el FTA de modo explícito, abierto, pero con cortesía negativa. Con esta

¹Traducción propia.

estrategia, el FTA también se realiza directamente, pero se satisface la imagen negativa del oyente. Se refiere a que el hablante reconoce los derechos del oyente a la autonomía, o sea, es una estrategia que satisface el deseo del individuo de ser respetado y no imponerse. Un ejemplo sería: *¿Podrías hacer X?* (ibíd, p. 173)

4) Realizar el FTA de modo implícito, indirecto. Esta estrategia es llevar a cabo el FTA dando indicios, que son estrategias indirectas para que el oyente no reconozca obviamente el acto que se está realizando, con la intención de evitar hacer una imposición explícita o inequívoca al oyente. Como señala Martínez-Cabeza (1997), esta estrategia carece de las ventajas de claridad, eficacia y desagravio de las estrategias anteriores. Sin embargo, como no se manifiesta la intención comunicativa explícitamente, la responsabilidad de interpretación recae sobre el oyente. Por ejemplo: *Parece que alguien ha bebido demasiado* (ibíd, p. 226).

5) No realizar el FTA. Se emplea en las ocasiones en las que es preferible no decir nada dado que el riesgo de perder la imagen del oyente es muy elevado.

Las estrategias se clasifican en cinco amplias categorías llamadas superestrategias. Según Brown y Levinson, estas superestrategias ampliamente universales están disponibles en todos los idiomas, pero existen diferencias locales en cuanto a qué desencadena su uso. La siguiente figura representa la clasificación de posibles estrategias y riesgos propuestos por Brown y Levinson:

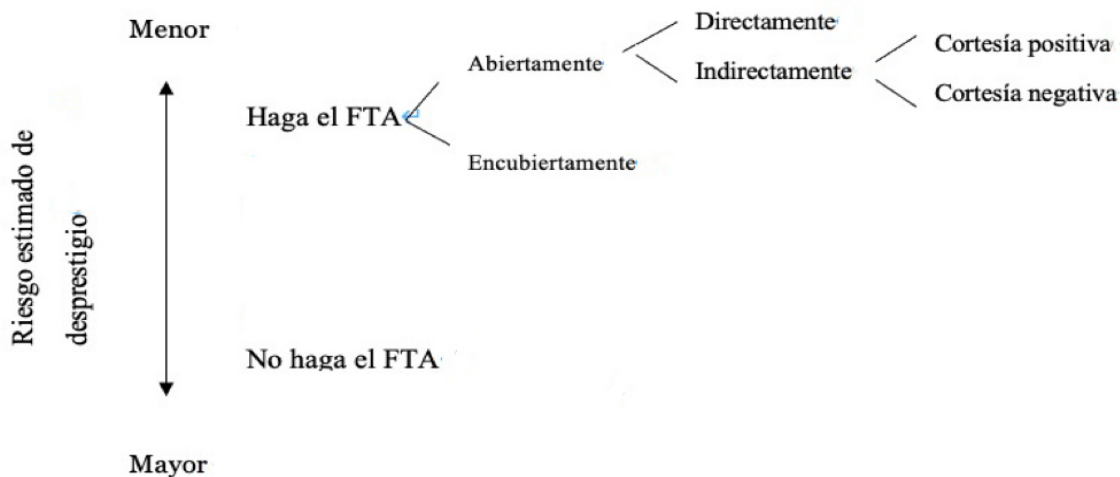


Figura 3 Circunstancias que determinan la elección de las estrategias (Brown y Levinson, 1987, p. 60)

Como se ve en la Figura 3, estas estrategias se basan en una jerarquía de opciones binarias y se ordenan con respecto al grado de cortesía involucrado. El funcionamiento de su modelo se puede resumir en los siguientes pasos: primero, el hablante debe decidir si comete o no el FTA; luego, el hablante debe determinar que él/ella desea cumplir con los deseos del oyente en cierta medida como un medio racional para asegurar la cooperación del oyente, así que si decide hacer el FTA, debe decidir hacerlo con la mayor eficiencia o no; el hablante debe determinar la amenaza de imagen del FTA particular y en qué medida minimizar la pérdida de imagen del FTA, pues, si la decisión es llevar a cabo el FTA de modo abierto, el hablante debe determinar realizarlo con o sin acción compensatoria. Finalmente, si el hablante elige realizar

un FTA con acción compensatoria, debe hacerlo usando estrategias de cortesía positivas o negativas.

Dado que cada estrategia abarca un rango de grados de cortesía, el nivel de cortesía que emplea el hablante depende de tres factores:

1. D (*Distance*): distancia social entre el hablante y el oyente;
2. P (*Power*): poder relativo entre el hablante y el oyente;
3. Rx (*Ranking of imposition*): grado de imposición de un acto determinado en una cultura particular.

En el modelo de Brown y Levinson, el grado en que un acto resulta amenazante contra la imagen se puede calcular a partir de la siguiente ecuación:

$$W_x = D(S, H) + P(H, S) + R_x$$

Además de los factores mencionados, “S” (*speaker*) y “H” (*hearer*) son las variables para el hablante y el oyente, “W” (*weightness*) representa la seriedad o el nivel específico del acto “x”. Sobre la base del resultado de esta ecuación, los hablantes eligen una estrategia específica según la cual estructuran sus contribuciones comunicativas. Ballesteros Martín (1999) indica que, para conseguir una realización cortés del acto de habla, estos factores que determinan el grado de amabilidad requerido respetan unas reglas de proporcionalidad, que son:

1. Cuanto mayor sea la distancia social entre el hablante y el oyente, mayor será el grado de cortesía requerido.
2. Cuanto mayor es el poder social que ostenta el oyente sobre el hablante, mayor será el grado de cortesía requerido.
3. Cuanto mayor sea el grado de imposición del acto de habla, mayor será el grado de cortesía requerido.

Sin embargo, ninguna de estas variables puede considerarse como una constante entre individuos. Por ejemplo, el cambio en el contexto de las declaraciones o el cambio de roles y responsabilidades entre los participantes puede influir en la evaluación de las tres variables. Las normas culturales también pueden afectar la interpretación de ellas. Por ejemplo, el grado de distancia social debe tener en cuenta la noción de familiaridad o formalidad de diferentes culturas.

El modelo propuesto por Brown y Levinson ha recibido muchas críticas centradas en la aplicabilidad intercultural, compatibilidad y validez. La universalidad que persigue el modelo de Brown y Levinson ha sido desafiado por muchos eruditos como Ide (1989), Matsumoto (1988, 1989), Gu (1990), Nwoye (1992) y Mao (1994). Aunque reconocen la posibilidad de diferencias culturales, Brown y Levinson están más interesados en el estudio de la universalidad. Watts (2010) afirma que el trabajo de Brown y Levinson ha establecido inicialmente su tarea de abordar los universales en el uso del lenguaje e identificar la cortesía como un caso paradigmático en el que se pueden encontrar tales universales. Además, la comprensión de cortesía también ha sido cuestionada, algunos investigadores como O' Driscoll (1996, citado en

Watts 2003, p. 109) no están de acuerdo con que ciertos actos sean “intrínsecamente” amenazantes para la imagen y afirman que esta suposición se formula de acuerdo con valores occidentales que no son esencialmente reconocidos por otras culturas. Como destaca Mao (1994), la teoría de la cortesía de Brown y Levinson se dirigió en primer lugar a las culturas occidentales que están orientadas al individualismo. Sin embargo, el modelo propuesto por Brown y Levinson sigue siendo una de las teorías más significativas e influyentes para explicar los fenómenos de cortesía, que se vincula, en cierta medida, a los principios del uso del lenguaje y las relaciones sociales.

2.2.5 La cortesía desde la perspectiva intercultural

La cortesía puede interpretarse como una de las normas del comportamiento humano que ayudan a las personas a lograr una vida social efectiva. Aparte de eso, el comportamiento cortés se define como algo determinado socioculturalmente, dirigido a establecer o mantener un estado de equilibrio de las relaciones personales entre los individuos de una comunidad en las interacciones comunicativas (Watts et al., 1992, p. 50). Tannen (1986) define la cortesía como “the broad concept of the social goals we serve when we talk... trying to take into account the effect of what we say on other people” (p. 21). Lakoff (1975) interpreta la cortesía como evitación de fricción en la interacción personal. Para Verschueren (1999), la cortesía es “a cover term in pragmatics for whatever choices are made in language use in relation to the need to preserve

people's face in general, i.e., their public images" (p.45). De la misma manera, Meier (1995) propone que la cortesía es hacer lo que es socialmente aceptable. La cortesía en la cultura china también es de importancia capital. El Diccionario de chino moderno (1999) define la cortesía como "modales modestos y respetuosos que se muestran en las expresiones y los comportamientos" (p. 772)². Chen (1989) argumenta que, en su sentido amplio, la cortesía se refiere a todas esas acciones y los resultados correspondientes que se ajustan a los principios pragmáticos de cortesía; en su sentido estricto, la cortesía se plasma en frases rituales específicas que son razonables y aceptables en ocasiones específicas.

El concepto de cortesía varía de una cultura a otra. Ide (1992, citado en Liao, 1994) indica que la cortesía significa cosas diferentes para los estadounidenses y los japoneses. Para los estadounidenses, los dos adjetivos "cortés (*polite*)" y "cordial (*friendly*)" se correlacionan estrechamente entre sí. Sin embargo, para los japoneses, son dos dimensiones muy distintas. "Cortés" se refiere a una actitud educada y respetuosa hacia los demás, mientras que "cordial" hace referencia a una actitud cálida y amistosa hacia los demás. En la misma línea, en comparación con los chinos, los estadounidenses son más directos al rechazar, y viceversa. De acuerdo con Liao (1994), los hablantes de chino en Taiwán generalmente evitan la confrontación directa y las críticas abiertas. Además, las estrategias de rechazo ante una crítica se utilizan solo en el caso de que una persona de alto estatus se dirige a otra persona de bajo estatus. Además, se usan muy raramente en situaciones cara a cara. En este sentido, como señala Pan (2000), la

² Traducción propia.

cortesía es, en primer lugar, parte de nuestros conocimientos de cómo comportarnos adecuadamente en una situación determinada y de cómo mantener interacciones fluidas y buenas relaciones sociales con los demás, y, en segundo lugar, también es uno de los temas cruciales en los estudios interculturales.

2.2.5.1 El concepto de imagen

Cuando se trata de investigaciones sobre la cortesía, cabe mencionar el modelo de cortesía de Brown y Levinson propuesto en 1987 y sus dos conceptos concomitantes: la imagen positiva y la negativa. Los conceptos de imagen negativa y positiva ocupan posiciones esenciales en el modelo de cortesía de Brown y Levinson, que tienen su origen en el concepto Face-work de Goffman (1967). Estos dos autores tratan el concepto de Goffman como un conjunto de estrategias de mantenimiento e incorporan parcialmente su caracterización de la imagen en su propio concepto de imagen, el cual lo define como “the public self-image that every member wants to claim for himself” (Brown y Levinson, 1987, p. 61). Desde aquí podemos afirmar que estos autores caracterizan la imagen como algo que pertenece intrínsecamente a individuos. Pese a su gran aportación, con el aumento de las investigaciones posteriores, más problemas están inevitablemente expuestos. De acuerdo con Brown y Levinson (1987), “though susceptible to cultural variation and elaborations, embody two valid social needs that transcend cultural boundaries” (pp. 61- 62). No obstante, muchos estudios han demostrado que el argumento de

los dos autores aún no se aplica a los actos de habla en otras culturas no occidentales en las que el enfoque subyacente de las comunicaciones interactivas no se centra en el individualismo, sino en la identidad colectiva (Matsumoto, 1988, 1989; Ide, 1989), o donde la cortesía transmite diferentes significados morales o valores normativos (Gu, 1990). En consecuencia, la aplicabilidad universal de su modelo resulta controvertida. Tal y como señala Ehlich (1992), la conceptualización de la cortesía depende del concepto de cortesía y ese concepto depende de cada cultura; por lo tanto, es una noción necesariamente etnocéntrica.

Gu (1990) es uno de los primeros estudiosos chinos en indicar que el modelo propuesto por Brown y Levinson (1987) no encaja bien con la cortesía china. Ilustra que la imagen negativa en chino parece diferir de la definida por ellos. Por ejemplo, de acuerdo con los dos autores, algunos actos como invitar se consideran amenazantes para la imagen negativa del oyente. Sin embargo, tales actos en chino, incluso en el caso de que el invitado ya haya rechazado varias veces al hablante, no dañarán la imagen negativa del oyente, sino son actos intrínsecamente corteses. Gu (1990) lo explica de la siguiente manera:

The Chinese negative face is not threatened in this case. Rather, it is threatened when self cannot live up to what s/he has claimed, or when what self has done is likely to incur ill fame or reputation. (Gu, 1990, pp. 240-241)

Gu (1990) también propone que, en las interacciones comunicativas, la cortesía no solo es instrumental, sino también normativa, es más, indica que, en el contexto chino, la cortesía

ejerce su función normativa al restringir los actos de habla individuales, así como la secuencia de los intercambios de conversación.

Mao (1994) afirma que, ante todo, Gu llama nuestra atención sobre la noción de imagen y, en segundo lugar, observa que la definición de la imagen negativa de Brown y Levinson no conviene al contexto chino. Sin embargo, Mao también señala que la investigación de Gu no llega lo suficientemente lejos. Aunque Gu ha reconocido la incompatibilidad de la caracterización de la imagen negativa propuesta por Brown y Levinson en el contexto chino, no proporciona su propia definición de la imagen negativa en chino. Además, en la última parte del trabajo de Gu, el autor también se manifiesta confundido por estos conceptos.

La noción de imagen de Brown y Levinson se origina del concepto de *Face work* de Goffman, pero según Goffman, la imagen localiza “in the flow of events and supported by others’ judgements, and endorsed by impersonal agencies in the situation” (Goffman, 1967, p. 7, citado por Mao, 1994, p. 453). Goffman (1967) también señala que “people engage face-work to make whatever they are doing consistent with face to save their own face as well as the others” (p. 14), en este sentido, la imagen tiene la característica de ser pública. Sin embargo, Brown y Levinson caracterizan la imagen como *a public self-image*. Así como ilustra Fraser (1990), la característica pública que es esencial para el análisis de la imagen de Goffman parece convertirse en un modificador o complemento *externo*, en lugar de un componente *intrínseco* de la imagen.

El concepto de imagen de Brown y Levinson es, en términos de Mao, individualista, orientada a uno mismo, lo que subyace a la dinámica de interacción occidental, pero puede ser problemático en un contexto no occidental, como en chino.

Adoptando la dicotomía de Hu (1944), que es una aportación crucial para la aproximación a la definición de cortesía en chino, Mao (1994) propone que el concepto chino de imagen contiene dos sentidos específicos: 脸/liǎn y 面子/miànzi. Por un lado, 脸/liǎn - literalmente significa “la cara”-, se trata de la confianza de una sociedad determinada en la integridad moral de uno. Es tanto una sanción social para fortalecer estándares morales como una sanción internalizada (Hu, 1944, p. 45), es la imagen con la que un individuo hace frente a otras personas: tener 脸/liǎn es esencial para considerarse un ser humano. Por otro, 面/miàn tiene una variedad de significados: puede significar “la cara” en sentido fisiológico; también se puede referir a la superficie o apariencia de uno, como en “桌面/zhuō miàn” (la superficie de mesa), aspecto de algo, como en “层面/céngmiàn” (la dimensión). La “面子/miànzi” tiene que ver con la dignidad o prestigio de un individuo, representa el prestigio o reputación que se consigue en la vida a través del éxito o la ostentación, y que se puede acumular mediante esfuerzos personales o maniobras inteligentes (Hu, 1994, p. 45).

La principal diferencia entre estos conceptos reside en que, básicamente, 面子/miànzi identifica un deseo de asegurar el reconocimiento público del prestigio o reputación con respecto a su posición social o valor personal (Ma, 2008, p. 210), mientras que 脸/liǎn tiene que ver con el reconocimiento por parte de un grupo o una comunidad del comportamiento

moralmente aceptable de un individuo. Por lo tanto, 面子/miànzi se puede conseguir a través de mejora del estatus social, perfección de habilidad, obtención de riqueza y poder, o evitación de actos que puedan tener efectos negativos. Así, como ilustra Hu (1994), el valor que la sociedad atribuye a 面子/miànzi es ambivalente (p. 61). Se puede referir a la reputación en su mejor sentido, pero desde otro punto de vista, involucra un deseo de buscar engrandecimiento personal. Sin embargo, 脸/liǎn es innegociable, Mao (1994) indica que “liǎn is earned cumulatively by an individual in relation to the rest of the community, and it depends on how that individual internalizes the communal sanction” (p. 462).

Hay que destacar que tanto 面子/miànzi como 脸/liǎn implican imágenes respetables que uno persigue de la comunidad en la que interactúa con otros o a la que pertenece (Yu, 2003, p. 1684). Ser cortés en chino es, en este sentido, “to know how to attend to each other’s 面子/miànzi and 脸/liǎn and to enact speech acts appropriate to and worthy of such an image” (Mao, 1994, p. 463).

La expresión “perder la cara” (*losing face*) en chino puede referirse a dos expresiones chinas: “perder 面子/miànzi” y “perder 脸/liǎn”. Por un lado, perder 面子/miànzi significa sufrir una pérdida de reputación o prestigio debido a un cierto fracaso o desgracia (Mao, 1994, p. 458), o no colmar las expectativas de los demás. Por ejemplo, una persona que era rica pero se ha vuelto pobre debido a alguna desgracia o competencia feroz, en este caso habrá perdido su 面子/miànzi, pero no su 脸/liǎn (Ho, 1975, p. 871). Hu (1945) indica que la pérdida de 面子/miànzi se debe a algún paso en falso de una convención social, que no está tan vinculada con el carácter

moral o la integridad del individuo. En este caso, el individuo puede sentir que su prestigio se ve deteriorado y tener un sentimiento de vergüenza, pero no sienta una intensa humillación o aislamiento social. La pérdida de “脸/liǎn”, sin embargo, es mucho más grave que la pérdida de “面子/miànzi”, ya que perder “脸/liǎn” supone la violación de las normas morales. Con la influencia del confucianismo, la suposición de que la naturaleza humana es inherentemente buena se ha arraigado profundamente en la cultura china: los comportamientos de cada persona deben ajustarse a su estatus social. Así una infracción grave del código moral de la sociedad puede ser una mancha en el carácter del individuo (Hu, 1945). Otro punto es que la confianza entre las personas es la base de todas las actividades en China, y 脸/liǎn representa la confianza de la sociedad en la integridad moral del individuo. Su pérdida puede hacer que otras personas cuestionen el valor personal del individuo y así será muy difícil para ese individuo funcionar apropiadamente en la comunidad en la que vive. Es por eso por lo que 脸/liǎn no es solo una sanción externa para las conductas que violan normas morales, sino que también constituye una sanción interna (Hu, 1944). Hu (1944) resume algunos casos que se consideran inaceptables por la sociedad y se califican como actos de “perder 脸/liǎn” para el individuo como mezquindad, mal juicio, mentiras, infidelidad, promesa rota, engaño, etc.

Habiendo examinado las teorías de Brown y Levinson y el concepto de imagen en chino, ya podemos darnos cuenta de las diferencias entre estos dos modelos. En primer lugar, como hemos mencionado antes, Brown y Levinson centran sus teorías en el aspecto individual de la imagen más que en el aspecto colectivo; la imagen es algo que intrínsecamente pertenece al “yo”

(Yu, 2003, p. 1685). Según Brown y Levinson (1987), la imagen es pública solo en el caso de que dependa del mantenimiento de la imagen de los demás. De esta manera, el concepto de imagen de estos dos autores se refiere más a los deseos y necesidades individuales, y proteger la imagen se trata de comportarse de acuerdo con las expectativas del deseo personal, que son suposiciones racionales a las que todos los miembros de una sociedad determinada se atienen (Mao, 1994; Ma, 2008; Yu, 1997, 1999b, 2003). Como la imagen en chino enfatiza la armonía entre la conducta individual y la apreciación de la comunidad, entonces depende en cierta medida de la participación de los demás; como una imagen pública, que es cuidar y proteger la imagen en chino implica realizar un acto comunitario en el contexto de las relaciones diádicas en las que estamos circunscritos inevitablemente (Tu, 1985).

La segunda diferencia concierne al contenido de la imagen. Brown y Levinson proponen que la imagen consiste en imagen negativa e imagen positiva. La imagen negativa se refiere a los deseos y necesidades de un individuo de no ser forzado por parte de los demás. Sin embargo, 面子/miànzi, entraña el deseo de obtener el reconocimiento público en relación con su reputación y prestigio, es decir, obtenerse 面子/miànzi, en chino significa ganarse el respeto o el reconocimiento del prestigio de la comunidad en vez de la libertad de acción. Además, como señala Mao (1994), 面子/miànzi es positivamente recíproca, al cuidar 面子/miànzi (en chino “给面子”) de los demás, uno también refuerza su propia 面子/miànzi.

Del mismo modo, Mao (1994) también apunta que hay una diferencia crucial entre la imagen negativa de Brown y Levinson y 面子/miànzi. “Giving 面子/miànzi” puede vincularse a

respetar el estatus social y el logro de los demás, pero eso no equivale a la cortesía negativa elaborada por Brown y Levinson. La imagen negativa representa un deseo de defender su territorio personal; por el contrario, 面子/miànzi en chino pone énfasis en la dependencia del individuo en el reconocimiento de la sociedad de su posición social y de su propia reputación. Con respecto a 脸/liǎn, parece que existe cierta semejanza entre 脸/liǎn y la imagen positiva, puesto que tanto 脸/liǎn como la imagen positiva implican el deseo de un individuo de ser aceptado o apreciado por los demás, pero la imagen positiva no tiene las connotaciones morales de 脸/liǎn, como señala Mao (1994):

..., 脸/liǎn is more socially situated than positive face; it embodies the 'imprimatur' of the society as a whole rather than the 'goodwill' of another individual. (Mao, 1994, p. 462)

La dimensión de la cortesía expuesta por Brown y Levinson también ha sido cuestionada en otras culturas orientales, como la japonesa o la coreana. De acuerdo con los autores (1987), la cultura japonesa está, en términos relativos, orientada hacia la cortesía negativa. Sin embargo, Matsumoto (1988) juzga que la noción de imagen de Brown y Levinson resulta ajena en la cultura japonesa. Según Matsumoto (1988), para los japoneses lo importante no es buscar la libertad de acción individual, sino el reconocimiento y mantenimiento de la posición de uno en relación con los demás de una comunidad determinada, por lo cual atender la imagen del otro en las interacciones entre los japoneses tiene que ver con el reconocimiento de la posición social

o el rol de cada uno y transmitir tal reconocimiento a través de los medios lingüísticos adecuados (Matsumoto, 1988, pp. 410- 421).

Del mismo modo, en la cultura coreana: la consideración de las relaciones sociales relativas entre los interlocutores es lo que más preocupa a los coreanos, es decir, a diferencia de las comunidades anglófonas en las que mantener la imagen implica preservar el territorio individual y proteger la independencia, en la cultura coreana, se destaca más en la dependencia mutua y la reciprocidad (Cho, 1998, p. 187). Esto se debe al hecho de que el sistema honorífico en la cultura coreana es detallado y estricto, obliga a los hablantes a expresar la deferencia de manera explícita. Por eso, resulta imprescindible tener en cuenta la diferencia entre “deferencia” y “cortesía” en la cultura coreana. El primero se refiere a la elección de un nivel adecuado del sistema honorífico, es decir, el estricto apego al sistema de valores, mientras que la cortesía se entiende como una estrategia lingüística utilizada para realizar objetivos pragmáticos (Choi, 2008, p. 439). De la misma manera, Ide (1989) también distingue dos conceptos fundamentales de la cortesía en la cultura japonesa donde el sistema honorífico también juega un papel trascendental: el discernimiento (*discernment*) y la volición (*volition*).

Los investigadores hispanohablantes también demuestran que existen diferencias entre el concepto de imagen en español y el propuesto por Brown y Levinson. Bravo (1996) propone dos conceptos para comparar las interacciones comerciales suecas y españolas: autonomía y afiliación, que tratan con la relación entre el *ego* y el *alter*, aun teniendo algunas conexiones con

los conceptos de imagen negativa y positiva, como señala Hernández Flores (1999), “they work at different levels and they refer to different facts” (p. 39).

Bravo (1996) propone que en las interacciones comerciales españolas la autonomía puede referirse al “deseo de verse frente al grupo como un individuo original y consciente de sus cualidades sociales positivas” (p. 63); por otra parte, la categoría de afiliación se refiere a ser aceptado por los demás como una parte integrada del grupo y sentirse con derechos a que esos deseos sean tomados en consideración.

Hernández Flores (1999) indica que estas características de autonomía y afiliación no son exclusivas de interacciones comerciales, sino que también pueden aplicarse a las conversaciones coloquiales en español. No obstante, añade también que los conceptos propuestos por Bravo no se han especificado, no se explica qué significan *los deseos propios* y *estar integrado en el grupo* y por eso, deben llenarse con contenidos, es decir, con los componentes de la identidad sociocultural de un grupo.

Es en este sentido en el que Hernández Flores (1999) agrupa los contenidos de imagen en español como *autoafirmación (self-affirmation)* y *confianza*: la primera se refiere al hecho de que el individuo muestra su autoconfianza para verse frente al grupo como un individuo original y consciente de sus cualidades sociales positivas, es decir, para hacerse destacar en el grupo. La segunda le deja al hablante hablar o actuar libremente. La desconfianza significa distancia, que se evalúa negativamente en un contexto de amigos y familiares en España. Según Hernández Flores (1999), los interlocutores se esfuerzan por ganar confianza, porque esto

significa que se puede alcanzar una atmósfera afectiva para que el individuo sienta que es aceptado e integrado en su grupo.

Hernández Flores (1999) también argumenta que el contenido de imagen en español es distinto del propuesto por Brown y Levinson. En primero lugar, la autoafirmación no se refiere al hecho de no recibir imposiciones en las interacciones comunicativas, sino al deseo de ser visto por otros como alguien con buenas cualidades y destacarse del grupo, mientras que la imagen negativa se enfoca en el individuo como alguien independiente del grupo. En segundo lugar, con respecto a la confianza, no se trata del deseo de ser apreciado y aprobado como la imagen positiva, sino al deseo de lograr la familiaridad y una íntima relación, que en el contexto español le permite al hablante actuar y hablar libremente. Así señala Hernández Flores (1999):

From another point of view, the ideal of *confianza* conflicts with the features of negative face because *confianza* means a close relationship between the interactants and this would threaten their negative face; on the other hand, the features of positive face do not fit the ideal of self-affirmation, since self-affirmation entails decisive and emotional assertions that can threaten the ideal of being approved of. (Hernández Flores, 1999, p. 41)

2.2.5.2 Las máximas de cortesía de Gu

Investigando cómo la cortesía china (lǐmào/礼貌) se manifiesta en las interacciones comunicativas, Gu argumenta que la cortesía en chino transmite diferentes significados morales y valores normativos, y señala que “in the Chinese context rules for politeness are moral maxims,

the breach of which will incur social sanctions: (1990, p. 240). Además, propone que la cortesía china se caracteriza por una tendencia a denigrarse a sí mismo y respetar a los demás, que es el reflejo de la noción china clásica de 礼/lǐ: jerarquía y orden feudales (Gu, 1990, pp. 238-239). De este modo, en su trabajo, primero nos explica lo que cuenta como comportamiento cortés e indica que la cortesía china incluye cuatro dimensiones: respeto (*respectfulness*), modestia (*modesty*), amabilidad (*attitudinal warmth*) y refinamiento (*refinement*). Estos conceptos de cortesía se derivan de una obra llamada 礼记/Lǐjì, de acuerdo con Gu, la búsqueda de los conocimientos por parte de los filósofos chinos a menudo está motivada por objetivos morales y/o políticos, y 礼记/Lǐjì es un tratado de cortesía prescriptivo, cuyo objetivo es establecer las normas sociales.

Dentro de estas cuatro dimensiones, el *respeto* es la apreciación o admiración positiva de uno mismo por los demás con respecto a su imagen, su estado social, etc. La *modestia* puede considerarse como otra forma de “auto-denigración”, que es única en chino; la *amabilidad* es la demostración personal de cordialidad, consideración y hospitalidad hacia los demás, que refleja las peculiaridades chinas, ya que, según Brown y Levinson, al demostrar amabilidad, consideración y hospitalidad, es posible que se corra el riesgo de infringir la imagen negativa del oyente. Por último, el *refinamiento* representa el carácter normativo de la cortesía en chino. Se refiere al comportamiento de uno mismo hacia los demás que cumple con ciertos estándares. Asimismo, afirma que, según el concepto de la cortesía en chino, hay dos principios fundamentales: sinceridad (*sincerity*) y equilibrio (*balance*). La sinceridad implica que “el

comportamiento cortés auténtico debe ser realizado sinceramente”; el equilibrio significa que “un comportamiento sinceramente cortés exige otro similar que se devuelve al hablante, en caso contrario, sería considerado de mala educación” (1990: 239)³.

Tomando las teorías de Leech como el marco básico de su trabajo -con añadidos y adaptaciones-, Gu (1990) elabora cuatro máximas de cortesía: la máxima de auto-denigración, la máxima de término de dirección, la máxima de tacto y la máxima de generosidad. En su opinión, el enfoque orientado a las máximas es apropiado para estudiar la cortesía en chino porque “the Chinese conception of politeness is to some extent moralized” (1990, p. 243). En 1992, Gu revisa las cuatro máximas y las desarrolla en cinco máximas: la máxima de auto-denigración, la máxima de tratamiento adecuado, la máxima de refinamiento, la máxima de acuerdo, la máxima de virtud-palabra-comportamiento. A continuación, presentaremos tales máximas con más detalle.

La máxima de auto-denigración, basándose en la noción del respeto y la de la modestia, consiste en dos submáximas: (a) denigrarse a sí mismo y (b) elevar a los demás. La primera submáxima requiere denigrarse a sí mismo y ser modesto cuando se habla de “sí mismo” o algo acerca de “sí mismo”. La violación de esta submáxima se considera descortés o maleducado; el incumplimiento de la segunda se percibe como arrogancia, jactancia o engreimiento, de esta

³ En la cultura china, hay un concepto muy importante de las relaciones personales que es *rénqíng* / 人情, que se traduce literalmente como “sentimientos humanos”, y puede comprenderse en dos aspectos, empatía o sentimientos y el favor. Como la cultura china se basa en un fuerte sentimiento de gratitud y de deuda sentimental, si se realiza un acto auténticamente cortés, el oyente le debe un favor al hablante y en caso contrario, el oyente es clasificado desconsiderado y maleducado.

manera, cuando se habla del destinatario o algo sobre el destinatario, él/ella debe elevar al destinatario, y debe mostrar su respeto al destinatario. Como señala Ge (1998):

To understate one's ability, expertise, strength, or competence and to engage in self-effacing talk are an integral part of the Chinese socialization process (Ge, 1998, p. 47).

Como en el caso de presentarse, los chinos suelen preguntar el nombre del oyente para empezar en lugar de presentarse por sí mismo. Por tanto, Gu señala que la auto-denigración se realiza mediante el uso de palabras autorreferentes y otras palabras referentes. Proporciona algunas expresiones autorreferentes o formas de tratamiento de modestia que usa el hablante cuando se refiere a sí mismo o se refiere a cosas/personas relacionadas con uno mismo para mostrar denigración y modestia. También propone algunas formas de tratamiento de cortesía que el hablante puede utilizar cuando se refiere a los demás o cosas/personas relacionadas con los demás para elevar al destinatario, así como para mostrar su respeto. Otro punto es que algunos actos como visitar, despedirse, etc., también están sujetos a la regulación de esta máxima cuando se realizan o se mencionan por el hablante mismo, como el ejemplo presentado en el estudio de Gu (1990), cuando uno visita a otro, su visita se describe por sí mismo como 拜访/bàifǎng, 拜见/bàijiàn, 拜望/bàiwàng, o, 拜谒/bàiyè. La palabra 拜/bài, literalmente significa “postrarse en el suelo del otro”, por lo tanto, las cuatro expresiones pueden considerarse como “postrarse para visitar”.

Gu concluye que la máxima de auto-denigración es la máxima de cortesía más particular de la cultura china. Por ejemplo, ante un cumplido o un halago, lo correcto es rechazarlo y expresar modestia, y nunca se debería aceptar un cumplido; si no, se considera arrogante. Veamos un ejemplo, si un español le dice a un chino “hablas muy bien español”, y el chino le responde como “no, no, no, lo hablo muy mal, tengo que mejorar”. Ese hecho puede hacer que el español se sienta muy extraño o descortés. Zhang (1994) indica que expresar modestia y rechazo a los cumplidos puede tener consecuencias no deseadas o malentendidos.

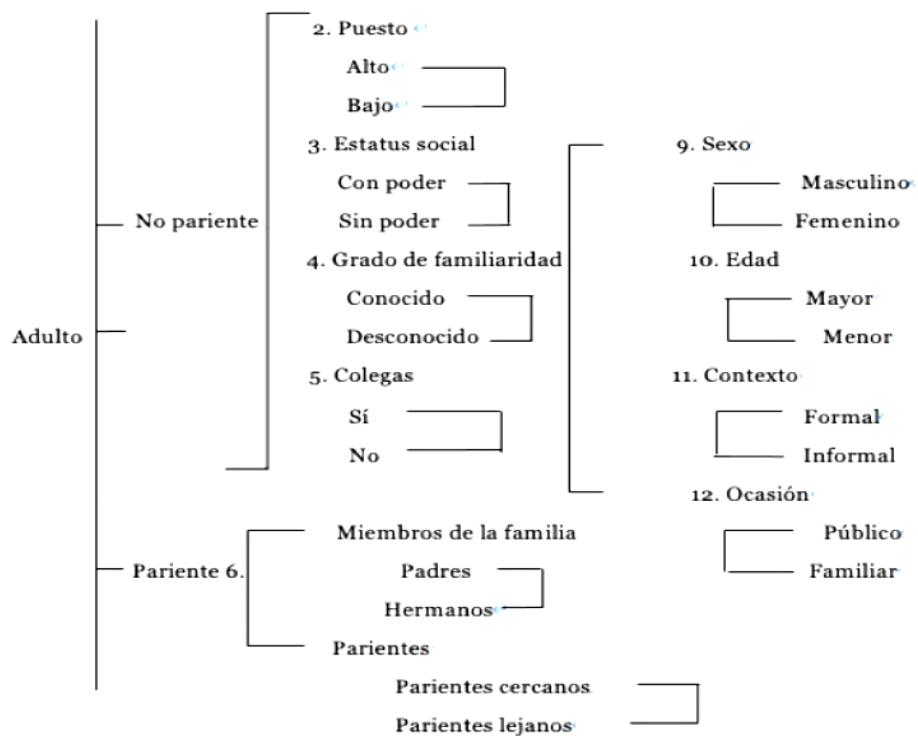
En cuanto a la máxima de tratamiento adecuado, esta máxima se basa en las nociones de respeto y amabilidad y se trata de dirigirse al interlocutor con un término apelativo apropiado. Gu (1990) destaca que dirigirse al interlocutor con términos apelativos no significa simplemente llamar la atención del interlocutor, sino que implica el reconocimiento del rol y estatus social del oyente, y también la relación social entre el hablante y el oyente, así que el cambio de términos apelativos puede significar cambio de la relación entre las personas. Gu (1990) indica que “It (the act of addressing) helps establish or maintain social bonds, strengthen solidarity, and control social distance” (p. 249). Por el contrario, un término apelativo mal usado puede ser una señal de descortesía o de una ruptura de cierta relación social establecida. El autor también hace una generalización del sistema de términos de apelativos en chino. Según él, los términos de apelativos chinos incluyen títulos de puesto y de rango (*post and rank addresses*), títulos de un puesto técnico o profesional (*titles of a technical or professional post*), apelativos profesionales (*profession addresses*), indicadores de cortesía (*politeness markers*), términos de apelativos

neutrales (*neutral address terms*), expresiones de cariño (*affectionate addresses*), nombre de una persona (*name of a person*), términos de parentesco (*kinship terms*), etc.

Además, desde el punto de vista estructural, se dividen los términos de apelativos en dos fórmulas: la fórmula simple y la compuesta. La primera fórmula se puede usar sola como el título de puesto, términos de parentesco, etc., como profesor, doctor. La fórmula compuesta se refiere a los apelativos que se coordinan en común por dos o más términos de dirección como 小李/ Xiǎo Lǐ⁴.

Asimismo, Gu sostiene que si un término de apelativo es apropiado o no depende de varios factores como se muestran en la figura 4.

⁴ Xiǎo/ 小, literalmente significa pequeño, y Lǐ/李 es un apellido chino, aquí se combina para denotar una persona que es menor que el hablante o bien para expresar cariño.



Nota: Esta figura se forma según la teoría de la Lingüística Sistémica y puede leerse como:

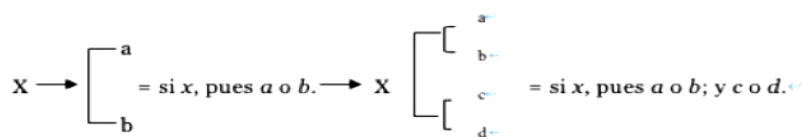


Figura 4 Criterios para elegir los apelativos adecuados (Gu, 1992, p. 12)

Este diagrama se puede interpretar de la siguiente manera: si se dirige al adulto, debe considerar si tienen relación de parentesco con el hablante o no, si la respuesta es negativa, entonces, se debe tener en cuenta el puesto o la profesión y el estatus social del destinatario, especialmente en el caso de que existan desigualdades entre los dos interlocutores, como por ejemplo si existe una relación de líder-miembro entre ellos. Además, el grado de familiaridad entre los interlocutores también se requiere valorar. En caso de que se dirija a los familiares, se debe considerar a los familiares o parientes. Si se trata al pariente, deben tenerse en cuenta que

es familiar cercano o pariente lejano. Al mismo tiempo, el sexo (masculino o femenino) o la edad (viejo o joven) del destinatario, el ambiente (formal o informal) y la ocasión (pública o familiar) también deben considerarse.

Sin embargo, Gu también propone que debido a diferentes actos de habla y diferentes contextos lingüísticos, algunos de los factores deberían tenerse en cuenta mientras que otros podrían ignorarse. Como el ejemplo presentado en su trabajo (1992), si un padre es el profesor de su hijo, ¿cómo se dirige el hijo a su padre en clase y después de la clase? El apelativo de “apellido + profesor” suena raro entre el padre y el hijo, mientras que “papá” no es adecuado para la clase. Por lo tanto, como la sistematización de los términos de apelativos en la cortesía china (礼貌/lǐmào) es relativamente estricta, Gu (1990) lo ilustra así: “the address maxim can be seen as being essentially an expression of linguistic politeness” (p. 249).

La máxima de refinamiento significa que las palabras que utilizan los interlocutores deben cumplir con ciertos estándares. Se refiere al uso de lenguaje refinado, no grosero, y también implica utilizar más eufemismos y no hablar de forma directa, sin miramientos. Gu (1992) explica que una persona que habla vulgarmente sería considerada como una persona “descortés”, “maleducada”, pero si siempre habla con elegancia, se percibe “cortés” y “culto”. En consecuencia, propone que la “elegancia” o el “refinamiento” es otra característica de la cortesía china.

El “refinamiento” y la “grosería” del lenguaje son, de acuerdo con Gu (1992), dos polos opuestos. Ilustra que, si A quiere que B se vaya, le dice a B: “lo siento, pero ahora no estoy

disponible”, en este caso, resulta cortés y refinado, pero si le dice: “¡fuera!”, evidentemente se va a ver grosero y agresivo. Pero todavía hay más opciones entre estos dos polos, por ejemplo, “se acabó el tiempo, deberías irte”, “¿aún tienes algo que decir?”, etc. El objetivo del uso de palabras refinadas es evitar mencionar de forma directa las cosas desagradables o feas para el oyente, como por ejemplo, el fallecimiento, el sexo, la enfermedad incurable, la apariencia, la figura del cuerpo, etc. Gu añade que en el empleo de esta máxima de refinamiento también deben tenerse en cuenta varios factores pragmáticos como la máxima de tratamiento adecuado.

Con respecto a la máxima de acuerdo, esta máxima requiere que los interlocutores intenten maximizar todo lo posible el acuerdo y la armonía y minimizar el desacuerdo en las interacciones sociales. Como se ha visto en la sección anterior, Gu (1990) observa que normalmente tales actos de habla como “ofrecer”, “invitar” y “prometer” no se consideran amenazantes para la imagen negativa del oyente en la cortesía china. Por ejemplo, insistir en invitar a alguien a cenar se considera cortés en la cultura china, incluso si el invitado ya ha rechazado la invitación varias veces. En este caso, lo que debe tenerse en cuenta no es la imagen del oyente, sino la propia imagen⁵ (面子/miànzi, 脸/liǎn) del hablante. Para el oyente, no satisfacer las necesidades o deseos del hablante es una infracción de su imagen; de este modo, se espera que el oyente trate de obedecer al hablante para llegar a una armonía. De esta forma,

⁵ Según Gu (1992), la principal diferencia entre “面子/miànzi” y “脸/liǎn” es que el valor social positivo de la primera es menor que el de la segunda. Pero en el uso cotidiano del lenguaje, casi no existen tales diferencias entre “脸/liǎn” y “面子/miànzi”. Desde la perspectiva pragmática, “脸/liǎn” y “面子/miànzi” generalmente se relacionan con los actos como reprender, regañar, criticar, invitar, solicitar, etc. Aquí, la imagen se refiere tanto a la 脸/liǎn como a la 面子/miànzi del hablante.

podemos afirmar que los actos como criticar, rechazar, desaprobar son, en esencia, descorteses en la cortesía china. Cuando uno tiene que criticar a su interlocutor o expresar opiniones diferentes de su interlocutor, primero debe elogiar y luego criticar. En otras palabras, primero el hablante debe señalar los puntos en común existentes entre el oyente para proteger la imagen del oyente y, posteriormente, expresar sus diferentes opiniones. Por consiguiente, aunque un acto como criticar sea descortés, se puede realizar de manera cortés.

A nuestro parecer, la realización del acto de habla de rechazo en chino que, según Gu, es intrínsecamente descortés, corresponde a esta máxima, ya que, para llevarse a cabo el rechazo con éxito sin dañar la armonía entre los interlocutores, se ha de llegar a un previo acuerdo en común, como indica Gu (1992) que “obedience is a better way of showing respect than outward reverence” (p. 13).

La máxima de virtud-palabra-comportamiento supone la intención de minimizar el costo y maximizar el beneficio de los demás desde el punto de vista motivacional y de maximizar el beneficio concedido por los demás y minimizar el costo de uno mismo en las conversaciones. Veamos un ejemplo, en el que A y B son vecinos,

A: Compré el pan para ti.

B: ¿No será demasiado molesto?, vas a la oficina de correos, ¿no?

A: Voy a hacer compras y de paso te lo llevo.

B: ¡Muchas gracias!

A quiere ayudar a B a comprar un pan: es un acto de maximizar los beneficios para B en el nivel motivacional y se considera cortés. Sin embargo, B cree que eso va a molestar a A, así que no deja que A lo ayude. El acto de B realmente minimiza el costo pagado por otros. A continuación, A minimiza su costo con palabras y B acepta la ayuda de A. La aceptación de B parece ser contraria a nuestra máxima, pero no lo es, como señala Gu (1992): un acto adecuado se basa en la reciprocidad en la cortesía china. B le debe favores desde entonces y tiene que devolvérselos.

2.2.5.3 El constructo de orientación de imagen relativa de Mao

Debido a lo anteriormente mencionado, Mao (1994) señala que la falta de aplicabilidad del modelo de imagen propuesto por Brown y Levinson se encuentra en dos aspectos dentro del contexto chino. En primer lugar, centrándose en el aspecto individualista, Brown y Levinson definen la imagen como “the public self-image” (1987, p. 61), pero de acuerdo con Mao, la imagen no tiene que considerarse como una propiedad privada. En lo que respecta a la imagen en chino, esta se considera como una alianza entre el individuo y la sociedad, y en términos de Goffman (1967), “face is on loan to the individual from the society” (p. 10). El segundo aspecto hace referencia a la diferencia de connotaciones de la imagen. El concepto de imagen de Brown y Levinson consiste en imagen negativa e imagen positiva, pero son bastante distintos de 脸/liǎn y 面子 /miànzi en chino. Por ese motivo, Mao (1994) elucida que hay dos estructuras

profundas metafóricas de las que se derivan diferentes conceptos de la imagen -la china y la de Brown y Levinson-, y que pueden plasmarse en dos fuerzas opuestas: la fuerza centrípeta y la fuerza centrífuga.

La primera fuerza es centrípeta, como la imagen (脸/liǎn y 面子/miànzi) china o japonesa ya que gravita hacia el reconocimiento y la interdependencia jerárquica, mientras que la segunda es centrífuga, como la imagen anglófona, se mueve en espiral desde las necesidades o deseos individuales hacia fuera (Mao, 1994). Estas dos fuerzas opuestas representan dos orientaciones de imagen (*face orientation*) diferentes, que significan mucho en nuestras comunicaciones interactivas. Para explicar estas dos fuerzas opuestas, Mao (1994) propone un modelo interactivo que se denomina *relative face orientation*, que distingue “el ideal de identidad social” de “el ideal de autonomía individual” y lo define como:

An underlying direction of face that emulates, though never completely attaining, one of two interactional ideals that may be salient in a given speech community: the ideal social identity, or the ideal individual autonomy. The specific content of face in a given speech community is determined by one of these two interactional ideals sanctioned by the members of the community. (Mao, 1994, p. 472)

Específicamente, ese constructo de *relative face orientation* no es abstracto, sino situacional, y solo puede localizar “in the flow of events in the encounter” (Goffman, 1967, p. 7, citado en Mao, 1994 p. 472). Para Mao (1994), el ideal de identidad social se inclina a motivar a los miembros de una comunidad a asociarse con otros y alcanzar cierto nivel de homogeneidad.

En cambio, “el ideal de autonomía individual” ofrece espacio separado y casi inviolable, dentro del cual el individuo puede preservar y celebrar su libertad de acción sin temor a convertirse en alguien ajeno a la comunidad.

La orientación de imagen de una comunidad en la que privilegia la armonía colectiva sobre la libertad del individuo tiende a emular el ideal de identidad social. Por el contrario, la orientación relativa de imagen de una comunidad que concede mucha importancia a la autonomía individual ideal tiende a enfatizar el deseo de quedarse solo, de ser libre y no ser impedido por los demás. La imagen china está orientada hacia el ideal de identidad social que pone énfasis en la imagen pública, mientras que el modelo de imagen elaborado por Brown y Levinson está orientado hacia el ideal de autonomía individual y prevalece la autoimagen pública.

2.3 Caracterización del acto de habla de rechazo

En esta sección, se presentará una presentación acerca del acto de habla de rechazar desde distintas perspectivas. Se abordará la definición y función del mismo (2.3.1), así como las investigaciones anteriores sobre el acto de habla de rechazo (2.3.2). Finalmente, se ofrecerá una clasificación de las estrategias de rechazo (2.3.3).

2.3.1 Definición y función del rechazo

Según Houck y Gass (1996), el acto de habla de rechazo es muy complejo, porque a menudo implica una negociación extensa que requiere muchos esfuerzos para mantener la imagen debido a su propia naturaleza. Además, el acto de habla de rechazo se ha caracterizado como “un punto de fricción intercultural principal para los estudiantes de segunda lengua” (Takanashi y Beebe, 1987, p. 133) y a veces es difícil reconocer los rechazos incluso en la lengua materna (Gass y Houck, 1999).

De acuerdo con la clasificación de Austin (1962), por una parte, el acto de rechazo pertenece a la clase de comportativos que “includes the notion of reaction to other people’s behavior and fortunes and of attitudes and expressions of attitudes to someone else’s past conduct or imminent conduct” (p. 153), pero algunos rechazos pueden clasificarse como compromisorios, en el que el hablante se ve obligado moralmente a realizar una acción. Por otra parte, conforme a Searle (1977), los rechazos están incluidos en la categoría de los actos comisivos, que hacen que los interlocutores se comprometan o se liberen de alguna acción futura. Sin embargo, según Austin (1962) y Searle (1969), deben cumplir ciertas condiciones. A continuación, para que los actos de habla sean realizados con éxito, se presentan las condiciones de felicidad para el acto de habla de rechazo (adaptadas de Barron, 2003, p. 128).

Condición preparatoria	<ol style="list-style-type: none"> 1. H (no) puede realizar A. 2. O cree que H (no) es capaz de realizar A. 3. No es obvio que H (no) haría A sin que se le pregunte.
Condición de sinceridad	H no quiere ser obligado a hacer A
Condición de contenido proposicional	H predica un acto futuro a O
Condición esencial	Intento de H de informar a O que H no hará A

H se refiere al hablante que rechaza; O refiere al oyente; A refiere al acto

Tabla 1 Las condiciones de felicidad para el acto de habla de rechazo

Según Brown y Levinson (1987), el rechazo es un acto intrínsecamente descortés que puede amenazar la imagen del interlocutor (*face-threatening act*), ya que expresa una intención de falta de voluntad para cumplir con una petición, invitación u oferta previa. Turnbull y Saxton (1997) señalan que “refusals are believed to occur in all cultures and are universally face-threatening” (p. 177). De esta manera, a diferencia de un acto iniciativo como una invitación, el acto de habla de rechazo es un acto reactivo, dependiendo de su naturaleza, sirve como una respuesta a un acto iniciado. Gass y Houck (1992) indican que “refusals are one of relatively small number of speech acts which can be characterized as a response to another’s act, rather than as an act initiated by the speaker” (p.2). En este sentido, desde el punto de vista del análisis del discurso, pertenece a la secuencia no preferida (*dispreferred response*), que es una respuesta no esperada por el interlocutor. En comparación con las respuestas preferidas, las no preferidas son más complejas, pueden realizarse en un mismo turno o turnos múltiples y requieren varias

estrategias para atenuar la amenaza. Chen et al. (1995) definen el acto de habla de rechazo como “a responding act in which the speaker denies to engage in an action proposed by the interlocutor” (p. 121). En la misma medida, de acuerdo con Yule (1996), los rechazos generalmente se consideran segundas partes de invitación, petición, oferta y sugerencia, pueden producirse cuando la petición en sí misma no es adecuada o irracional, cuando el interlocutor no tiene capacidad o interés en hacer lo que se le pida o cuando algún evento o estado impide que el interlocutor lo cumpla (Tumbull y Saxton, 1997).

Si bien los estudiosos se ponen de acuerdo en que el rechazo es un acto que amenaza la imagen, se enfocan más en cómo el rechazo amenaza la imagen del oyente. Siebold y Busch (2015) proponen que el rechazo puede constituir un riesgo para la imagen, tanto positiva como negativa, del hablante y del oyente. Al llevar a cabo un rechazo, es cierto que el hablante corre el riesgo de ofender al oyente. Como señalan Brown y Levinson (1987), el rechazo es una amenaza para la imagen negativa del oyente debido a que entra en conflicto con su necesidad o deseo de independencia. Salazar Campillo está de acuerdo con ellos e indica que “refusals threaten the addressee’s negative face, that is, the desire that his/her future choice of actions or words be uninhibited” (2009, p. 140). Por otra parte, un rechazo también puede dañar la imagen positiva del oyente, ya que no se satisface el deseo de que sus ideas sean compartidas y reconocidas por los demás de la sociedad. Barron (2003) especifica que un acto de habla que precede al rechazo, por ejemplo, una invitación, representa el deseo del interlocutor, así que el hecho de rechazarlo potencialmente amenaza su imagen positiva. Es decir, un rechazo puede dañar la imagen

negativa del oyente por la interferencia en la realización de sus planes previamente definidos. También conlleva un riesgo para la imagen positiva del oyente, ya que cabe la posibilidad de que sienta que sus ideas no son valoradas por otros miembros de la sociedad. Siebold y Busch (2015) intentan demostrar en su estudio que el acto de habla de rechazo también es amenazante para la imagen positiva del hablante que rechaza algo. Según ellos, resulta difícil para algunos españoles rechazar directamente, puesto que no quieren mostrar falta de acuerdo y solidaridad. Pasa lo mismo en chino, es decir, el rechazo se considera intrínsecamente descortés en la cultura china, porque puede dañar la armonía entre los interlocutores. De tal manera, se espera que el hablante intente maximizar el acuerdo; de lo contrario, su propia imagen se verá afectada. Del mismo modo, si no se puede realizar un rechazo con éxito, la libertad del hablante no se puede ejercer, lo que implica también una amenaza a su propia imagen negativa.

2.3.2 Investigaciones anteriores sobre el acto de habla de rechazo

El rechazo ha recibido mucha atención en la investigación pragmática debido a su complejidad y se ha investigado desde diferentes perspectivas como la psicología, la comunicación interpersonal, la enseñanza de la primera y segunda lengua, la pragmática intercultural, etc. Los estudios sobre el rechazo difieren en el tipo de rechazos investigados, el idioma examinado y el método empleado para recopilar datos, entre otros aspectos. La mayoría de los estudios se ha centrado en describir y comparar el rechazo en una o dos culturas, o la

realización del rechazo por los hablantes no nativos, aunque no conocemos muchos trabajos en el que se compare el rechazo en español y en chino, mientras que el inglés ha sido la lengua extranjera más estudiada en las investigaciones de rechazo de interlengua (Al-Issa, 1998; Bardovi-Harlig y Hartford, 1991; Beebe, et al., 1990; Chen et al. 1995, 1996; Félix-Brasdefer 2002, 2008; Gass y Houck, 1999; Liao y Bresnahan, 1996; Morrow, 1995; Nelson, 2002; Takanashi y Beebe, 1987). Además, los métodos para recoger datos incluyen el cuestionario para completar el discurso (Beebe, et al., 1990; Chen et al. 1995, 1996; Liao y Bresnahan, 1996; Ramos, 1991; Takanashi y Beebe, 1987), juegos de rol (Gass y Houck, 1999; Morrow, 1995; VonCanon, 2006), observación etnográfica (Bardovi-Harlig y Hartford, 1991), o una combinación de métodos como juegos de rol e informe verbal (Félix-Brasdefer, 2002).

Rubin (1983) se concentra en la adquisición de la competencia comunicativa para resolver los problemas de producir y comprender los rechazos de manera apropiada para los hablantes no nativos de un idioma determinado. La autora afirma que un hablante no nativo que desea comunicarse adecuadamente debe desarrollar la competencia de enviar y recibir los mensajes de “no”. Indica también que la adquisición de la competencia comunicativa requiere los siguientes tres niveles de conocimientos: (1) relación forma-función, es decir, las fórmulas que se usan para rechazar; (2) parámetros sociales de decir no, en otras palabras, cuál es la forma apropiada de utilizar estas fórmulas en un contexto específico; y (3) valores culturales, que pueden afectar a la interpretación adecuada de dichas fórmulas (Rubin, 1983, p. 16). Rubin compara la relación forma-función entre diferentes culturas en términos de las formas de decir

no. Por ejemplo, en Francia, cuando se le ofrece algo a alguien, la mejor expresión para rechazar es decir *merci*, que se traduce literalmente como *gracias*, pero en este caso significa “no, gracias”. Por el contrario, en los Estados Unidos, “thank you” significa “sí, gracias”. Sobre la base de su observación, Rubin (1983) enumera nueve formas para expresar rechazos:

- Mantener silencio y mostrar falta de entusiasmo.
- Ofrecer alternativa.
- Aplazamiento (demorar la respuesta).
- Culpar a un tercero o algo al margen del propio control.
- Evitar.
- Aceptar en general sin dar detalles.
- Divertir y distraer al destinatario.
- Aceptar en general con una excusa.
- Indicar que lo que se ofrece es inapropiado.

Tratando de llegar a una conclusión sobre las estrategias universales del rechazo, asimismo, Rubin ofrece algunos ejemplos para cada una de estas estrategias de rechazo y afirma que “many of these nine approaches to say no are found in every culture” (Rubin, 1983, p. 12). Sin embargo, Liao (1994), cuestiona la validez de estas estrategias y los ejemplos correspondientes propuestos por Rubin e indica que, aunque se puede decir que en cierta medida estas nueve estrategias son universales, muchos ejemplos que Rubin proporciona no son necesariamente adecuados para todas las culturas.

Desde la perspectiva de la sociolingüística, Clancy (1986) descubre que las estrategias de rechazo utilizadas por los padres a los hijos no son monótonas, sino de una gran variedad, así propone once estrategias de rechazo que son similares a las nueve estrategias del rechazo elaboradas por Rubin (1983). Las once formas de rechazo utilizadas por las madres japonesas incluyen las siguientes: ignorar, repetir, prometer más tarde, distraer de la atención, aconsejar, quejarse, racionalizar, mentir, despertar simpatía, eludir y rechazar directamente. De este modo, Clancy concluye que los japoneses son muy sensibles a las relaciones interpersonales e intentan evitar conflictos, lo que conduce a que tiendan a rechazar a otros de forma más indirecta.

Beebe y sus colegas realizaron unos estudios muy conocidos sobre el acto de habla de rechazo por su interés en la adquisición de segundas lenguas, en particular, la transferencia pragmática exhibida en la realización del rechazo de los estudiantes japoneses de inglés (Beebe y Takanashi, 1987; Beebe, Takanashi y Uliss-Weltz, 1990). Takanashi y Beebe (1987) analizan la transferencia pragmática en la realización del rechazo y la relación entre la transferencia pragmática de los alumnos y su nivel de competencia lingüística. Comparan hablantes nativos de inglés americano con aprendices japoneses de inglés, que se dividen en dos grupos según su nivel de inglés: aprendientes de nivel alto o de nivel bajo. La investigación se realiza a través del cuestionario para completar el discurso (*Discourse Completion Test*) que consiste en 12 situaciones, las cuales se pueden clasificar en cuatro tipos: peticiones, invitaciones, sugerencias y ofertas. Las situaciones establecidas varían según la posición social del oyente (igual, superior o inferior). En cuanto al análisis cuantitativo, se examina la frecuencia, el orden y el contenido

de las fórmulas semánticas utilizadas en cada situación. Takahashi y Beebe (1987) encuentran que la frecuencia y distribución de las fórmulas semánticas de los aprendices japoneses de inglés se ven afectadas por su lengua materna y esa transferencia pragmática no se limita a ningún nivel específico de competencia lingüística. Sin embargo, los estudiantes de nivel avanzado tienden a hacer más transferencias porque “their fluency gives them ‘the rope to hang themselves with’” (Takahashi y Beebe, 1987, p. 152).

En un estudio similar al de Takahashi y Beebe (1987), Beebe, Takahashi y Uliss-Weltz (1990) examinan la transferencia pragmática negativa de los estudiantes japoneses de inglés por medio de un cuestionario para completar el discurso en el que los participantes deben rechazar peticiones, invitaciones, sugerencias y ofertas. El cuestionario para completar el discurso contiene situaciones en las que se pide a los participantes que rechacen a una persona de estatus social más alto, igual y más bajo para cada uno de los tipos de rechazo examinados. Los resultados muestran que en términos generales la transferencia pragmática negativa se evidencia en el tipo, el orden y la frecuencia de los datos de los aprendices japoneses de inglés. Según sus estudios, los japoneses son más sensibles a la posición social que los estadounidenses; los hablantes nativos de japonés y los aprendices japoneses de inglés emplean más alternativas que los hablantes nativos de inglés. Además, a pesar de que el uso de excusas es la estrategia más utilizada por todos los sujetos, el contenido de las excusas de los japoneses tiende a ser menos específico y más formal. Aunque se cuestiona mucho el método aplicado para obtener los datos, los resultados ponen en evidencia la existencia de la transferencia pragmática negativa.

Al analizar los datos obtenidos, Beebe et al. (1990) proporcionan una taxonomía de las estrategias de rechazo que consta de tres categorías amplias: rechazos directos, rechazos indirectos y adyacentes al rechazo. Los rechazos directos se refieren a expresiones como *no*, *no puedo* o *me niego*. En cuanto a los rechazos indirectos, son rechazos realizados a través de “camuflaje y ocultación de las verdaderas intenciones de los hablantes en cuanto a sus deseos, necesidades y metas en la situación discursiva” (Gudykunst y Ting-Toomey, 1988, p. 100). Los hablantes nativos de inglés utilizan tres estrategias con más frecuencia para rechazar: expresiones de opinión positiva, por ejemplo, *me gustaría*; expresiones de arrepentimiento como *lo siento*, y excusas, razones o explicaciones. Otras estrategias de rechazo indirecto incluyen declaraciones de alternativas, por ejemplo, *por qué no le preguntas a alguien más*, aceptación condicional como *si me hubieras preguntado antes...*, declaraciones de filosofía, por ejemplo, *uno no puede ser demasiado cuidadoso*, intento de disuadir al interlocutor, una crítica de la petición, una respuesta inespecífica o indefinida, una muestra de falta de entusiasmo, etc. Los adyacentes al rechazo denotan las expresiones que no pueden funcionar independientemente como rechazos, como las expresiones de gratitud u opinión positiva del interlocutor, por ejemplo, *esa es una buena idea*.

Pese a que los estudios de Beebe et al. (1987, 1990) no se basan en fundamentos empíricos, son ciertamente significativos y relevantes para los estudios posteriores. En primer lugar, la clasificación de las estrategias de rechazo propuesta por ellos sigue siendo utilizada por la mayoría de los estudios del rechazo, y el DCT que utilizaron para recopilar datos también se

utilizará en el presente estudio. En segundo lugar, los escenarios diseñados para investigar la realización del rechazo han sido ampliamente utilizados y algunos de ellos se van a utilizar en este trabajo. Además, los estudios de Beebe et al. ponen en evidencia la transferencia pragmática negativa de los aprendices de segunda lengua, que también forma parte del presente estudio. Por último, se ha llamado la atención sobre la importancia de examinar el contenido de las explicaciones y excusas que los hablantes proponen al rechazar, ya que pueden revelar diferencias culturales.

Turnbull y Saxton (1997), desde una perspectiva psicosocial, tienen como objetivo analizar la relación entre la conversación y la estructura social, señalando que el uso de estrategias lingüísticas está estrechamente relacionado con la psicología social. En este estudio se incorporan elementos de análisis de la conversación, la investigación en la imagen y la psicología empírica. Esta investigación se centra en un microanálisis de los factores con los que se realiza la interacción social basándose en una conversación natural y las secuencias de la conversación. Asimismo, también se examina la función de los verbos modales. Según Turnbull y Saxton (1997), la consideración y el mantenimiento de la imagen por parte del interlocutor es la causa fundamental del uso de los verbos modales para ser más cortés. Los autores opinan que el mantenimiento de las relaciones interpersonales y la construcción de la imagen propia (para convertirse en una persona con responsabilidad y entusiasmo) son propósitos del uso de las estrategias de rechazo.

Bardovi-Harlig y Hartford (1991) realizan un estudio de rechazo muy diferente en términos del método utilizado para obtener los datos. Comparan las fórmulas semánticas utilizadas por hablantes nativos y no nativos de inglés al rechazar sugerencias del profesor por medio de las grabaciones en cintas de sesiones de asesoramiento reales. Adoptan la taxonomía de las estrategias de Beebe et al. (1990) indicando que el uso de las excusas son la estrategia más utilizada tanto por hablantes nativos como por hablantes no nativos. Sin embargo, la diferencia consiste en que el contenido de las excusas de los hablantes no nativos es más amplio y a veces inaceptable, lo cual se confirma en un estudio posterior de Bardovi-Harlig y Hartford (1992). La segunda fórmula semántica más usada por los hablantes nativos es ofrecer alternativas, mientras que los hablantes no nativos prefieren evitarlas. Además, se ha observado que los estudiantes estadounidenses tienden a mostrar conciencia de las diferencias de estatus de profesor-alumno e intentar mantener el equilibrio de estatus con el profesor ofreciendo alternativas, al mismo tiempo que los aprendices de inglés pretenden evitar rechazos u ofrecen respuestas no mitigadas. Incluso los estudiantes de inglés avanzado tienen dificultades para elegir estrategias apropiadas para rechazar a su profesor. Así que, según Bardovi-Harlig y Hartford (1992), las fórmulas semánticas utilizadas por los hablantes nativos y no nativos de inglés para rechazar difieren tanto cuantitativa como cualitativamente.

Nelson et al. (2002) comparan las similitudes y diferencias del rechazo en el árabe egipcio y en el inglés adoptando la versión modificada del DCT desarrollado por Beebe et al. (1990): el cuestionario para completar el discurso oral. Se centran en la frecuencia de las

estrategias directas e indirectas, la influencia de la posición social en la elección de las estrategias y los estilos de comunicación utilizados entre dos grupos. El estudio muestra que el grupo de estadounidenses utiliza más estrategias que el grupo egipcio. Aunque ambos grupos prefieren utilizar las estrategias de rechazo indirecto, los hablantes de inglés parecen ser más indirectos que los hablantes de árabe egipcio. Con respecto a las estrategias de rechazo indirecto específicas, los egipcios tienden a elegir la estrategia de excusa y la de expresión de arrepentimiento con mayor frecuencia, mientras que los estadounidenses tienden a elegir las estrategias que muestran cierta consideración de los sentimientos del interlocutor. En consideración del efecto de la posición social en la elección de las estrategias, se encuentran pocas diferencias entre los dos grupos.

La realización del acto de habla de rechazo también se ha examinado en español. Por ejemplo, con el DCT, Ramos (1991) realiza un estudio de rechazo a invitaciones, sugerencias, peticiones y ofertas. Los datos son recogidos a través del cuestionario para completar el discurso (DCT) y analizados a través de los datos recogidos de 20 hablantes de inglés de Estados Unidos, 20 hablantes de español puertorriqueño y 40 estudiantes puertorriqueños de inglés como segunda lengua. Los resultados muestran que el nivel de dirección (*the level of directness*) de rechazo en los dos grupos de hablantes nativos eran diferentes: los puertorriqueños en el estudio tienden a ser más directos que los estadounidenses, tanto con interlocutores de igual posición social como de mayor posición social. En cuanto a los estudiantes, el grupo de nivel bajo de

inglés muestra evidencia de transferencia pragmática en el sentido de que sus rechazos son más directos que los hablantes nativos.

García (1992) compara las estrategias utilizadas por 20 hablantes nativos del español peruano al rechazar una invitación de un amigo, utilizando el instrumento de juego de rol. De acuerdo con García, las estrategias se clasifican en dos tipos: estrategia de cortesía de solidaria y de deferencia. Las estrategias de rechazo se categorizan como actos principales (*head acts*) y movimientos de apoyo (*supportive moves*). Según García, el acto de habla de rechazo a una invitación se compone de dos etapas:

- 1) invitación-respuesta;
- 2) insistencia-respuesta

En la primera etapa, el hablante emplea la estrategia de cortesía de deferencia para expresar respeto, mientras que en la segunda etapa adopta las estrategias de cortesía de solidaridad y cumple con la invitación. Según García, la insistencia en la sociedad peruana se considera como un comportamiento cortés. Por lo contrario, la no insistencia “might make the invitation sound insincere and the potential guest feel unwanted” (García, 1992, p. 237). En este sentido, señala Félix-Brasdefer (2019):

...la insistencia se considera un comportamiento esperado que puede cambiar la opinión del hablante, aceptando la oferta o la invitación. En caso de no aceptar la invitación,

predomina las respuestas indefinidas o las evasivas en etapas posteriores. (Félix-Brasdefer, 2019, p. 199)

VonCanon (2006) examina la realización de rechazo de las peticiones por parte de estudiantes estadounidenses de español, hablantes nativos de español y hablantes nativos de inglés americano, recurriendo al método de juego de rol abierto para recolectar los datos; los datos obtenidos se codifican de acuerdo con la clasificación de estrategias de rechazo propuesta por Beebe et al. (1990). Según este estudio, se observa que la elección de las estrategias de los hablantes nativos y los aprendices puede variar significativamente al realizar el rechazo. Además, de acuerdo con VonCanon, los alumnos a veces no rechazan, sino que cumplen con las peticiones, hecho que también se ha observado en el estudio de García (1992) y Liao (1994b).

Felix-Brasdefer (2002) investiga el rechazo realizado por hablantes nativos de español mexicano, hablantes nativos de inglés americano y estudiantes estadounidenses de español de nivel avanzado. El investigador emplea el juego de rol abierto mejorado, que está constituido por seis situaciones (dos rechazos de invitaciones, dos rechazos de peticiones y dos rechazos de sugerencias). A diferencia del juego de rol estándar, esta versión modificada proporciona más informaciones del contexto que propone. Las situaciones formuladas se basan en dos variables independientes: el poder relativo y la distancia social. Debe notar que el investigador controla las siguientes variables con respecto a los estudiantes estadounidenses de español: género, edad, nivel de L2, dialecto de español de L2 y experiencia en el extranjero. También realiza entrevistas verbales retrospectivas con los participantes. Para codificar los datos, se utiliza un esquema de

codificación de fórmulas semánticas similar al utilizado por Beebe et al. (1990), clasificando las fórmulas semánticas en tres categorías: rechazos directos como *no*, *no puedo*, *me niego*; rechazos indirectos, por ejemplo: *¿por qué no le preguntas a alguien más?*; y adyacentes al rechazo, por ejemplo, *parece una buena idea, pero no estaré en casa mañana*. Los resultados del estudio de Felix-Brasdefer (2002) revelan una transferencia pragmática negativa en la frecuencia, el contenido y la percepción de las estrategias de rechazo.

Felix-Brasdefer (2008) examina la realización de rechazos a invitaciones, peticiones y sugerencias de estudiantes universitarios masculinos, hablantes nativos de español mexicano y de inglés americano. Se enfoca tanto en las fórmulas semánticas como en la percepción de la cortesía mediante dos instrumentos: juego de rol abierto e informes verbales retrospectivos. Las variables propuestas en el juego de rol son la distancia social y el poder relativo. Los participantes mexicanos muestran preferencia por estrategias directas a los interlocutores de igual estatus y estrategias indirectas a los de mayor estatus. No obstante, Felix-Brasdefer (2008) indica que los informantes estadounidenses prefieren rechazar directamente tanto con personas de igual estatus como de estatus superior. En cuanto a la estrategia de rechazo más utilizada, en ambos grupos se utilizan más las excusas o explicaciones, no solo en contextos formales, sino en los informales. Por añadidura, los estadounidenses rechazan de forma más directa y ofrecen alternativas, mientras que los informantes mexicanos prefieren mitigar el rechazo, eso se debe a que, para los estadounidenses, la dirección (*directness*) se asocia con la claridad, la justicia, la honestidad, es decir, las respuestas directas transmiten los verdaderos sentimientos del

hablante (Felix-Brasdefer, 2008, p. 156). Los mexicanos, por otro lado, considera que la dirección es más aceptable al dirigirse a interlocutores de igual estatus para mostrar informalidad, camaradería y cercanía, mientras que la indirección implica respeto, formalidad y una preocupación por ayudar al interlocutor (ibíd, 2008, p. 166).

Las diferencias en la realización del acto de habla de rechazo en chino y en inglés también han llamado mucho la atención a los investigadores chinos. Liao (1994a, 1994b) realiza un estudio extenso sobre los fenómenos de rechazo del chino. Para obtener datos, se utilizan diferentes instrumentos como la observación etnográfica, entrevistas, cuestionario abierto para completar el discurso (*open-ended discourse completion test*). Liao (1994a) revisa las nueve estrategias de rechazo de Rubin (1983), examinando la universalidad de estas estrategias y el nivel de cortesía de cada una por medio de varios estudios cuantitativos y resume 21 estrategias de rechazo en chino mandarín, siguiendo a Leech (1983), Brown y Levinson (1987) y Gu (1990). El autor propone seis máximas para rechazar en chino: (1) máxima de tacto (*tact maxim*), (2) máxima de acuerdo (*agreement maxim*), (3) máxima de modestia (*modesty maxim*), (4) máxima de trato (*address maxim*), (5) máxima de sinceridad (*sincerity maxim*) y (6) máxima de economía (*economy maxim*). Además, después de examinar las respuestas al acto de habla de rechazo (1994b), hace notar que, en comparación con los estadounidenses, los chinos sienten que la relación con los demás es más importante que sus propios logros, incluso pueden sacrificar sus propios intereses para el beneficio del grupo. Por lo tanto, ellos se inclinan a abandonar su petición una vez que sean rechazados y, al contrario, la mayoría de los

estadounidenses persiste en la petición. Liao y Bresnahan (1996) diseñan seis escenarios para comparar la realización del rechazo a las peticiones por parte de estudiantes universitarios estadounidenses y chinos a través del DCT escrito. Basado en el estudio de Liao (1994), Liao y Bresnahan identifican 24 estrategias utilizadas en el rechazo del chino mandarín. Al examinar los datos obtenidos, descubren que los estadounidenses usan más estrategias de rechazo; los estudiantes chinos tienen menos probabilidades de rechazar a los miembros de la familia, mientras los estadounidenses ven que familiares y amigos son aproximadamente iguales en dificultad para el rechazo. Según ellos, esto se debe a que el acto de habla de rechazo depende de la cultura, asumiendo que, en general, la cultura china está orientada al colectivismo mientras que la estadounidense está dirigida al individualismo. Por lo tanto, a los chinos les cuesta mucho rechazar a un miembro de la familia. Además, Liao y Bresnahan proponen que, en chino y japonés, para rechazar a una petición, las personas tienden a pedir disculpa y luego ofrecer una excusa, pero no explican en detalle por qué no la aceptan, como señala Liao (1996):

In Chinese and Japanese, people tend to apologize and then offer a reason. The reason for this economy of strategy use in the Oriental world is attributed to their concern with ending an awkward, exchange as soon as possible; and “marginally touching the point” is the best. (Liao, 1996, p. 724)

Sin embargo, para los occidentales resulta difícil entender esta situación y se genera una sensación de incertidumbre. Por consiguiente, Liao y Bresnahan (1996) señalan que, si bien las estrategias de rechazo son universales, el contenido de cada estrategia y el nivel de cortesía

pueden ser variados de acuerdo con diferentes lenguas. Del mismo modo, aunque los actos de habla son universales, la variedad de formas utilizadas para realizarlos difiere de un idioma a otro y es sensible a los factores sociales.

Politeness is what people in both cultures are concerned about; however, the way in which politeness is manifested reflects the modest nature of Oriental countries and the non-self-denigrate nature of the Western countries (Liao, 1996, p. 703).

Chen, Ye y Zhang (1995) también analizan el rechazo en chino mediante un DCT escrito con 100 hablantes nativos de mandarín (50 hombres y 50 mujeres, que han vivido en los EE. UU. durante un promedio de 2,4 años en el momento de la investigación). Según Chen et al. (1995), la interacción social se basa en la reciprocidad, la *miànzi*/面子 de un hablante no se puede mantener a menos que la *miànzi*/面子 del interlocutor también se mantenga. En la cultura china, ha de reconocerse el honor de ser invitado o recibir una oferta y el rechazo debe ser efectivo y claro, pero no grosero. Los autores dividen los rechazos en dos tipos: rechazos sustantivos y rechazos rituales. Se clasifican los rechazos que expresan la intención del hablante de no cumplir con la propuesta del interlocutor como *rechazos sustantivos*. En este caso, el hablante dice que no y esto significa que no. Mientras que los que llamaron *rechazos rituales* son característicos de la interacción china en la que los hablantes pueden rechazar las ofertas e invitaciones, pero en realidad tienden a aceptar (Chen et al. 1995). Se ha de señalar que rechazar antes de aceptar es casi obligatorio en chino. Para analizar los datos obtenidos, se adopta la taxonomía de las estrategias de rechazo propuesta por Beebe (1995). De los datos recogidos, se observa que la

declaración de razones o excusas es la estrategia más importante para rechazar en chino, tanto en los rechazos sustantivos como en los rituales. Sin embargo, hay que destacar que, al rechazar, aunque es imprescindible dar razones o excusas a fin de mitigar la amenaza para la miànzi/面子 de ambas partes, las perspectivas desde las que se dan estas razones son diferentes en el rechazo ritual y sustantivo. En el caso de un rechazo ritual, el invitado tiende a enfocarse en los costos para el interlocutor, como el temor de causarle problemas. En cuanto a los rechazos sustantivos, de acuerdo con Chen et al. (1995), la elección de estrategias depende del tipo de acto iniciativo como las invitaciones o las ofertas, ya que el rechazo es la segunda parte de un par adyacente. Además, al realizar el rechazo la posición social entre el interlocutor y el hablante también entra en juego.

Chen (1996) compara cómo los estudiantes nativos de inglés y los aprendices chinos de inglés difieren en la percepción de lo que es pragmáticamente apropiado para rechazar y discute las características y creencias insertadas en estas diferencias. Como la mayoría de los estudios anteriores, Chen utiliza el DCT escrito para recopilar datos con veintiséis hablantes nativos y no nativos de inglés. El cuestionario consta de ocho escenarios que abarcan cuatro actos iniciativos (peticiones, invitaciones, ofertas y sugerencias), y estos escenarios involucran interlocutores de diferentes posiciones sociales, pero se limitan solo a conocidos. Los resultados revelan que el rechazo directo no es común para cualquiera de los sujetos. Aparte de eso, expresar arrepentimiento es la estrategia más utilizada en los hablantes nativos de inglés, pero no en los hablantes chinos, lo que puede generar malentendidos en una comunicación intercultural. El

estudio de Chen demuestra la importancia del contexto para comprender y realizar el rechazo. Sin embargo, debido a que en el cuestionario propuesto solo se incluyen ocho escenarios, no proporciona una visión integral de las estrategias de rechazo.

El estudio de Wang (2001) sobre los rechazos en chino y en inglés adopta el DCT escrito como su instrumento y se revela que (1) el nivel de dirección (*the level of directness*) se correlaciona con las estrategias de cortesía, pero no todos los rechazos indirectos son corteses; (2) los tres factores sociales mencionados por Brown y Levinson (1987) -la distancia social, el poder relativo, el grado de imposición- son importantes en los actos de habla, pero sus roles en diferentes lenguas son distintos; (3) aunque tanto los chinos como los estadounidenses prefieren los rechazos indirectos, los chinos son mucho más indirectos. A pesar de esto, Wang no investiga en detalle cómo los roles de los factores sociales varían en diferentes culturas.

Yang (2008) clasifica las situaciones en que se inician los rechazos por medio de 160 videoclips de cinco series de televisión. Los actos iniciativos son peticiones, ofertas, invitaciones y sugerencias. A partir de los datos basados en el contexto, Yang enfatiza la importancia pedagógica de las estrategias de rechazo en la enseñanza del chino como lengua extranjera.

2.3.3 Clasificación de las estrategias de rechazo

El rechazo es un acto de habla complicado, puesto que a menudo involucra diferentes tipos de estrategias de cortesía. En esta sección, nos concentraremos en la categorización de las

estrategias de rechazo. Al igual que otros actos de habla, los rechazos también han sido categorizados desde diferentes perspectivas por diferentes autores (Beebe y Cummings, 1985, 1996; Beebe, et al., 1990; Chen et al., 1995; Félix- Brasdefer, 2008; Liao y Lii-shih, 1993; Rubin, 1983; Ueda, 1974). Gass y Houck (1999) indican que la clasificación más utilizada es la desarrollada por Beebe, Takanashi y Uliss-Weltz (1990), según ellos, en comparación con otras clasificaciones de estrategias de rechazo, la ventaja principal de esta clasificación es la que se basa en datos lingüísticos.

Beebe, et al. (1990) dividen los rechazos en rechazos directos e indirectos (expresiones que pueden usarse, de manera explícita o implícita, para realizar un rechazo) y adyacentes al rechazo (expresiones que acompañan a un rechazo, pero no pueden usarse por sí mismas para realizar un rechazo). Las estrategias de rechazo propuestas por estos autores se enumeran de la siguiente manera:

Estrategias		Ejemplo
Rechazos directos	Performativo	Me niego/ Rechazo
	Declaración no performativa: 1. "No" 2. Voluntad/capacidad negativa	No. No puedo. No lo creo. No es posible.
Rechazos indirectos	Disculpas	Lo siento mucho Me da mucha pena. Discúlpame. Perdóname.

	Deseo	Espero que... Te deseo...
	Excusa, razón, explicación	Me duele la cabeza.
	Alternativas	¿Por qué no...? Yo preferiría...
	Condición futura /3 pasada	Si me hubieras preguntado antes, habría ...
	Promesa de aceptación futura	La próxima vez lo haré.
	Declaración de principio	Nunca hago negocios con los amigos.
	Declaración filosófica	Uno no puede ser demasiado cuidadoso
	Esfuerzos para disuadir al interlocutor: 1. Amenaza 2. Sentimiento de culpa 3. Criticar la petición 4. Petición de empatía, comprensión 5. Dejar libre al otro 6. Autodefensa	No va a ser divertido. No tengas tanta cara dura. Espero que lo entiendas. No te preocupes. Hago mi mejor esfuerzo.
	Aplazamiento: 1. Respuesta inespecífica o indefinida 2. Falta de entusiasmo	Lo haré más tarde.
	Evasiva: 1. No verbal 2. Verbal: bromear, incertidumbre, repetición de la petición, etc.	¿El lunes? No estoy seguro. No sé si puedo...
Adyacentes al rechazo	Declaración de opinión / sentimiento positivo	Buena idea, pero... Está bien, pero... Me encantaría, pero...
	Declaración de empatía	Entiendo que te encuentras en una situación difícil, pero...
	Muletillas	Pues, vaya, a ver...
	Agradecimiento	Muchas gracias, pero... Te lo agradezco, pero...

Tabla 2 Clasificación de las estrategias de rechazo establecida por Beebe, et al. (1990, pp. 72- 73)

Felix-Brasdefer (2006, 2008) propone otro sistema de clasificación de rechazo basado en los datos lingüísticos recopilados mediante juegos de rol abiertos. Según él, las estrategias de rechazo se clasifican en tres categorías: rechazos directos, rechazos indirectos y adjuntos, que modifican el acto principal externamente. El siguiente cuadro muestra las estrategias para hacer un rechazo desarrolladas por Félix-Brasdefer.

Estrategias		Ejemplo
Rechazos directos	Directo	No.
	Habilidad negativa	No puedo.
Rechazos indirectos	Rechazo mitigado	Creo que no es posible. No se puede. No podría asistir. Infortunadamente, ...
	Razón/ Explicación	Tengo planes / Tengo un compromiso...
	Respuesta indefinida	No sé si tendré tiempo.
	Disculpas	Lo siento mucho. Discúlpame.
	Alternativas	¿Por qué no salimos a comer la próxima semana?
	Posponer	Voy a pensarlo y luego le digo.
	Repetición de la petición	¿El lunes?
	Pedir información adicional	¿A qué hora es la fiesta?, ¿Quién más va a ir a la fiesta?
	Establecer condición para aceptación futura	Si me hubieras preguntado antes, habría aceptado.
	Deseo	Ojalá pudiera ayudarte.
	Promesa de aceptación futura	La próxima vez lo haré.

	Preparador	Te voy a ser sincero... Lo que pasa es que... El problema es...
Adjuntos	Opinión positiva	Buena idea, pero... Está bien, pero...
	Buena voluntad	Me encantaría, pero...
	Agradecimiento	Muchas gracias, pero... Te lo agradezco, pero...
	Acuerdo	Sí, de acuerdo, pero...
	Empatía	Entiendo que te encuentras en una situación difícil, pero...

Tabla 3 Categorización de las estrategias de rechazo de Félix-Brasdefer (2006, pp. 2183- 2184; 2008, pp. 74-81)

Un estudio destacado sobre el acto de habla de rechazo en chino fue realizado por Chen, Ye y Zhang (1995), quienes investigan los rechazos en chino por medio de los cuestionarios para completar el discurso (*discourse completion test*) analizando las estrategias de rechazo utilizadas por los hablantes nativos chinos. Se estudia la distribución de estrategias de rechazo en contextos seleccionados. De este análisis se obtiene como conclusión que el contexto situacional y el estatus social son los factores determinantes en la selección de estrategias de rechazo en la cultura china. De acuerdo con ellos (1995), los hablantes chinos expresan su intención de no cumplir con el plan de acción propuesto por el interlocutor, indicando “no” de manera educada. Este tipo de respuesta negativa a veces se denomina “rechazo sustantivo”. Sin embargo, generalmente no se supone que los hablantes acepten una invitación o una oferta de inmediato en chino. Por el contrario, es deseable que se realice el rechazo varias veces antes de

aceptar. Tales rechazos se denominan “rechazos rituales” y son casi obligatorios en chino. Se proponen las estrategias para hacer rechazos sustantivos de la siguiente manera:

I. Rechazo directo:

A. “No”:

不行

Bù xíng

No

B. Habilidad negativa: Expresiones que muestran falta de voluntad o incapacidad

我 不 想 买

Wǒ bùxiǎng mǎi

No quiero comprar.

C. Insistencia: insistencia en el plan de acción propuesto

我 还 是 想 出 国

wǒ hái shì xiǎng chūguó

Todavía quiero ir al extranjero.

II. Disculpas:

对不起

Duìbuqǐ

Lo siento.

III. Razón, excusa, explicación:

A. Excusa:

我不打算去听这个讲座

Wǒ bù dǎsuàn qù tīng zhège jiǎngzuò

No voy a asistir a la conferencia

B. Echar la culpa a un tercero

我丈夫不喜欢这种颜色

wǒ zhàngfu bù xǐhuān zhèzhǒng yánsè

A mi marido no le gusta este color.

IV. Alternativas:

A. Puedo hacer X en lugar de Y

我想换个题目。

Wǒ xiǎng huàn ge tímu

Me gustaría cambiar el tema.

B. Puedes hacer X en lugar de Y

你可以问问别人

Nǐ kěyǐ wènwen biérén

Podrías preguntarle a otra persona.

C. Hacer a un tercero que haga X en lugar de Y

让 我 太太 代表 我 吧

Ràng wǒ tàitài dài biǎo wǒ ba

Deja que mi esposa sea mi representante

D. Pedir una alternativa

我 能 不 能 试 定 一 个 题 目 ？

Wǒ néng bù néng shì dìng yī ge tí mù

¿Podría intentar establecer un tema?

V. Declaración de principios:

我 从 来 不 爱 穿 紫 色 的 衣 服 。

Wǒ cóng lái bú ài chuān zǐ sè de yī fu

Nunca me ha gustado la ropa de color morado.

VI. Declaración filosófica:

旧 的 不 去 ， 新 的 不 来 。

Jiù de bú qù , xīn de bù lái

Si lo viejo no se va, lo nuevo no vendrá.

VII. Disuadir al interlocutor:

A. Amenaza o declaración de consecuencias negativas.

我 要 是 替 您 买 了 票 ， 说 不 定 明 天 我 的 对 象 就 吹 了 。

Wǒ yàoshi tì nín mǎi le piào, shuōbùdìng míngtiān wǒde duìxiàng jiù chuī le

Si le comprara un billete a usted, mi pareja probablemente rompería conmigo mañana.

- B. Generar sentimiento de culpa: Señalar las cosas que el interlocutor no pudo hacer en el pasado

上次 我借你的录音带，你为什么不借我？

Shàngci wǒ jiè nǐ de lùyīngdài, nǐ wèishénme bù jiè wǒ

La última vez que intenté tomar prestada tu cinta, ¿por qué no me la prestaste?

- C. Crítica

你这样做不是给我添麻烦吗？

nǐ zhèyàng zuò búshì gěi wǒ tiān máfan ma?

¿No me estás dando problemas actuando de esta manera?

VIII. Aceptación que funciona como un rechazo:

- A. Respuesta no específica o indefinida

好看 是好看。

Hǎokàn shì hǎokàn

Estoy de acuerdo, se ve bien

- B. Falta de entusiasmo

如果 需要修改的话，我可以再看一下。

Rúguǒ xūyào xiūgǎi de huà, wǒ kěyǐ zài kàn yíxià

Si es necesario editar, puedo leerlo nuevamente

IX. Evasiva (Verbal):

A. Cambiar de tema

那件蓝色的看起来不错，样式也不错，我想我可以看看。

Nà jiàn lán sè de kànqǐlai búcuò, yàngshì yě chàbuduō, wǒ xiǎng wǒ kěyǐ kànkàn

Ese azul se ve bien y el estilo tampoco está mal. Creo que podría echarle un vistazo.

B. Bromear

你看，我刚想找你给我占位子呢。

Nǐkàn, wǒ gāng xiǎng zhǎo nǐ gěi wǒ zhàn wèizi ne

Verás, estaba a punto de pedirte que me guardes un asiento.

C. Repetición

修改?

Xiūgǎi?

¿Editar?

D. Posponer

等等再说吧。

Děngděng zài shuō ba

Hablaremos de eso más tarde.

E. Incertidumbre

我尽力而为，但不保证。

Wǒ jìnlìérwéi, dàn bù bǎozhèng

Haré mi mejor esfuerzo, pero no garantizo nada.

En cuanto a los adyacentes al rechazo, Chen et al. (1995) siguen la clasificación propuesta de Beebe et al. (1990), proponiendo que los adyacentes al rechazo modifican el rechazo exteriormente, pero en sí mismos no tienen fuerza ilocucionaria de rechazo. Los adyacentes al rechazo se clasifican en cuatro grupos:

I. Declaración de acuerdo:

行，我去。

Xíng, wǒ qù.

De acuerdo, iré.

II. Declaración de opinión positiva

的确不错。

Díquè búcuò.

Está bien de verdad.

III. Declaración de empatía

我可以理解你的心情。

Wǒ kěyǐ lijiě nǐ de xīnqíng.

Puedo entender cómo te sientes.

IV. Declaración de agradecimiento

谢谢你的建议。

Xièxiè nǐ de jiànyì.

Gracias por tu sugerencia.

Chen et al. (1995) propone el concepto de rechazo ritual, que está estrechamente relacionado con los valores culturales chinos y puede conducir a un malentendido en la comunicación intercultural. Según ellos, el rechazo ritual nos ayuda a saber las intenciones reales del interlocutor y determinar la sinceridad de la invitación/oferta. Para una invitación ritual, rechazar es la única respuesta apropiada. Si se muestra que el interlocutor es sincero, es posible que el rechazo ritual conduzca a una aceptación. En el caso de rechazar de manera ritual, la persona invitada siempre da razones en consideración de los costos al interlocutor. Por ejemplo, en respuesta a una invitación a cenar, el hablante diría:

A. 不来了，太麻烦了

Bù lái le, tài máfan le

No voy a venir, es demasiado molesto para ti.

B. 那也得烧啊

Nà yě děi shāo a

(Todavía) Necesitas cocinar.

C. 这次就别麻烦了, 这样太花时间了

Zhècì jiù bié máfán le, zhèyàng tài huā shíjiān le

Por favor, no te molestes esta vez, te cuesta mucho tiempo.

Si es una invitación ritual, el interlocutor no insistirá, pero enviaría una invitación futura, que probablemente también sea ritual. Por el contrario, si el interlocutor es sincero en la invitación, niega los costos y los problemas, incluso es probable que denigre la cena/comida para que se acepte. Por ejemplo:

A. 菜都是现成的。

Cài dōu shì xiàchéng de

Los platos ya están hechos.

B. 一点不花时间, 吃顿便饭嘛。

Yīdiǎn bù huā shíjiān, chī dùn biànfàn ma.

No tarda nada en absoluto, es solo comida sencilla.

Se ha prestado cada vez más atención a los rechazos en las investigaciones de actos de habla. En este capítulo, se aclaran la definición y las estrategias del acto de habla de rechazo. Del mismo modo, se hace una breve revisión sobre los estudios previos y se encuentra una limitación: a pesar de tantos logros en los estudios del rechazo, pocas comparaciones se realizan entre los hablantes nativos de español y de chino. El presente estudio llenará este vacío mediante la investigación de la realización del acto de habla de rechazo y la comparación de los patrones de realización en los hablantes nativos de español peninsular, los hablantes nativos de chino mandarín y los aprendices chinos de español. Por otra parte, en la mayoría de los estudios anteriores, la atención se centra en el análisis de un cierto tipo de rechazo, como rechazo a invitaciones. Sin embargo, en el presente estudio se investigarán los recursos lingüísticos utilizados para rechazar peticiones, sugerencias, invitaciones y ofertas.

2.4 La pragmática de la interlengua

El propósito principal de la presente investigación es analizar los aspectos pragmáticos de los aprendices chinos de español en la formulación del acto de rechazo. Por lo tanto, en esta sección se presentarán los conceptos esenciales para codificar los datos obtenidos.

2.4.1 La interlengua

A finales de los años 60 y principios de los 70, los errores de los aprendientes de una

segunda lengua cobran una gran atención por parte de los investigadores. Junto a esto, se desarrolla un concepto novedoso en el campo de la adquisición de una segunda lengua que se llama *interlengua*, esto es, una lengua que se encuentra entre la lengua de origen y la meta. Como explican Lightbown y Spada (2006):

...second language learners do not learn language simply through imitation and practice...Both first and second language acquisition are best described as developing systems with their own evolving rules and patterns, not simply as imperfect versions of the target language. (Lightbown y Spada, 2006, p. 78)

El término *interlengua* fue presentado por el lingüista estadounidense Selinker (1969, 1972) para referirse al sistema lingüístico del aprendiente de segunda lengua o lengua extranjera que va evolucionando en cada etapa sucesiva del proceso de aprendizaje. Varias denominaciones han sido utilizadas por diferentes autores para referirse al mismo fenómeno: *competencia transitoria* (Corder, 1967), *dialecto idiosincrásico* (Corder, 1971), *sistema aproximado* (Nemser, 1971), *sistema intermediario* (Porquier, 1975).

Aunque el término *interlengua* fue acuñado por Selinker, el primero en tratar el concepto fue Corder (1967), quien sostiene que los aprendientes de una segunda lengua desarrollan su propio sistema lingüístico durante su proceso de aprendizaje, inspirado en la noción de competencia de Chomsky. Corder propone *Competencia Transitoria*, que entiende como un constructo interiorizado y dinámico para indicar la naturaleza temporal y el conocimiento imperfecto de la lengua objeto que tienen los aprendientes. El mismo Corder, años

después (1971), propone el concepto de *Dialecto Idiosincrásico*, que se trata del sistema lingüístico que posee cada aprendiente de una segunda lengua, y lo define como regular, sistemático, inestable, con una gramática, describible en términos de reglas, indicando que este constructo lingüístico tiene características totalmente particulares, que no son compartidas por ningún grupo social. En tal sentido que la lengua que utiliza el hablante no nativo no pertenece a ninguna comunidad lingüística, ni a la materna ni a la meta, sino que es peculiar del hablante (Corder, 1971, p. 148). Corder sostiene que los errores que manifiestan los aprendientes de una segunda lengua son evidencia del sistema lingüístico que están construyendo, por consiguiente, son datos valiosos para el estudio de los dialectos idiosincrásicos.

Ellis (1985a) indica que “interlanguage can be investigated from a horizontal dimension and a vertical dimension” (p.118). Por un lado, desde una perspectiva horizontal, es un sistema lingüístico del que dispone el aprendiente de una segunda lengua en un momento específico; por otro, se puede entender como una serie evolutiva formada por todas las interlenguas del proceso de aprendizaje.

Para Nemser (1971), de acuerdo con sus funciones, los sistemas de lenguaje representados en una situación de contacto se pueden clasificar en tres tipos de lengua. El primero es la lengua meta, que es la lengua en la que se intenta realizar la comunicación; en el caso de los aprendientes de la segunda lengua, es la lengua que están aprendiendo. El segundo es la lengua de origen que actúa como fuente de interferencia, desviándose de la norma de la lengua meta, y normalmente es la lengua materna del aprendiente. El tercero y último es un

“sistema aproximado”, que es un sistema lingüístico desviante empleado por el alumno que intenta utilizar la lengua meta. De conformidad con Nemser (1971), estos sistemas lingüísticos varían según el nivel de competencia del alumno, también difieren dependiendo de la experiencia de aprendizaje (que incluye la exposición al sistema de la lengua meta), la función de comunicación, las características personales de aprendizaje, etc. En palabras de Nemser (1971), para aproximarse a la lengua meta, un aprendiente ha de atravesar unas etapas sucesivas de aprendizaje, que forman una serie evolutiva. En cada etapa, los sistemas lingüísticos se estructuran internamente y son distintos tanto de la lengua materna como de la lengua meta. De igual modo, en general, en una situación general de contacto, los aprendientes que se encuentren en la misma etapa de aprendizaje tienen sistemas coincidentes.

El término *interlengua*, que se deriva de la “identificación interlingual” de Weinreich (1953), fue propuesta por Selinker por primera vez en su trabajo *Language transfer*, que se refiere a lengua intermedia entre la lengua materna y la lengua objeto. Como ilustra Yip (1995):

The learner’s linguistic system is independent of both the learner’s mother tongue and the target language he is learning. But it is conceived of as a product of interactions, namely those of L1 and L2. (Yip, 1995, p. 11)

Conforme a Selinker (1972), la lengua que utilizan los aprendientes de una segunda lengua o una lengua extranjera es en sí misma un sistema lingüístico independiente de la lengua materna o la meta, aunque influida por ambas. Diferirá del sistema de los hablantes nativos de

la lengua meta de manera sistemática, de modo que las desviaciones que presentan los aprendientes no serán aleatorias. Los errores que definen estas desviaciones hasta cierto punto serán relativamente estables durante un período de tiempo. Interlengua es un sistema dinámico que se acerca gradualmente a la lengua objeto, sin embargo, solo un pequeño porcentaje (5 %) de los aprendientes de una segunda lengua puede alcanzar absolutamente la competencia lingüística del hablante nativo, la mayoría de los aprendices de una segunda lengua no “tendrá éxito”. De la misma forma, Selinker (1972) argumenta que existen cinco procesos centrales para el aprendizaje de una segunda lengua y la interlengua, tales procesos se enumeran a continuación:

1. *Transferencia lingüística*: algunos elementos lingüísticos, reglas y estructuras de la interlengua de un aprendiente, pero ciertamente no todos, pueden ser el resultado de la transferencia de su lengua materna. Como señala Lado (1957):

Individuals tend to transfer the forms and meanings, and the distribution of forms and meanings of their native language and culture to the foreign language and culture - both productively when attempting to speak the language and to act in the culture, and receptively when attempting to grasp and understand the language and the culture as practiced by natives. (Lado, 1957, p. 2)

2. *Transferencia de instrucción*: la transferencia de instrucción se puede definir como la aplicación de los conocimientos, habilidades y actitudes aprendidos del procedimiento de enseñanza.
3. *Estrategias de aprendizaje en la segunda lengua*: se refieren a las estrategias del aprendiente para facilitar el aprendizaje de la segunda lengua.

4. *Estrategias de comunicación en la segunda lengua*: se usan para compensar alguna carencia de los conocimientos lingüísticos de los aprendientes que puede impedir una buena comunicación.
5. *Sobregeneralización de reglas*: se trata del uso excesivo de las reglas gramaticales, traspasando los límites de su uso correcto. Este proceso sucede tanto en el aprendizaje de la lengua materna como de la segunda lengua. Por ejemplo, los aprendientes del español pueden decir “me deció que no había visto a mi amigo”, y en este caso se generaliza en exceso la conjugación regular de los verbos en español cambiando -ió al final del verbo para referir a la tercera persona del singular del pretérito del verbo *decir*.

Es evidente que existen una serie de problemas con los supuestos de Selinker, pero se especificaban los procesos mentales responsables de la adquisición de L2 y también se introduce una serie de distinciones claves, como la que existe entre las estrategias de aprendizaje y las de comunicación (Ellis, 1994, p. 351).

En correspondencia con Corder (1981), las diferentes denominaciones de las tres perspectivas mencionadas, *interlengua*, *sistema aproximado*, *competencia transitoria*, representan distintos enfoques del mismo fenómeno. La *interlengua* enfatiza la dimensión de variabilidad del sistema lingüístico del aprendiente, lo que supondría que este sistema mostrará características sistemáticas tanto de lengua meta como de la lengua de origen. En otras palabras, es un sistema intermedio. Mientras tanto, el *sistema aproximado* acentúa la idea de que el desarrollo de la lengua del aprendiente está orientado hacia la lengua meta y la hipótesis de *competencia transitoria* hace hincapié en el supuesto de que el aprendiente posee un cierto tipo de conocimiento que esperamos que esté desarrollándose constantemente. De todas maneras, si bien estas tres nociones difieren un poco en su énfasis, el término *interlengua* ha sido utilizado

con más frecuencia, ya que muestra una actitud neutral, mientras que las dos denominaciones connotan una perspectiva centrada en la lengua meta. Asimismo, con arreglo a Sridhar (1981), el término *interlengua* parece ser más apropiado por las siguientes razones: en primer lugar, enfatiza el estado indeterminado de la lengua del aprendiente entre su lengua materna y lengua meta; en segundo lugar, refleja la característica de variabilidad del sistema lingüístico del aprendiente; por último, se refleja explícitamente la naturaleza sistemática de ese sistema y su adecuación para servir como un sistema comunicativo funcional.

Las características de la interlengua varían entre distintos autores. En su trabajo *Interlanguage*, Selinker (1972) presenta tres características principales de la interlengua: permeabilidad, dinamismo y sistematicidad. En primer lugar, el sistema lingüístico es permeable porque las reglas que constituyen el conocimiento de los aprendientes en cualquier etapa no son fijas y pueden tener modificaciones. Todos los sistemas lingüísticos son permeables, la diferencia entre la interlengua y otros sistemas lingüísticos radica en el grado de permeabilidad. En segundo lugar, la interlengua es dinámica porque el sistema de reglas que los aprendientes poseen está en un estado de cambio, es transitorio y evoluciona a lo largo del proceso de aprendizaje comprobándose y reestructurándose. Y, por último, la interlengua tiene la característica de sistematicidad, puesto que, a pesar de la inestabilidad de la interlengua, las reglas utilizadas por los aprendientes no son aleatorias, sino predecibles, se pueden descubrir analizando el lenguaje que utiliza el aprendiente en cada momento durante el proceso de adquisición de la lengua.

Por añadidura, la independencia también es una propiedad fundamental de la interlengua, como se ha reseñado en líneas anteriores, la interlengua proviene de la lengua de origen y de la lengua meta, pero no es un híbrido entre las dos.

La variabilidad es otra característica que puede parecer contradecirse con la sistematicidad a primera vista. Aunque la interlengua es sistemática, según algunos autores (Dickerson, 1975; Huebner, 1979), diferentes contextos dan como resultado diferentes usos del lenguaje, la variabilidad solo refleja los errores del uso del conocimiento del aprendiente, así que Ellis (2000) indica que “some researchers take variability as an aspect of performance rather than competence” (p. 34).

De igual modo, de acuerdo con Saville-Troike (2006), la interlengua es un sistema reducido, tanto en forma como en función. La característica de la forma reducida se refiere a las estructuras gramaticales menos complejas que generalmente concurren en una interlengua en comparación con la lengua meta. La característica de la función reducida concierne a las menores necesidades comunicativas que típicamente atiende una interlengua (especialmente si el aprendiente todavía está en contacto con miembros de la comunidad de la primera lengua).

A fin de cuentas, Ellis y Barkhuizen (2009) apuntan que los estudios de la interlengua han evolucionado considerablemente a lo largo de los años, pero las premisas principales siguen siendo las mismas (Ellis y Barkhuizen, 2009, pp. 54- 55):

1. La interlengua de un aprendiente consiste principalmente en conocimiento

lingüístico implícito.

2. El conocimiento de la interlengua de un aprendiente constituye un sistema en el mismo sentido que la gramática de un hablante nativo. El sistema da cuenta de las regularidades que son evidentes en el uso del aprendiz de la L2.
3. La interlengua es permeable, o sea, es incompleta e inestable, es fácilmente influenciada por nuevas formas lingüísticas derivadas tanto externamente (a través de *input*) como internamente (a través de procesos mentales).
4. La interlengua es transitoria. Los aprendientes siempre revisan y cambian la gramática de una etapa a otra, de manera que se produce el *continuum de interlengua*. En otras palabras, los aprendientes formarán una serie de interlengua en el proceso de aprendizaje y mejorarán progresivamente sus conocimientos de la segunda lengua.
5. La interlengua es variable. En cualquier etapa de desarrollo, el aprendiente empleará diferentes formas para la misma estructura gramatical. Esta variabilidad puede ser aleatoria en parte (es decir, hay variación libre) pero es en gran medida sistemática en el sentido de que es posible identificar las probabilidades con las que se producirán las diferentes formas de acuerdo con distintos factores.
6. La interlengua de un aprendiente es el producto de estrategias generales de aprendizaje. Los errores que producen los alumnos pueden mostrar todo tipo de estrategias de aprendizaje. Una de esas estrategias es la transferencia de la lengua materna, pero otras estrategias son intralingüales, por ejemplo, la sobregeneralización, la simplificación y los errores de transferencia lingüística, los cuales, pueden tomarse como evidencia de estrategias de aprendizaje.
7. Un aprendiente puede complementar su interlengua mediante estrategias de comunicación con el fin de minimizar la dificultad para obtener conocimientos lingüísticos de la lengua meta.
8. Por último, la interlengua puede sufrir la fosilización. En otros términos, el aprendiente puede dejar de evolucionarse y, por lo tanto, no puede lograr la gramática completa del hablante nativo. Debemos destacar que este fenómeno no ocurre en la adquisición de la primera lengua y, por lo tanto, es exclusiva de la gramática de la segunda lengua.

2.4.2 Definición y concepto de la pragmática de la interlengua

“Interlanguage pragmatics is the study of nonnative speakers’ use and acquisition of L2 pragmatic knowledge” (Kasper, 1996, p. 145). En otras palabras, la pragmática de la interlengua explica y estudia cómo los hablantes no nativos entienden y realizan una acción lingüística en la lengua meta, y cómo adquieren el conocimiento pragmático de la lengua meta.

Debido al hecho de que incluso los aprendientes de una segunda lengua o lengua extranjera con un buen manejo gramatical no lograrían comunicarse apropiadamente en la lengua meta, a finales de los años 70, aparecen los estudios de pragmática de la interlengua centrados en la comprensión y producción de actos de habla por hablantes no nativos. Las razones por las cuales los investigadores han prestado más atención a los aspectos pragmáticos de la interlengua son, por un lado, la creencia de que no se logrará una comprensión completa de cómo se aprenden las características formales de una lengua sin examinar la forma en que se usan estas propiedades en la comunicación real; por otro lado, el parecer de que el estudio del sistema lingüístico desarrollado por parte de los hablantes no nativos requiere una consideración de los aspectos pragmáticos por derecho propio (Ellis, 1994).

Como ilustran Kasper y Blum-Kulka (1993b), la pragmática de la interlengua (ILP), como su nombre revela, se puede considerar como un híbrido de segunda generación que pertenece a dos disciplinas diferentes. De ahí que la pragmática de la interlengua, por un lado, se centra en una de las varias especializaciones de los estudios de la interlengua como una rama

de la investigación de adquisición de segunda lengua, que contrasta con la fonología, la morfología, la sintaxis y la semántica de la interlengua. Por otro lado, es una subdisciplina de la pragmática que describe y explica la comprensión y la producción de la acción lingüística de las personas en un contexto.

La pragmática de la interlengua se ha definido de varias maneras de acuerdo con la orientación teórica de distintos autores. Kasper y Dahl (1991) definen la pragmática de la interlengua como el estudio de “nonnative speakers’ comprehension and production of speech act, and how that L2-related knowledge is acquired” (p. 216). Basándose en las características de la interlengua identificadas por Ellis (1985), Kasper (1992) considera la pragmática de la interlengua como el conocimiento pragmático inestable, deficiente y permeable de los hablantes no nativos, mientras que Junko (1999) lo considera como componentes pragmáticos de los imperfectos conocimientos de los aprendientes de la segunda lengua relacionados con las funciones de los actos de habla. De acuerdo con Kasper y Rose (2002, la pragmática de la interlengua se inscribe en dos dominios amplios, el estudio del uso de una segunda lengua que examina cómo los hablantes no nativos comprenden y realizan acciones en la lengua meta, y el estudio del aprendizaje de una segunda lengua (L2) que investiga las formas en que los aprendientes de una segunda lengua (L2) desarrollan su competencia para comprender y realizar acciones de lengua meta. Schauer (2004) redefine la pragmática de la interlengua como la adquisición, comprensión y producción de lenguaje contextualmente apropiado por parte de aprendientes de lengua extranjera o de segunda lengua. Según Barron (2003), las definiciones

de la pragmática de interlengua dotan de dos puntos fundamentales: en primer lugar, la pragmática de la interlengua está relacionada con el lenguaje en uso, que es el tema de la pragmática. En segundo lugar, como indica el término *la pragmática de la interlengua*, la investigación debería concentrarse tanto en el uso como en la adquisición de conocimiento pragmático de los aprendientes.

Desde otro punto de vista, resulta muy restrictivo vincular únicamente la pragmática de la interlengua con los hablantes no nativos o aprendientes de segunda lengua. Hay que destacar que existe otro tipo de interlengua: el sistema interlingüístico que se desarrolla en la lengua nativa de los inmigrantes en un país extranjero. Como lo demuestra Blum-Kulka y Sheffer (1993), a través del caso de los inmigrantes estadounidenses en Israel, los hablantes que tienen un dominio total de dos lenguas pueden crear un estilo intercultural de expresión que esté relacionado y, al mismo tiempo, sea distinto de los estilos asociados a ambas lenguas, un estilo que usarán independientemente de la lengua que se utilice. Esta hipótesis del estilo intercultural está respaldada por muchos estudios (Blum- Kulka y Sheffer, 1993; Blum- Kulka, 1991; Clyne, Ball, y Neil, 1991; Gumperz, 1982; Tannen, 1985). Sin embargo, se ha resaltado el hecho de que existe una escasez de estudios del estilo intercultural de expresión de los inmigrantes, incluyendo las condiciones para su surgimiento y cambio, la relación con las dos lenguas y su efectividad comunicativa.

La investigación de la pragmática de la interlengua, su base teórica y los métodos de investigación, se ha derivado de estudios realizados en actos de habla, pragmática intercultural,

interlengua y sociolingüística (Boxer, 2002; Kasper y Rose, 1999; Flores, 2011). Los temas más típicos de este campo han sido estos: a) si los hablantes no nativos difieren de los hablantes nativos en el tipo y b) distribución contextual de las estrategias y formas lingüísticas utilizadas para transmitir significados ilocucionarios y la cortesía; c) cómo se comprenden y producen estas formas y funciones, y d) cómo adquieren los aprendientes dichos conocimientos pragmáticos con el avance del dominio de la lengua extranjera o segunda lengua (Flores, 2011, p. 21). Siendo así, los estudios de la pragmática de la interlengua, por un lado, como hemos mencionado, se han centrado en la realización de los actos de habla en la interlengua de los aprendientes en comparación con la de los hablantes nativos (Borkin y Reinhart, 1978; Cohen y Olshtain, 1981; Kasper, 1981; Fraser y Nolen, 1981; Tannen, 1981; Walters, 1981; Zimin, 1981; Blum-Kulka, 1982, 1983; Einstein y Bodman, 1986; Trosborg, 1986; Olshtain y Weinbach, 1987; Kasper, 1987), y por otro, en la producción o percepción de diferentes actos de habla en el mismo grupo de aprendientes, que ha sido investigada en algunos estudios (Kasper, 1981; Rintell, 1979, 1981).

Además, los estudios en este campo han tratado de observar las realizaciones inapropiadas de los actos de habla de los aprendientes, y se ha demostrado que incluso los aprendientes avanzados de segundas lenguas o lenguas extranjeras no logran transmitir o comprender la fuerza ilocucionaria o el valor de cortesía de un modo adecuado en la lengua meta (Beebe, et al., 1990; Blum-Kulka, 1982; Cohen y Olshtain, 1983; Kasper, 1981, 1982; Thomas, 1983). Los estudios llevados en este campo también han examinado cómo los factores

sociopragmáticos, como la edad, el sexo, el estado relativo de los interlocutores y los factores contextuales, afectan a la comprensión y la realización de los actos de habla (Fraser, Rintell y Walters, 1980; Walters, 1979). Así como se ha mostrado en diversos estudios, los fallos pragmáticos de los aprendientes podrían ser el resultado de carencias en el conocimiento pragmalingüístico y sociopragmático interlingüístico (Coulmas, 1978; Kellerman, 1977).

En varias investigaciones de pragmática de la interlengua (Blum-Kulka y Olshtain, 1986; Edmondson y House, 1991; Faerch y Kasper, 1989; Fant, Forsberg y Olave, 2011; House y Kasper, 1987) se ha resaltado el hecho de que existe un fenómeno que se denomina *Waffle Phenomenon* o *Fenómeno de Enrollamiento*. Consiste en la utilización de un mayor número de palabras por los hablantes no nativos con el fin de lograr los mismos fines comunicativos. En palabras de Edmondson y House (1991), se trata de una consecuencia directa del uso excesivo por parte de los aprendientes de “modificación externa” o “movimientos de apoyo”.

Teniendo como base los estudios anteriores de la pragmática de la interlengua, se puede resumir que los objetivos principales de la investigación de la pragmática de la interlengua son los siguientes (Flores, 2011, p. 21):

1. Comparar las acciones pragmáticas de los aprendientes en su lengua nativa y lengua meta (L1 y L2);
2. Determinar dónde y cómo difiere la producción entre L1 y L2;
3. Precisar la causa de los errores pragmáticos y cómo han sido influenciados por la L1;
4. Analizar la comprensión y la producción de las acciones lingüísticas, poniendo en

consideración las regulaciones del discurso de los aprendices; y,

5. Aclarar el proceso del desarrollo que caracteriza la adquisición de la competencia pragmática.

Sin embargo, a pesar del creciente interés en el campo de la pragmática de la interlengua, todavía existe una escasez de estudios. Kasper (1989) afirma que “many more theoretical and empirical studies of interlanguage pragmatics are needed in order to discover how learners do things with words in a second language” (p. 13).

La mayoría de los estudios en el campo de la pragmática de la interlengua se ha enfocado principalmente en la comparación de los actos de habla entre los hablantes no nativos (NNS) y los de hablantes nativos (NS), que se correspondían con la pragmática intercultural y no de la adquisición de segunda lengua y como resultado, se ha resaltado el imperfecto conocimiento pragmático de los hablantes no nativos de lengua meta y la brecha de competencia pragmática entre hablantes nativo y no nativos (Bardovi-Harlig, 1996; Daives y Tyler, 2005; Kasper y Rose, 2002; Kasper y Schmidt, 1996; Kasper, 1992). Y si esto es así, se debe al hecho de que, desde su concepción a principios de la década de 1980, la mayoría de los temas de investigación, la metodología y la base teórica de la pragmática de la interlengua provienen de la pragmática intercultural en lugar de la adquisición de una segunda lengua, la otra disciplina parental de la pragmática de la interlengua. Esta inclinación se refleja, incluso, en las definiciones de pragmática de la interlengua propuestas que hemos mencionado más arriba, ya que en estas definiciones se hace referencia a los hablantes no nativos (NNS) en vez de a los

aprendientes (Barron, 2003, p. 27). Así que, aunque se han encontrado diferencias pragmáticas de los aprendientes a través de estos estudios, no se ha proporcionado una explicación exhaustiva ni se han aclarado los factores que provocan las diferencias y, por lo tanto, su aplicación práctica en el aprendizaje de lengua extranjera y segunda lengua es limitada (Cohen, 2005).

En comparación con el número de trabajos enfocados en el uso de estrategias pragmáticas por parte de hablantes no nativos, los estudios que tratan el desarrollo de la competencia pragmática han recibido poca atención (Kasper, 1992; Kasper y Schmidt, 1996).

Despite very encouraging developments of the research on interlanguage pragmatic acquisition, much remains unknown about the development of learners' pragmatic competence. (Barron y Warga, 2007, p. 114)

Los primeros estudios pragmáticos de la interlengua sobre la adquisición de la competencia pragmática de los aprendientes exploran las posibles conexiones entre la gramática y la conciencia pragmática. Se ha demostrado en el estudio de Bardovi Harlig y Dornyei (1998) que los estudiantes de EFL son más conscientes de los errores gramaticales que de los pragmáticos. En contraste, los estudiantes de ESL son más sensibles a los fallos pragmáticos que los gramaticales. Un estudio realizado por García (2004) encuentra que las diferencias de conciencia pragmática se deben a los distintos niveles de competencia gramatical de los aprendientes. Otros estudios pragmáticos de la interlengua que se han llevado a cabo en el

desarrollo pragmático de los aprendientes son los estudios del desarrollo del acto de habla de sugerencia y rechazo en sesiones de asesoramiento académico (Bardovi Harlig y Hartford, 1993); el estudio sobre el acto de petición en alumnos principiantes ya avanzados (Scarcella, 1979); el estudio del desarrollo pragmático de estrategias de solicitud en el contexto español (Félix-Brasdefer, 2007); el efecto de la instrucción en el desarrollo de la competencia pragmática (Koike y Pearson, 2005); los efectos posteriores de estudiar en el extranjero sobre el desarrollo pragmático interlingüístico (Matsamura, 2007); desarrollo de la adquisición pragmática de aprendientes españoles (Pearson, 2006); estudio transversal del desarrollo pragmático de la interlengua (Rose, 2000); efectos instruccionales sobre la pragmática de la interlengua (Takahashi, 2005a); efectos de la instrucción deductiva e inductiva sobre el desarrollo pragmático interlingüístico (Takimoto, 2008).

Otro punto relevante es que la investigación empírica de la pragmática ya ha logrado avances en inglés, pero el tipo de lengua meta en que se intenta realizar un cierto tipo de acto de habla por parte de los hablantes no nativos es muy limitado; por el contrario, se han seleccionado poblaciones de hablantes no nativos con una variedad de antecedentes lingüísticos y culturales (árabe, danés, chino, inglés, alemán, hebreo, japonés, ruso, español).

De hecho, en comparación con las investigaciones realizadas en fonología, sintaxis y semántica de la interlengua, la pragmática de la interlengua sigue siendo una disciplina joven (Kasper, 1989), que necesita un desarrollo considerable (Barron y Warga, 2007; Kasper y Rose, 2002; Kasper, 1992; Robles Ávila, 2005; Tzu Yu, 2021).

Ahora bien, el objetivo principal del presente estudio consiste en analizar la producción pragmática para rechazar, así como comparar aspectos de la realización del acto de habla objeto de estudio en hablantes nativos de español y aprendientes chinos de español con la finalidad de buscar posibles deficiencias en la competencia pragmlingüística. El estudio de la pragmática se engloba en dos dimensiones clásicas: sociopragmática y pragmlingüística. Esta distinción resulta pertinente tanto para el estudio de la pragmática intercultural como para el de la pragmática de la interlengua. La interlengua, según Leech (1983), se describe como “the sociological interface of pragmatics” (p. 10), es decir, tienen que ver con el grado de correspondencia de los actos comunicativos con las condiciones sociales específicas. La segunda, por otro lado, se ocupa de las formas lingüísticas -gramaticales y léxicas- de las que hacen uso los hablantes para realizar un acto de habla, como indica Leech (1983), se trata de “the study of the more linguistic end of pragmatics -where we consider the particular resources which a given language provides for conveying particular illocutions” (p. 11). Estos recursos contienen estrategias pragmáticas (directas e indirectas), rutinas pragmáticas y modificaciones (Barron, 2002). Se puede observar que ambas perspectivas aluden a la competencia de los hablantes de una lengua de apropiarse a un contexto específico teniendo en cuenta factores extralingüísticos y están estrechamente interconectadas.

En nuestra investigación no solo tomamos en consideración la elección pragmlingüística de una determinada fórmula empleada como estrategia de cortesía tanto por los hablantes nativos de chino y español, como por los aprendientes chinos de español, sino

también examinamos la influencia de los factores contextuales -el poder relativo y la distancia social- en la elección de las estrategias de rechazo.

2.4.3 Competencia comunicativa

La competencia comunicativa es un constructo teórico que surge en el campo de la lingüística, pero se ha convertido en objeto de varias disciplinas como la pragmática de la interlengua. El concepto de competencia comunicativa fue acuñado por el antropólogo y sociolingüista Hymes, en 1971, en respuesta a la noción de competencia lingüística propuesta por Chomsky (1965).

La *competencia* es uno de los términos más controvertidos en el campo de la lingüística general y aplicada. En una de las primeras discusiones sobre competencia, Chomsky (1965) en su obra *Aspects of the Theory of Syntax*, define la competencia lingüística como el conocimiento intuitivo que el hablante nativo tiene acerca de la estructura gramatical y las condiciones de uso de su lengua, “que de ningún modo es preciso que sea consciente al hablante/oyente, pero que representa la base para la actualización de la lengua” (p. 3). Y el mismo autor estableció lo que hoy se considera una distinción clásica entre competencia (*competence*) y actuación (*performance*).

La teoría lingüística se centra en el hablante-oyente ideal de una comunidad de habla completamente homogénea que sabe su lengua perfectamente y al que no

le afectan condiciones irrelevantes a nivel gramatical como son limitaciones de memoria, distracciones, cambios de atención e interés, y errores (característicos o fortuitos) al aplicar su conocimiento al uso real. (Chomsky, 1965, p. 3)

En este sentido, la competencia es el conocimiento que el hablante-oyente tiene de la lengua, y la actuación es el uso real de la lengua en situaciones concretas, en otras palabras, la competencia se relaciona con las reglas gramaticales de una lengua, y la actuación hace referencia a la aceptabilidad de las reglas gramaticales en la producción del habla. Para Chomsky la gramática es la base del uso de la lengua, mientras que la actuación es un reflejo directo del uso.

Cenoz (1996b) indica que el concepto de competencia de Chomsky provocó reacciones importantes entre lingüistas (Lyons, 1970), psicólogos (Campbell y Wales, 1970), sociolingüistas y antropólogos (Hymes, 1971, 1972), que están situados fuera del campo de la gramática generativa (p. 98). Se ha criticado el hecho de que el concepto chomskiano de la competencia lingüística no atribuye la importancia a los aspectos centrales del uso de la lengua o a la adquisición y enseñanza de lenguas, sino al conocimiento de la lengua por parte de los hablantes nativos. El concepto teórico de la competencia propuesto por Chomsky supone una abstracción e idealización (Cenoz, 2004, p. 450), ya que aparte del hecho de que es difícil determinar un “hablante nativo ideal”, se limita a la competencia lingüística del hablante-oyente ideal en una sociedad homogénea, y no establece una relación directa con la capacidad y habilidad para utilizar una o varias lenguas en la comunicación interpersonal por parte de hablantes

monolingües y plurilingües en sociedades multiculturales. En este sentido, Lyson (1970) señala que:

the ability to use one's language correctly in a variety of socially determined situations is as much and as central a part of linguistic "competence" as the ability to produce grammatically correct well-formed sentences. (Lyson, 1970, p. 287)

El lingüista Gumperz sostiene la idea de que la gramaticalidad de las oraciones no es suficiente, indicando:

...segmentation and analysis of utterance elements within generative grammar did not automatically lead to understanding basic mechanisms of natural language use. (Gumperz, 1986, p. 9)

Campbell y Wales (1972), por otra parte, apuntan que la competencia lingüística de Chomsky pasa por alto la capacidad de producir y comprender enunciados que sean apropiados en el contexto en el que tienen lugar, que tampoco han tenido en cuenta los contextos situacionales y verbales de los enunciados que determinan la aceptabilidad o adecuación del uso de la lengua:

Although generative grammarians, in particular Chomsky, claim that their work is an attempt to characterize the nature of competence (that is, the nature of those human abilities that are specific to language), their main effort has in fact been directed towards a more restricted sort of competence, which we will call

competence-3, from which by far the most important linguistic ability has been omitted – the ability to produce or understand utterances which are not so much grammatical but, more important, appropriate to the context in which they are made. (Campbell y Wales 1970, p. 247)

A pesar de las críticas sobre la noción de competencia lingüística propuesta por Chomsky, se debe reconocer que el concepto chomskiano ha repercutido en los estudios posteriores, como indica Llurdá (2000), “Chomsky’s (1965) definition must be given credit for being the starting point for many other approaches, including several aspects present in real-life communication” (p. 86). Del mismo modo, la discusión sobre el concepto de competencia lingüística ha beneficiado el desarrollo del concepto de competencia comunicativa como concepción esencial en la adquisición y enseñanza de lenguas. El mismo Chomsky acepta que el lenguaje se usa de manera sistemática y reconoce el hecho de que además de la competencia gramatical, también existe la competencia pragmática, la que caracteriza como conocimiento de las condiciones y la forma de uso apropiado del lenguaje, debido a que puede que los hablantes relacionen sus intenciones y propósitos con los medios lingüísticos (Chomsky, 1980). En palabras de Chomsky,

The person who knows the language knows the conditions under which it is appropriate to use a sentence, knows what purposes can be furthered by appropriate use of a sentence under given social conditions. For purposes of inquiry and exposition, we may proceed to distinguish “grammatical competence” from “pragmatic competence”, restricting the first to the knowledge of form and meaning and the second to knowledge of conditions and manner of appropriate use, in conformity with various purposes. Thus, we may think of

language as an instrument that can be put to use. [...] We might say that pragmatic competence places language in the institutional setting of its use, relating intentions and purposes to the linguistic means at hand. (Chomsky, 1980, pp. 224-225)

Como hemos mencionado en el capítulo anterior, dependiendo de diferentes situaciones, las oraciones gramaticalmente idénticas pueden llevar diferentes fuerzas ilocucionarias y, por el contrario, un mismo acto de habla puede realizarse de maneras muy distintas. La realización exitosa del acto de habla depende de si se cumplen las condiciones constitutivas y de si se realiza de una manera contextualmente apropiada. De tal forma que la realización del acto de habla está inextricablemente vinculada con factores socioculturales, lo que ocasiona que la dicotomía de Chomsky entre competencia y actuación no proporcione la adecuación contextual, por lo tanto, deja de lado los factores socioculturales que determinan la adecuación de un enunciado en el contexto en el que se realiza. Al no tener en cuenta la dimensión sociocultural del uso de la lengua, el concepto de competencia chomskiana se encontró sumamente limitado, ya que proporciona solo una explicación parcial del conocimiento requerido para el uso de la lengua.

La noción de competencia comunicativa es una reacción contra el estrecho concepto de competencia de Chomsky. Esta noción fue introducida originalmente por Hymes en 1967 y luego la definió en 1972, el cual considera que aparte de la competencia gramatical, la lengua debe utilizarse de manera apropiada en un determinado contexto:

[...] there are rules of use without which the rules of grammar would be useless. Just as rules of syntax can control aspects of phonology, and just as semantic rules perhaps control aspects of syntax, so rules of speech acts enter as a controlling factor for linguistic form as a whole. (Hymes, 1972, p. 278)

Hymes (1972) reformula el concepto de competencia lingüística de Chomsky como “competencia comunicativa”, que ha resaltado la aceptabilidad en vez de la corrección gramatical de las expresiones en el contexto en el que se utilizan. En contraste con el concepto reducido de Chomsky, que sostiene que la competencia comunicativa consistía en la competencia gramatical y el conocimiento de las reglas de uso apropiado de la lengua, Hymes considera que el concepto de competencia no solo abarca el conocimiento de las reglas de la gramática, sino también la capacidad o habilidad de usar dicho conocimiento (Hymes, 1972, p. 283). Según dice Hymes, se requiere un marco dentro del cual los factores socioculturales tengan un papel explícito y constitutivo (ibíd, p. 271).

La competencia comunicativa implica un concepto mucho más completo de competencia, que en cierto sentido subsume la competencia lingüística de Chomsky, pero no se puede considerar la competencia comunicativa como una mera extensión en términos cuantitativos, también supone un cambio cualitativo (Cenoz, 1996a, pp. 99-101). Como indica Taylor (1988), los cambios introducidos por Hymes han transformado la concepción global de competencia en la medida en que ha perdido cualquier significado preciso (1988, pp. 156-157), y muchas críticas sobre la competencia de Chomsky provinieron de una confusión, por un lado, entre los conocimientos lingüísticos y la capacidad de usar este tipo de conocimiento, y por otro, con un

carácter más general, entre el estado y el proceso. Chomsky, según Taylor (1988), se interesa en la competencia como estado y no como proceso, así como en el conocimiento no en la habilidad.

En este sentido, Widdowson así lo explica:

Para Chomsky, entonces, la competencia es el conocimiento gramatical como un arraigado estado mental por debajo del nivel de la lengua. No es una habilidad para hacer nada. Ni siquiera es la habilidad para fomentar o comprender oraciones, porque el conocimiento puede existir sin que sea accesible [...]. Para Hymes, por otro lado, la competencia es la habilidad para hacer algo: para usar la lengua. Para él el conocimiento se convierte en uso. Es, por tanto, una cuestión central, y es necesariamente un componente de la competencia comunicativa. (Widdowson, 1995, p. 84)

Por otro lado, para Chomsky, la competencia lingüística hace referencia a un concepto estático, es innata, tiene base biológica, un carácter absoluto que no implica comparación, mientras que la competencia comunicativa es un concepto dinámico con base social, que tiene un carácter relativo y no absoluto, los diferentes hablantes de la lengua pueden poseer distintos grados de competencia comunicativa.

De todos modos, el concepto de competencia comunicativa propuesto por Hymes, el cual enfatiza la necesidad de relacionar la lengua con factores socioculturales, ha cambiado el estado del estudio de la lengua, que tradicionalmente se ha centrado en la pura gramática. Este concepto se ha utilizado con gran frecuencia en la lingüística, la psicolingüística y, en particular, en la adquisición de lenguas.

En la gramática generativa transformacional, se distinguen dos clases de juicios: gramaticalidad, que está vinculada a la competencia, y aceptabilidad, que se relaciona con respecto a la actuación. Hymes (1972) sostiene que se exige que se hagan distinciones explícitas dentro de la noción de aceptabilidad, para compararlas con las distinciones de las clases de 'actuación', y a la vez, el conjunto completo de términos debe ser examinado y revisado en lo que respecta a la totalidad del proceso comunicativo (p. 280). Por lo tanto, para desarrollar una teoría apropiada del uso de la lengua integrando la teoría lingüística con la teoría de la comunicación y la cultura, Hymes (1972) propone cuatro criterios para la lengua y para otras formas de comunicación, a saber:

1. Si (y en qué grado) algo es formalmente posible.
2. Si (y en qué grado) algo es factible en virtud de los medios de implementación asequibles.
3. Si (y en qué grado) algo es apropiado (adecuado, feliz, exitoso) en relación con el contexto en que se usa y evalúa;
4. Si (y en qué grado) algo es realizado efectivamente, si realmente es ejecutado, y qué es lo que su ejecución implica (Hymes, 1972, p. 281).

Por lo tanto, podemos ver que ser apropiado o aceptable, así como ser gramaticalmente correcto, integra, por un lado, la competencia comunicativa; por otro, se puede decir que la noción de competencia comunicativa de Hymes se basa en cuatro sistemas diferentes de competencia: gramaticalidad (lo que es formalmente posible), sociocultural (lo que es adecuado

en un contexto), psicolingüística (lo que es viable en términos de información humana), y probabilística (lo que realmente se realiza).

Como hemos señalado más arriba, la competencia comunicativa de Hymes (1972) ha proporcionado una perspectiva diferente sobre la teoría lingüística que se ha aplicado ampliamente como base teórica para la enseñanza y adquisición de una segunda lengua. Canale y Swain (1980), Canale (1983), Celce-Murcia, Dornyei y Thurnell (1995) elaboraron y reformularon la competencia comunicativa de Hymes (1972) en varias conceptualizaciones para la enseñanza de lenguas extranjeras, mientras que Bachman (1990) la conceptualizó en construcciones para la evaluación lingüística. Las elaboraciones de la competencia comunicativa de Hymes (1972) han dado como resultado distintas dimensiones de la competencia comunicativa y han impulsado el desarrollo de la lingüística aplicada, la pragmática y el análisis del discurso.

Siguiendo el trabajo de Hymes, Michael Canale y Merrill Swain, presentaron otro modelo de competencia comunicativa en 1980. El interés de los dos lingüistas canadienses, que se dirigía a la competencia comunicativa, provino de la necesidad de desarrollar pruebas de lengua para los estudiantes de francés, lo que implicaba investigar su conocimiento y competencia en el uso de lengua. Canale y Swain, de acuerdo con la crítica de Hymes de la noción de competencia propuesta por Chomsky en la que se distinguen la competencia y la actuación, señalan que esta distinción “provides no place for consideration of the appropriateness of sociocultural significance of an utterance in the situational and verbal context in which it is used” (Canale y

Swain, 1980, p. 4). Por otro lado, con respecto a la relación entre la competencia gramatical y la competencia comunicativa, se ha adoptado la postura de Munby (1978), Canale y Swain consideran que la competencia gramatical es una subparte de la competencia comunicativa y no es algo separado de ella, y enfatizan “just as Hymes (1972) was able to say that there are rules of grammar that would be useless without rules of language use, so we feel that there are rules of language use that would be useless without rules of grammar” (ibíd, p. 5).”

A diferencia del concepto de competencia comunicativa de Hymes, Canale y Swain no incorporan la habilidad o capacidad del uso de la lengua en su propia definición de competencia comunicativa; para ellos, la competencia comunicativa incluye tres componentes fundamentales, esto es, la competencia gramatical, la competencia sociolingüística y la competencia estratégica.

La competencia gramatical, según Canale y Swain (1980), hace alusión al conocimiento de los elementos léxicos, así como de las reglas de morfología, sintaxis, semántica. Esta competencia se centra de manera directa en el conocimiento y la habilidad necesarios para comprender y expresar con precisión el significado literal de los enunciados.

La competencia sociolingüística se compone de dos conjuntos de reglas: reglas socioculturales de uso y reglas del discurso. Estas reglas permiten que los usuarios de la lengua puedan interpretar los enunciados en su significado social, particularmente cuando la relación entre el significado literal de un enunciado y la intención del hablante no es transparente. Las reglas socioculturales de uso especificarán las formas en que se producen los enunciados y se comprenden de manera apropiada con respecto a los componentes del habla de los eventos

comunicativos descritos por Hymes (1967, 1968). Estas reglas se enfocan en, por un lado, que ciertas proposiciones, así como funciones comunicativas son apropiadas dentro de un contexto sociocultural dado, dependiendo de factores contextuales como el tema de la conversación, el papel de los interlocutores, el entorno y las normas de interacción. El enfoque secundario de tales reglas consiste en el modo en que la forma de gramática específica transmite una actitud y registro o estilo apropiados dentro de un determinado contexto sociocultural. Las normas de discurso, para Canale y Swain (1980), se atienen a los términos de cohesión y coherencia y están orientadas hacia las funciones comunicativas de la combinación de enunciados. La cohesión está vinculada a las formas gramaticales de los enunciados, por el contrario, la coherencia se corresponde con la combinación adecuada de las funciones comunicativas.

Por último, en el modelo de Canale y Swain, la competencia estratégica está compuesta por estrategias de comunicación verbal y no verbal que se emplean para compensar los fallos en la comunicación provocados por variables de actuaciones o por una competencia insuficiente. Dichas estrategias se pueden distinguir en dos tipos principales: las que están relacionadas, principalmente, con la competencia gramatical, por ejemplo, parafrasear formas gramaticales que uno no ha dominado o que no puede recordar en un momento dado, y las que se vincula, sobre todo, con la competencia sociolingüística, por ejemplo, la forma de dirigirse a un extraño cuando uno no está seguro de su estatus social. Tanto los hablantes nativos como los estudiantes de segundas lenguas pueden hacer frente a las limitaciones para acceder el conocimiento lingüístico o a los problemas del uso del lenguaje en un determinado contexto, por lo cual ambos

grupos emplearían ciertas estrategias para tratar de contrarrestar esos fallos o compensar las carencias, aun así, es cierto que, en general, los hablantes no nativos las utilizan con más frecuencia que los hablantes nativos. Algunas de las estrategias comunicativas más frecuentes incluyen:

1. Ajustar el mensaje utilizando un término en el lugar de otro. Por ejemplo, decir “clavo” en vez de “tornillo”.
2. Utilizar mímica o gestos para hacerse entender.
3. Describir un objeto cuando se ignora su nombre. Por ejemplo, “lo que usas para poner la ropa lisa” (en vez de decir “plancha”).
4. Acuñaciones léxicas. Por ejemplo, “Estas cosas se utilizan para luz, para luzar”. (Manchón, 1993, p. 162, citado en Cenoz, 2004, p. 455)

Dentro de cada uno de los tres componentes de competencia comunicativa que se han identificado, se pueden categorizar subcomponentes de reglas de probabilidad. Estas reglas intentarán caracterizar el conocimiento de las frecuencias relativas de incidencia que tiene un hablante nativo con respecto a la competencia gramatical, por ejemplo, las secuencias de palabras probables en un enunciado, la competencia sociolingüística, como las secuencias probables en el discurso y la competencia estratégica como las estrategias comúnmente utilizadas para el mantenimiento del uso de palabras (Cantero, 2008).

Tres años después del modelo de competencia comunicativa propuesto por Canale y Swain, Canale (1983), basado en el trabajo realizado en el

Instituto de Ontario para Estudios en Educación (OISE), este autor revisó el modelo y propuso un marco de cuatro componentes. Antes de presentar su nuevo modelo, Canale enfatiza que, en el modelo de la competencia comunicativa, la comunicación consiste en “the exchange and negotiation of information between at least two individuals through the use of verbal and non-verbal symbols, oral and written/visual modes, and production and comprehension processes” (Canale, 1983, p. 4). Los cuatro componentes del marco modificado son: la competencia gramatical, la competencia sociolingüística, la competencia del discurso y la competencia estratégica.

La competencia gramatical, como se ha mencionado previamente, tiene que ver con las características y reglas de la lengua tales como vocabulario, formación de palabras y oraciones, pronunciación, ortografía y semántica lingüística (Canale, 1983). La competencia sociolingüística en este modelo, sin embargo, a diferencia del modelo de Canale y Swain (1980), que abarca las reglas socioculturales y las reglas del discurso, ahora solo contiene las reglas socioculturales, que tratan de producir y comprender los enunciados “de forma apropiada en distintos contextos sociolingüísticos dependiendo de factores contextuales como el estatus de los participantes, el propósito de la interacción y las normas o convenciones de la interacción” (Canale, 1983, p. 7). La competencia del discurso se refiere a la manera en la que se combinan formas gramaticales y significados para lograr un texto hablado o escrito unificado en diferentes géneros (Ibíd, p. 9). El término “género” hace alusión al tipo de texto como un texto científico, un reportaje, una carta de negocios, etc. La unidad de un texto se consigue a través de la

cohesión en la forma y la coherencia en el significado. La cohesión, así como señala Canale (1983), se refiere a cómo se unen las oraciones estructuralmente y facilitan la interpretación de un texto; la coherencia, por su parte, alude a la relación entre los distintos significados, que pueden ser significados literales, funciones comunicativas, actitudes e ideas. Para explicar la coherencia, Canale toma el siguiente ejemplo propuesto por Widdowson (1978, p. 29):

A: That's the telephone.

B: I'm in the bath.

A: O.K.

A pesar de que no se presenta la cohesión, el significado de los enunciados se puede interpretar correspondientemente como una petición, una disculpa indirecta y una aceptación de la disculpa, esto se debe al hecho de que se ha constituido un discurso coherente.

Además de la distinción entre la competencia sociolingüística y la competencia del discurso, la competencia estratégica en este modelo se ha ampliado para incluir las estrategias verbales y no verbales que pueden ponerse en funcionamiento no solo para compensar los fallos en la comunicación, sino también para mejorar su efectividad.

Para Canale (1983), este marco no es un modelo de competencia comunicativa puesto que este modelo “implies some specification of the manner and order in which the components interact and in which the various competences are normally acquired” (1983, p. 12). De toda manera, aunque según algunos investigadores, las definiciones del modelo de competencia

comunicativa propuesto por Canale y Swain (1980) y su versión revisada por Canale (1983) no son completas, han tenido un gran impacto en otros modelos posteriores y han contribuido significativamente al desarrollo de la adquisición y enseñanza de lenguas.

Otro modelo de competencia comunicativa o un modelo de “capacidad comunicativa de la Lengua (*Communicative Language Ability*)”, es el propuesto por Bachman (1990), que se ha presentado para evaluar la lengua dentro de la adquisición de segundas lenguas, así como la capacidad comunicativa de la lengua, que Bachman (1990) especifica como “both knowledge, or competence, and the capacity for implementing, or executing that competence in appropriate, contextualized communicative language use” (p. 84). En el modelo de Bachman (1990), la competencia comunicativa incluye tres componentes principales: la competencia lingüística la competencia estratégica y los mecanismos psicofisiológicos.

La competencia lingüística se puede diferenciar en dos competencias, a saber, la competencia organizativa y la pragmática. La competencia organizativa se ocupa de las habilidades involucradas en la estructura formal de la lengua para producir o reconocer frases gramaticalmente correctas, comprendiendo su contenido proposicional y ordenándolas para formar textos (Bachman, 1990). Estas habilidades, a su vez, se pueden caracterizar en dos tipos de competencias: la competencia gramatical y la textual. La competencia gramatical, según lo descrito por Widdowson (1978), se refiere a aquellas competencias involucradas en el uso lingüístico y es parecido a la competencia gramatical de Canale y Swain (1980). Este tipo de competencia consiste en un número de competencias relativamente independientes como el

conocimiento del vocabulario, la morfología, la sintaxis y la fonología/grafología y determina la elección de palabras para expresar significados específicos, sus formas, su distribución en enunciados para expresar proposiciones y sus realizaciones físicas, ya sea como sonidos o como símbolos escritos. El contenido de esta competencia es parecido a la competencia gramatical de Canale y Swain (1980); La competencia textual, a su vez, abarca el conocimiento de las convenciones para unir los enunciados para formar un texto, que se puede clasificar en dos tipos de componentes: la cohesión, que comprende las maneras de marcar explícitamente relaciones semánticas como la referencia, la sustitución, la elipsis, la conjunción y la cohesión léxica (Halliday y Hasan, 1976); y la segunda, la organización retórica, que trata de la estructura conceptual general del texto, la cual está vinculada al efecto del texto en el usuario de la lengua (Van Dijk, 1977, p. 4, citado en Bachman, 1990, p. 87). La narración, descripción, comparación, clasificación y análisis del proceso son métodos comunes del desarrollo que se incluyen en las convenciones de la organización retórica.

El segundo componente, la competencia pragmática, en el modelo de Bachman, se refiere a “the relationship between utterances and the acts or functions that speakers (or writers) intend to perform through these utterances” (Bachman, 1990, p. 89). La competencia pragmática que prestamos aquí incluye dos dimensiones, la competencia ilocucionaria, que implica los conocimientos de las condiciones pragmáticas para que se realicen las funciones lingüísticas de modo aceptable. Estas funciones, según Halliday (1970), se puede diferenciar en funciones ideativas, manipulativas, heurísticas e imaginativas; por otro lado, al igual que el

concepto de la competencia sociolingüística propuesto por Canale y Swain (1980), la competencia sociolingüística hace referencia a la sensibilidad o el control de las convenciones sociolingüísticas del uso de la lengua en determinadas situaciones.



Figura 5 Componentes de la competencia lingüística (Bachman, 1990, p. 87)

Considera Bachman (1990) que, si bien las definiciones de la competencia estratégica propuestas por Canale y Swain (1980) y Canale (1983) proporcionan algunas ideas sobre la función de esta competencia para facilitar la comunicación, no presentan los mecanismos por los que funciona la competencia estratégica. Para Bachman, la competencia estratégica es un componente importante que pertenece al mismo nivel que la competencia lingüística y, como afirma Bachman (1990), es “an important part of all communicative language use, not just that in which language abilities are deficient and must be compensated for by other means” (p. 100), por lo cual supone una ampliación del modelo de Faerch y Kasper (1983) para proporcionar una descripción más general de la competencia estratégica en el uso comunicativo de la lengua, incluyendo los siguientes tres componentes: valoración, planificación y ejecución. La competencia estratégica, en la versión modificada del modelo (Bachman y Palmer, 1996), se conoce con el nombre de *estrategia metacognitiva*.

Con el fin de completar la descripción de cómo se llevan a cabo los enunciados en el uso de la lengua, Bachman también incorpora en su modelo los mecanismos psicofisiológicos, que son procesos neurológicos y psicológicos que se pueden distinguir entre el canal visual y el auditivo, así como entre el modo receptivo y el productivo, son elementos esenciales para llevar a cabo los enunciados en el uso de la lengua.

Celce-Murcia, Dörnyei y Thurrell (1995) proponen otro modelo de competencia comunicativa, que, según ellos, es la continuación del trabajo de Canale y Swain (1980) y Canale

(1983). Este modelo incluye cinco componentes: competencia discursiva, competencia lingüística, competencia accional, competencia sociocultural, competencia estratégica.

Tal y como señalan Celce-Murcia et al. (1995), existen dos diferencias terminológicas entre su modelo y el de Canale y Swain. La primera de ellas es que prefieren el término *competencia lingüística* en vez de *competencia gramatical* y esto se debe al deseo de indicar claramente la inclusión en este componente del léxico y la fonología, además de la morfología y la sintaxis. La segunda diferencia terminológica, a su vez, consiste en la utilización del término *competencia sociocultural* sustituyendo el término *competencia sociolingüística* y este cambio refleja el deseo de una distinción más clara entre la competencia sociocultural y la accional. Según ellos, desde una perspectiva sociológica, la noción de competencia comunicativa propuesta por Hymes (1967, 1972) ha sido una respuesta a la noción de la competencia lingüística de Chomsky (1965), y, por lo tanto, “la dimensión sociolingüística de la competencia estaba asociada con todo lo que faltaba en la competencia lingüística” (Celce-Murcia et al., 1995, p. 10).

De esta manera, como se ha mencionado previamente, en el modelo elaborado por Celece-Murcia, Dörnyei y Thurrell (1995) se desarrolla la competencia sociolingüística dividiéndose en dos componentes independientes de competencia comunicativa: competencia sociocultural y competencia accional. La competencia sociocultural hace referencia al conocimiento que tienen los hablantes para expresar mensajes de manera apropiada dentro del contexto sociocultural de la comunicación y está constituida por los siguientes componentes: los

factores del contexto social, los factores estilísticos, los factores culturales y los factores de comunicación no verbal. La competencia accional, por otra parte, ha sido definido como la competencia para transmitir y comprender la intención comunicativa al realizar e interpretar actos de habla y funciones lingüísticas (Celce-Murcia, et al., 1995), es decir, se hace coincidir la intención comunicativa con la forma lingüística basada en el conocimiento de las funciones del habla y actos de habla. Esta competencia corresponde con el concepto de competencia ilocucionaria de Bachman (1990) y de competencia funcional de Bachman y Palmer (1996).

La competencia estratégica en este modelo se refiere al conocimiento de las estrategias de comunicación y de cómo usarlas. Esta conceptualización sigue la de Canale y Swain (1980), pero además de las estrategias compensatorias que hemos mencionado, el enfoque de este modelo radica en las estrategias de interacción.

Dentro de este modelo, la competencia discursiva se establece como la competencia central que hace alusión a la selección, secuenciación y organización de palabras, estructuras, frases y enunciados para lograr un texto oral o escrito unificado con componentes como cohesión, deixis, coherencia, estructura genérica y estructura conversacional inherente a la alternancia de turnos.

El modelo de competencia comunicativa propuesto por Celce-Murcia et al. (1995) se presenta como una pirámide que encierra un círculo y está rodeada por otro círculo. El círculo dentro de la pirámide es la competencia discursiva y los tres vértices son la competencia sociocultural, la competencia lingüística y la competencia accional (véase la figura 6).

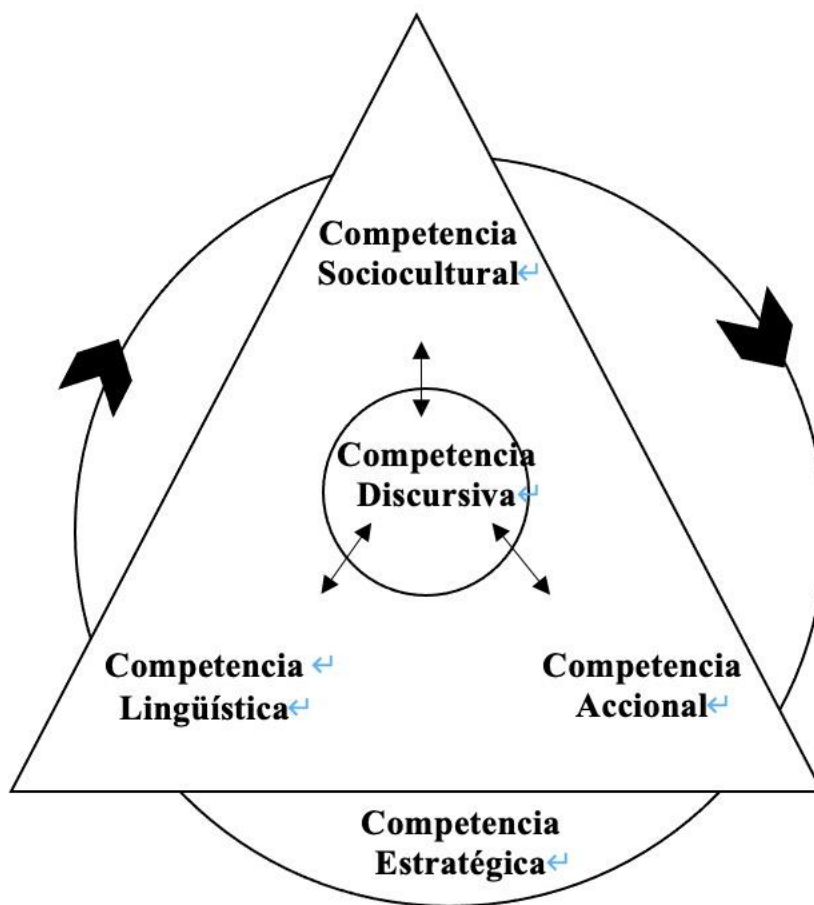


Figura 6 Posición y la relación de los componentes de la competencia comunicativa (Celece-Murcia, Dörnyei y Thurrell, 1995, p. 10)

La competencia discursiva se ha colocado en una posición donde las tres competencias se unen y dan forma al discurso, el cual, a su vez, también interviene en la formación de cada uno de los otros tres componentes. En el círculo que rodea la pirámide figura la competencia

estratégica, un conjunto de conocimientos que permite al hablante negociar mensajes y resolver problemas o compensar las deficiencias en cualquiera de las otras competencias restantes.

2.4.4 Competencia pragmática

La competencia pragmática generalmente se refiere al conocimiento de las reglas socioculturales que determinan el uso del lenguaje. Se han propuesto varios modelos para describir este tipo de conocimiento. Fraser (1983) define la competencia pragmática en términos de la transmisión de una actitud en la que la comunicación se considera como una interacción entre el significado del hablante y lo que causa en el oyente, y se lleva a cabo con éxito cuando el hablante transmite su actitud al oyente. Según Fraser (1983), esta actitud solo puede transmitirse e interpretarse a través de la competencia pragmática.

(Pragmatic competence is) the knowledge of how an addressee determines what a speaker is saying and recognizes intended illocutionary force conveyed through subtle attitudes in the speaker's utterance. (Fraser, 1983, p. 29)

Thomas (1983) define la competencia pragmática como “the ability to use language effectively in order to achieve a specific purpose and to understand language in context” (p. 94) y distingue la competencia pragmalingüística de la competencia sociopragmática. Según Thomas (1983), la competencia pragmalingüística se refiere al lenguaje apropiado para realizar un acto de habla, mientras que la competencia sociopragmática se refiere al grado de adecuación

de un acto de habla en un contexto dado. Más tarde, Bardovi-Harlig (1999) extiende esta distinción a la noción de competencia pragmática, explicando que “pragmalinguistic competence (is) the linguistic competence that allows speakers to carry out the speech acts that their sociopragmatic competence tells them are desirable” (p. 686).

Como se ha mencionado en el apartado anterior, la competencia pragmática es uno de los componentes principales de la competencia comunicativa que está estrechamente vinculada a la capacidad cognitiva y a la experiencia social (Kasper y Schmidt, 1996). Aunque se ha incluido en el modelo de Canale y Swain (1980) y el de Canale (1983), la competencia pragmática se separa de la competencia sociolingüística en el modelo de Bachman (1990) y junto con la competencia organizacional, sirven como elementos principales de la competencia lingüística.

El modelo de competencia comunicativa de Bachman se compone de tres elementos principales, a saber, la competencia lingüística, la competencia estratégica y los mecanismos psicofisiológicos. La competencia lingüística se divide, a su vez, en dos componentes: la competencia pragmática y la competencia organizacional. La competencia organizacional consiste en la competencia gramatical y la competencia textual. La competencia pragmática, por otro lado, comprende la competencia ilocucionaria⁶ y la competencia sociolingüística. La competencia ilocucionaria se concibe como el conocimiento de los actos de habla y también de las funciones del lenguaje, en lo que respecta a la competencia sociolingüística, se hace alusión a

⁶ Se denomina conocimiento funcional en Bachman y Palmer (1996, p. 69)

la sensibilidad hacia el lenguaje y hacia el contexto. Esta distinción entre competencia ilocucionaria y sociolingüística coincide con la distinción de la pragmática entre pragmlingüística y sociopragmática establecida por Leech (1983) y Thomas (1983). Mientras que el conocimiento de las estructuras lingüísticas forma parte de la pragmlingüística, la manera en la que estas formas se utilizan con el fin de realizar ciertas funciones sociales en un determinado contexto es parte integrante de la sociopragmática.

En el modelo de Bachman (1990) se establece una clara distinción entre conocimiento (*knowledge*) y capacidad (*ability*), la competencia pragmática se ocupa solo del conocimiento. La capacidad, por otro lado, se encuentra en la dimensión de otros dos componentes de la competencia comunicativa, a saber, la competencia estratégica y los mecanismos psicofisiológicos.

En el modelo de Faerch y Kasper (1984) se distingue el conocimiento pragmático declarativo del procedimental. El conocimiento pragmático declarativo, que se aproxima al contenido de la competencia pragmática identificado por Bachman y Palmer (1996), hace referencia al conocimiento que se requiere para realizar la función comunicativa en un contexto apropiado y comprende seis categorías de conocimientos: conocimiento lingüístico, conocimiento sociocultural, conocimiento del acto de habla, conocimiento del discurso, conocimiento del contexto y conocimiento del mundo. El conocimiento procedimental, por otro lado, incluye los procedimientos utilizados en la interacción verbal, como la formulación de objetivos y el análisis del contexto, la planificación verbal y también el control de la ejecución:

It selects and combines parts of declarative knowledge for the purpose of reaching specific communicative goals, observing constraints imposed by language processing in real time. (Faerch y Kasper, 1984, p. 215)

En ocasiones, el estrés, la presión, la fatiga o el contenido cognitivo complejo pueden originar problemas de acceso al léxico durante la comunicación; los hablantes pueden producir un enunciado pragmáticamente inapropiado a pesar de poseer un buen manejo del conocimiento declarativo, lo que se debe a una falta de conocimiento procedimental.

Comparando la descripción de capacidad de Bachman (1990) y la descripción de conocimiento procedimental de Faerch y Kasper (1984), ambos involucran el análisis del contexto y la planificación verbal que interactúan entre sí y ambos describen características del uso del lenguaje.

Para Bialystok (1993), la competencia pragmática incluye: 1) la capacidad del hablante de usar el lenguaje para diferentes propósitos; 2) la capacidad del oyente para comprender las intenciones reales del hablante (por ejemplo, actos de habla indirectos, ironía y sarcasmo); y 3) el dominio de las reglas por las cuales las expresiones se unen para crear un discurso. La definición de Bialystok tiene en cuenta los diferentes aspectos de la pragmática, incluido el conocimiento de actos de habla, el conocimiento de las implicaturas y el conocimiento de la estructura de la conversación. En este sentido, la competencia pragmática consiste en el

conocimiento de un sistema pragmático, así como la capacidad de usar este sistema de manera adecuada.

Por lo tanto, en correspondencia con los propósitos del presente estudio, y basado en los modelos anteriores, la competencia pragmática se entiende como el conocimiento de los recursos lingüísticos disponibles en una lengua para realizar un acto de habla, así como la capacidad de usar este conocimiento de manera apropiada en un determinado contexto, es decir, cómo hacer cosas apropiadamente con palabras. En la adquisición de una segunda lengua o una lengua extranjera, la competencia pragmática se considera como una competencia esencial, “it is claimed that pragmatic failure has more serious consequences than do grammatical errors as native speakers tend to treat pragmatic errors as offensive” (Thomas, 1983, p. 97). Además, los aprendientes deben interactuar de manera apropiada con los hablantes nativos en la lengua meta. De lo contrario corren el riesgo de parecer poco cooperativos, o, lo que es aún más grave, groseros o insultantes (Bardovi Harlig et al., 1991, p. 4). A este respecto, los aprendientes de una segunda lengua o lengua extranjera deben adquirir no solo el conocimiento, sino la capacidad de comprender y transmitir significados pragmáticos para interactuar con éxito en su lengua meta. Por último, a la parte de la pragmática que se centra en el desarrollo de la adquisición de la capacidad pragmática por parte de hablantes no nativos en el campo de adquisición de una segunda lengua se la conoce con el nombre de pragmática de la interlengua.

2.4.5 Transferencia pragmática

En vista de la creciente preocupación por la adquisición de una segunda lengua o lengua extranjera, la comprensión de los procesos del aprendizaje de una lengua no nativa ha sido cada vez más profunda. Uno de los conceptos más esenciales dentro de los estudios de la interlengua es la transferencia, que se refiere a la tendencia de los aprendientes a trasladar los rasgos (fonéticos, morfológicos, sintácticos, léxicos, así como pragmáticos) de su lengua materna a la lengua meta.

El término “transferencia” se utiliza generalmente para referirse a las influencias sistemáticas de los conocimientos existentes sobre la adquisición de nuevos conocimientos. (Žegarac y Pennington, 2000, p.166)

Alrededor de los años cuarenta, la transferencia se convierte en uno de los objetos de especial atención para la enseñanza y el aprendizaje de una segunda lengua. Esta teoría ha sido muy influida por los estudios sobre el Análisis Contrastivo (AC). En su obra *Linguistics across Cultures*, Lado (1957) formula el concepto de transferencia lingüística de la siguiente manera:

... individuals tend to transfer the forms and meanings, and the distribution of forms and meanings of their native language and culture to the foreign language and culture, both productively when attempting to speak the language [...] and receptively when attempting to grasp and understand the language [...] as practiced by natives. (Lado, 1957, p. 1)

En este sentido, la L1 se considera como un tipo de interferencia en la adquisición de la L2. Dicho de otra manera, los viejos hábitos⁷ de la L1 interfieren en el aprendizaje de los nuevos hábitos de la L2, facilitando o dificultando el proceso de aprendizaje. Con la influencia de la teoría conductista del aprendizaje lingüístico, los defensores de esta hipótesis del análisis contrastivo dieron excesiva importancia al papel de la L1 en la adquisición de un nuevo idioma. Los rasgos lingüísticos de la L2 que coinciden con la L1 del aprendiente serían más fáciles para aprender, de este modo, en el caso de que existieran ciertas similitudes entre la L1 y la L2, se facilitaría el aprendizaje de la nueva lengua. Según ellos, de la interferencia de L1 también resultan las dificultades para aprender una nueva lengua y, como resultado, se intenta neutralizar los hábitos propios creados por la lengua materna. Con posterioridad, al principio de la década de los setenta, el análisis de errores puso de manifiesto que se interfieren otros factores en el aprendizaje de una segunda lengua. Teniendo esto en cuenta, el análisis contrastivo no ha podido explicar los errores cometidos por los aprendientes que no han sido influidos por su lengua materna (Corder, 1967; Dulay, et al., 1982; Richards, 1971; Selinker, 1972).

Desde otro punto de vista, se encuentran conceptos contradictorios para definir la transferencia lingüística desde la perspectiva de la adquisición de una segunda lengua (ASL) y la de sociolingüística. En la ASL, la transferencia lingüística se ve cómo influye la lengua materna

⁷ Para el conductismo, la adquisición de una lengua es el resultado de la formación de hábitos y los hábitos se fortalecen con refuerzos. Se producen ciertas respuestas cuando se muestran determinados estímulos, una respuesta particular junto con un estímulo determinado constituye un hábito.

en el proceso de adquisición de una segunda lengua, lo que tiene tanto efectos negativos como positivos, mientras que, en la sociolingüística, se considera como un producto o proceso de socialización o interacción de dos o más lenguas vernáculas establecidas. Odlin (1989) sostiene que la transferencia no es el reemplazo de viejos hábitos, como afirman los conductistas, sino una forma de influencia interlingüística (*crosslinguistic influence*) como producto del contacto entre lenguas. Además, la transferencia no es solo una interferencia (transferencia negativa), habida cuenta de que la transferencia positiva también se produce en el proceso de aprendizaje de la L2. Más aún, la transferencia no siempre es el resultado de la influencia de L1. En una sociedad multilingüe, puede que dos o más idiomas se influyan mutuamente. En tal sentido, propone una definición práctica muy general de la transferencia lingüística:

Transfer is the influence resulting from similarities and differences between the target language and any other language that has been previously (and perhaps imperfectly) acquired. (Odlin, 1989, p. 27)

Gass y Selinker (1983) apuntan que el término “transferencia” presenta cierta ambigüedad y debería especificar en qué plano se va a analizar esta influencia lingüística: en el plano del proceso que sirve de base de la actuación verbal o en el plano del resultado del aprendizaje, sean fallos o no. Al comentar esta definición, el mismo autor repara en que existen ciertos aspectos problemáticos y limitaciones en la definición, afirmando que “a fully adequate definition of transfer seems unattainable without adequate definitions of many other terms, such as *strategy, process and simplification*” (Odlin 1989, p. 28; la cursiva es del propio autor).

Ellis (1994) defiende que, si bien la transferencia es un factor importante en la adquisición de L2, en muchos casos actúa junto con otros factores. Ellis da cabida a la noción sociológica y psicológica de la transferencia en la siguiente definición:

Transfer is to be seen as a general cover term for a number of different kinds of influence of language other than the L2 the study of transfer involves the study of errors (negative transfer), facilitation (positive transfer), avoidance of target language forms, and their overuse. (Ellis, 1994, p. 341)

Casi todas las publicaciones relacionadas con la transferencia lingüística en la ASL se han centrado en gran medida en la fonología, el léxico y los subsistemas gramaticales de los aprendientes (Saito y Beecken, 1997). No obstante, la dimensión pragmática en los casos de transferencia se ha incorporado a la investigación con posterioridad, lo cual puede deberse al hecho de que la pragmática de la interlengua es relativamente un nuevo campo apenas investigado en algunos aspectos. La importancia de la investigación de la transferencia pragmática ha tenido repercusión desde el decenio de 1990 por algunos investigadores como Beebe et al. (1990), Takahashi (1992) y Kasper (1992).

2.4.5.1. La definición de la transferencia pragmática

En los estudios de la pragmática de interlengua, la transferencia pragmática es la única área que vincula la pragmática de la interlengua con los estudios de la adquisición de una segunda lengua (Kasper, 1992, p. 205).

La transferencia pragmática, según Kasper (1992), 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” (p. 207). Sin embargo, como admite Kasper admite, la definición de la transferencia pragmática no está exenta de problemas terminológicos debido al desacuerdo entre los investigadores acerca de cuál es el alcance del objeto de estudio de la pragmática, y, por otro lado, como se ha mostrado más arriba, a las opiniones contrapuestas sobre la definición del término de transferencia.

Wolfson utiliza indistintamente la transferencia pragmática y la transferencia sociolingüística, afirmando que “the use of rules of speaking from one's own native speech community when interacting with members of the host community or simply when speaking and writing in a second language is known as sociolinguistic or pragmatic transfer” (Wolfson, 1989, p. 141). Mientras tanto, Beebe, et al. (1990) describen la transferencia pragmática como “transfer of LI sociocultural communicative competence in performing L2 speech acts or any other aspects of L2 conversation, where the speaker is trying to achieve a particular function of language” (p. 56). Scarcella (1993) concibe la transferencia pragmática como *discourse accent*,

que es, según sus propias palabras, “the use of conversation features in learners’ L2 in the same ways they use it in their L1” (p. 109).

La transferencia pragmática se divide en la transferencia pragmalingüística y la sociopragmática. Thomas (1983) identifica dos tipos de fallo pragmático, aplicando la distinción de Leech (1983) del alcance de la pragmática: el fallo pragmalingüístico y el sociopragmático. En este sentido, señala que el fallo pragmalingüístico puede surgir de la transferencia pragmalingüística:

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. (Thomas, 1983, p. 101)

Dado que en la mayoría de las investigaciones se ha centrado en el fallo pragmático de los hablantes no nativos, la transferencia pragmalingüística propuesta por Thomas se limita a la transferencia inapropiada, es decir, la transferencia negativa. Con el fin de ampliar la definición de Thomas y ofrecer una más neutral y completa, Kasper (1992) define la transferencia pragmalingüística como “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” (p. 209). En otras palabras, la transferencia pragmalingüística se produce cuando los aprendientes de la L2 eligen ciertas formas lingüísticas de la L1 y las transfieren a su interlengua en la interpretación y producción de un acto de habla en la L2. Los

recursos lingüísticos transferidos de la L1 transmiten la fuerza ilocucionaria o el valor de cortesía, ya sea similar o diferente a los de L2.

La transferencia sociopragmática, según Kasper (1992), es “the influence of the social perceptions underlying language users’ interpretation and performance of linguistic action in L1 on their assessment of subjectively equivalent L2 contexts” (Ibíd, p. 209). Los factores contextuales incluyen factores internos del contexto, como el grado de la imposición, así como factores externos del contexto como la distancia social y el poder relativo. De ahí que si los aprendientes, al interpretar o realizar un acto de habla, hacen evaluaciones de tales factores sociales de acuerdo con sus conocimientos de la L1, podrían producir una transferencia sociopragmática.

Olshtain y Cohen (1989) especifican 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; it would affect their decision about whether to use a given speech act, how frequently, and how much prestige they would afford other participants in the event. (Olshtain y Cohen, 1989, p. 61)

Comenta Kasper (1992) que, si bien la distinción que se muestra entre la transferencia pragmalingüística y sociopragmática es útil tanto desde el punto de vista analítico como desde el punto de vista pedagógico, estas dos dimensiones están interrelacionadas y, por lo tanto, en ocasiones resulta difícil identificarlas.

La transferencia pragmática también puede categorizarse en transferencia positiva y transferencia negativa. La transferencia pragmática positiva puede definirse como:

The projection of first language-based sociopragmatic and pragmalinguistic knowledge onto second language contexts where such projections result in perceptions and behaviours consistent with those of second language users. (Maeshiba et al., 1996, p. 155)

y la transferencia negativa consiste en:

The projection of first language-based sociopragmatic and pragmalinguistic knowledge onto second language contexts where such projections result in perceptions and behaviours different from those of second language users. (Ibíd, p. 155)

En otras palabras, la transferencia positiva se produce cuando la L1 y la L2 presentan características pragmalingüísticas o sociopragmáticas similares, que no son compartidas por todas las lenguas y, al mismo tiempo, los aprendientes adoptan estas características. En cuanto a la transferencia negativa, Kasper (1998) sostiene específicamente que la transferencia negativa se genera cuando los rasgos pragmáticos del sistema de la interlengua de los aprendientes son los mismos de manera estructural, funcional y distributiva que los de la L1, pero diferentes de los de la L2.

Sin embargo, pueden surgir dificultades metodológicas en la identificación de la transferencia pragmática positiva, puesto que el funcionamiento de un conocimiento pragmático universal o la generalización de un conocimiento pragmático previo forma parte del sistema de

la interlengua del aprendiente. Esas dificultades, así como el hecho de que la transferencia positiva generalmente favorece la comunicación en lugar de impedirla - lo que la convierte en una esfera de estudio que recibe menos atención- han dado lugar a una falta de investigación sobre este aspecto. Por el contrario, la transferencia negativa supone un peligro potencial para que se efectúe con éxito una comunicación, es “an important source of cross-cultural communication breakdown” (Thomas, 1983, p. 97). Por lo cual se ha prestado más atención a la transferencia negativa (Hassall, 2003; Kasper y Blum-Kulka, 1993; Kasper, 1992; Maeshiba et al., 1996). Por consiguiente, la transferencia pragmática negativa ha sido ampliamente investigada en los estudios de la pragmática de la interlengua.

Considerando su importancia en la adquisición de una segunda lengua y la dificultad de distinguir la transferencia positiva de otros fenómenos, el presente estudio se centra únicamente en la transferencia pragmática negativa.

En lo que respecta a la correlación del nivel de lengua de los aprendientes y la realización de la transferencia pragmática, se sostiene en algunos estudios que existe una correlación positiva. En otras palabras, cuanto más alto sea el dominio de la L2 por parte del aprendiente, más probable es que se produzca la transferencia, como se revela en la investigación de Takahashi y Beebe (1987, 1993): los aprendientes de nivel alto de lengua, en los aspectos sintácticos o morfológicos, tienden a transferir las normas socioculturales de su lengua materna más que los de nivel básico, ya que al tener más dominio de la lengua meta, los aprendientes tienen más posibilidades de expresarse, de tal manera que emplean más estrategias que

utilizarían en su lengua materna con el fin de llegar a su meta comunicativa. En contraste, hay otras investigaciones que no apoyan esta hipótesis (Takahashi y DuFon, 1989; Robibson, 1992; Eisenstein y Bodman, 1993; Maeshiba et al., 1996). Blum-Kulka (1982) se opone a la existencia de esta correlación positiva entre la competencia lingüística y la producción de transferencia pragmática, sosteniendo que los aprendientes de nivel básico de una segunda lengua transfieren normas pragmlingüísticas de su lengua materna a la lengua meta, ya que carecen de recursos lingüísticos de la lengua meta, lo cual también fue defendido por Yamagashira (2001) y Wannaruk (2008) al revisar el acto de habla de rechazo por parte de los aprendientes de inglés. En esta misma línea, en el estudio de Maeshiba et al. (1996), se muestra que los aprendientes japoneses intermedios del inglés transfieren con más probabilidad las estrategias de disculpa de la L1 que los avanzados. De esta manera, como indica Takahashi (1996), “there was no definite tendency for a positive correlation nor for a negative correlation between L1 transfer and proficiency” (p. 189), y esto puede deberse a la complejidad sintáctica de distintos actos de habla que se usan en varios trabajos (Kasper y Rose, 1999, p. 95).

Asimismo, se defiende en varios estudios que el alto dominio de la segunda lengua facilita a los alumnos la adquisición de la competencia pragmática (Al-Eryani, 2007; Beebe et al., 1990; Takahashi, 1996; Takahashi y DuFon, 1989). Por el contrario, de acuerdo con Kasper y Rose (1999), la competencia lingüística y la competencia pragmática no siempre avanza de forma indisociable y normalmente existe una gran diferencia entre el avance gramatical y el avance pragmático en un aprendiente de una segunda lengua.

Varios estudios muestran que la realización de la transferencia pragmática se debe a diversos factores. Eisenstein y Bodman (1986) reconocen que la familiaridad o falta de familiaridad con una situación particular en el contexto de la L2 es un factor importante para expresar gratitud por parte de los aprendientes. Además, la duración de estancia en la comunidad meta y el grado de interacción con los hablantes nativos pueden ser otros factores que afectan al manejo pragmático de los aprendientes, como se muestra en el estudio de Olshtain y Blum-Kulka (1985). Aquí la percepción de cortesía de los actos de peticiones y disculpas de los aprendientes de hebreo se basaba en el conocimiento de su lengua materna; sin embargo, el grado de (in)dirección y la cortesía positiva de estos aprendientes aumentan con el tiempo de inmersión en la comunidad meta. En cambio, Kasper and Rose (2002) no apoyan la propuesta de que la duración de la residencia sea un factor confiable que afecta a la competencia pragmática de la L2 de los aprendientes. En palabras de Kasper (1992), “extended residence in the target community does not in and of itself make ‘negative’ pragmatic transfer go away” (p. 220). El tiempo de inmersión en la nueva comunidad puede ayudar, pero no evita totalmente la transferencia pragmática negativa y esto puede servir para los hablantes no nativos para no identificarse con el grupo de L2.

Al investigar el sistema lingüístico de los aprendientes, Kasper y Dahl (1991) indican que algunos fenómenos se han atribuido arbitrariamente a la transferencia de una manera simple con base en las similitudes y diferencias que existen entre la L1 y la L2 de los aprendientes. En este aspecto, debería adoptarse un enfoque orientado al proceso para los estudios sobre la

transferencia pragmática, es decir, es necesario prestar más atención a las condiciones en las que ocurre la transferencia, y la interacción entre la transferencia y otros factores. Sin embargo, los estudios anteriores de la interlengua no tenían como objetivo inicial examinar la potencialidad de transferencia pragmática. Los trabajos de Takahashi (1993, 1996) son los únicos estudios diseñados específicamente con el propósito de investigar esta potencialidad de transferencia⁸. La investigación de Takahashi (1996) es un estudio más detallado de la de Takahashi (1993), además de que se centra en las estrategias indirectas del acto de habla de petición utilizadas por los estudiantes japoneses, revelando que los estudiantes son sensibles a los diferentes grados de imposición sobre el objeto de la petición. De este modo, la potencialidad de transferencia pragmática, que en su investigación Takahashi (1996) describe como “the probability with which a given L1 indirect request strategy will be transferred relative to other L1 indirect request strategies” (Takahashi, 1996, p. 195), hace hincapié en su naturaleza probabilística (es decir, el ítem *a* es más probable que sea transferible que el ítem *b*), lo que solo nos permitirá predecir las tendencias en el uso de la lengua y no necesariamente el comportamiento real.

Takahashi delinea dos criterios esenciales, la frecuencia y la semejanza: “(1) how L2 learners assess the contextual appropriateness of an L1 pragmatic strategy and (2) how they

⁸ Aquí tomamos la traducción elaborada por Díaz Pérez (2003, p. 74) para el término transferability de Takahashi (1996).

assess the equivalence of the L1 and L2 strategies in terms of contextual appropriateness” (ibíd, p. 196).

En lo que respecta al primer criterio, el criterio de adecuación contextual se deriva de los estudios de transferencia que proponen que la frecuencia en L1 es un requisito probable para la producción de transferencia. Por ello, si se percibe que la estrategia de la L1 se utiliza con frecuencia e implica que es suficientemente apropiada, así que es más probable que esta estrategia se transfiera al contexto de la L2; por el contrario, si se considera que la estrategia de la L1 no se utiliza con frecuencia, y, por lo tanto, se supone que no es adecuada, es mucho menos probable que se transfiera al contexto de la L2.

En lo que concierne a su segundo criterio de la potencialidad de transferencia pragmática, se ha demostrado (Blum-Kulka, 1982, Kasper, 1982, Faerch y Kasper 1989, Takahashi 1992, 1993, 1996) que la equivalencia es un factor crucial para la transferencia entre L1 y L2; aquí, la equivalencia se refiere no tanto a la equivalencia estructural como a la equivalencia percibida de la adecuación de una estrategia determinada en la L1 y en la L2 en relación con el contexto.

Basándose en los dos criterios mencionados, se propuso una escala de potencialidad de transferencia pragmática. En ella se postula que la estrategia que presenta un mayor grado de adecuación en la L1 y de equivalencia contextual con su correspondiente en la L2 es la más transferible, mientras que la estrategia con un menor grado de adecuación y equivalencia contextual es la menos transferible.

2.4.5.2 Fallo pragmático

Como se ha apuntado con anterioridad, muchos investigadores han subrayado la importancia de la competencia pragmática en la lengua meta. Bardovi-Harlig (2001) afirma que, si los aprendientes no poseen competencia pragmática en su lengua meta, perderán los instrumentos requeridos para realizar una interacción fluida en la L2 y, por lo tanto, pueden aumentar el riesgo de encontrarse con comunicaciones fallidas.

Thomas (1983) sostiene que para los aprendientes la enseñanza de la pragmática también es necesario, puesto que cuando los estudiantes interactúan con los hablantes nativos de la lengua meta fuera de la clase, si bien sus errores gramaticales pueden ser reconocidos como tales y aceptados por sus interlocutores, el fallo pragmático no es tan fácil de identificar o perdonar:

If a non-native speaker appears to speak fluently (i.e., is grammatically competent), a native speaker is likely to attribute his/her apparent impoliteness or unfriendliness, not to any linguistic deficiency, but to boorishness or ill-will. While a grammatical error may reveal a speaker to be a less than proficient language user, pragmatic failure reflects badly on him/her as a person. (Thomas, 1983, p. 97)

El fallo pragmático suele ocurrir en la comunicación intercultural y desempeña un papel importante en la adquisición de una segunda lengua. Los estudiantes de idiomas pueden ser competentes en las formas lingüísticas de la lengua meta, pero no son conscientes de las diferentes funciones y significados de esas formas. Por eso, un fallo de este tipo no solo puede

causar una comunicación ineficaz, sino que también puede hacer que los hablantes nativos se formen juicios o evaluaciones erróneas acerca de la personalidad, las creencias y las actitudes de los estudiantes no nativos. Entonces, el fallo pragmático, según la definición de Thomas (1983), se entiende por la incapacidad de entender lo que se quiere decir con las palabras. Para Thomas, el “fallo pragmático” es preferible al “error pragmático”: un error gramatical puede explicarse con las reglas prescriptivas, mientras que la naturaleza de la ambivalencia pragmática es tal que no se puede decir que la fuerza pragmática de una frase es incorrecta, sino que no ha podido alcanzar la intención comunicativa del hablante.

Asimismo, Hoffman-Hicks (1999) en su trabajo afirma que los aprendientes pueden ser evaluados de manera negativa como resultado de sus fallos pragmáticos, señalando que esa evaluación negativa puede hacer que los aprendientes se desanimen y restringir el número y la profundidad de sus interacciones con los hablantes nativos de la lengua meta, atrofiando así el desarrollo de la competencia lingüística de los estudiantes.

Blum-Kulka y Olshtain (1986) suponen que el fallo pragmático tiene lugar “whenever two speakers fail to understand each other’s intentions” (p. 166). Para investigar los factores que conducen a comunicaciones fallidas, Bialystok (1993) sostiene que “los adultos cometen errores pragmáticos, no solo porque no entienden las formas y estructuras, o porque no tienen suficiente vocabulario para expresar sus intenciones, sino también porque los eligen incorrectamente” (p. 54). Además, los fallos pragmáticos aumentarían en los hablantes no nativos de nivel avanzado, para ellos la competencia gramatical no les limitarán a expresarse y

en el caso de que se muestre un nivel alto en gramática, es muy posible que su interlocutor malinterprete el comportamiento verbal que diverja en cuanto al uso convencional. En la misma línea, el estudio de Enomoto y Marriott (1994) también revela que los hablantes nativos serían más críticos con el nivel de cortesía de los hablantes avanzados que con el de los hablantes de menor competencia gramatical. En otras palabras, en este caso, la competencia gramatical no basta para explicar la desviación de la norma esperada, y los hablantes nativos atribuirán esta desviación de la evaluación negativa a una cuestión de personalidad, más que del uso de la lengua.

Básicamente, como se ha mencionado previamente, el fallo pragmático se divide en dos tipos: el pragmalingüístico y el sociopragmático. Estos dos términos son introducidos por Thomas (1983) adoptando la conceptualización propuesta por Leech (1983) sobre el alcance de la pragmática, en la que esta última distingue entre pragmalingüística y sociopragmática. El fallo pragmalingüístico es principalmente un problema lingüístico, causado por las diferencias en la forma lingüística de la fuerza ilocucionaria; mientras que el fallo sociopragmático se deriva de las diferencias interculturales de lo que constituye un comportamiento lingüístico apropiado (Thomas, 1983). Según Kasper y Rose (2002), a los estudiantes les costaría más con los aspectos sociopragmáticos que con los pragmalingüísticos de la lengua. Del mismo modo, Thomas afirma que los fallos pragmalingüísticos son fáciles de superar, ya que la competencia pragmalingüística implica el conocimiento de convenciones que son bastante sencillas de enseñar y aprender (Thomas, 1983). Los fallos sociopragmáticos, en cambio, son más graves

porque tienen que ver tanto con el sistema de creencias del aprendiente como con su conocimiento de la lengua. También es necesario destacar que no siempre pueden distinguirse los dos tipos de fallos pragmáticos, ya que se conectan estrechamente y se superponen. Un enunciado inapropiado puede considerarse como un fallo pragmalingüístico desde un punto de vista y un fallo sociopragmático desde otro.

Con respecto a las posibles causas del fallo pragmático, diferentes investigadores han mostrado opiniones diferentes. Como hemos mencionado más arriba, la transferencia pragmática puede ser uno de los orígenes del fallo pragmático. Como apunta Wolfson (1989), “negative pragmatic transfer involves utilizing the sociolinguistic rules of speaking in one’s native speech community when interacting within the target speech community” (p. 54). No obstante, en otros estudios (Cohen, 1997; Kubota, 1996; Siegal, 1996) se muestra que algunos aprendientes de la L2 no se disponen a seguir las normas de la comunidad meta, lo que podría ser otro factor que contribuye a su desviación del uso convencional de la lengua meta.

Thomas (1983) indica que la razón principal de cualquier fallo pragmático son las diferencias entre las “culturas” de los interlocutores. Cabe mencionar aquí que el término “transcultural” no solo se refiere a las interacciones entre nativos y no nativos, sino también a cualquier comunicación entre dos personas que, en cualquier ámbito particular, no comparten un trasfondo lingüístico o cultural común (Thomas, 1983, p. 91). Tannen (1989) va más allá mencionando que no solo las diferencias en las culturas, sino también las diferencias en los estilos de conversación de los hablantes pueden llevar a varios malentendidos y evaluaciones

erróneas. Chen y Starosta (1998) reconocen que las culturas varían de un país a otro, y también difieren entre distintas comunidades dentro de un país y, como consecuencia, la divergencia cultural interfiere en el uso de la lengua y puede conducir a una transferencia negativa que genere fallos pragmáticos.

Más aun, el fallo pragmático puede también resultar de errores inducidos por la enseñanza (Thomas, 1983). Esto se puede reflejar en la insistencia en hacer una oración completa en una clase centrada en la gramática, por ejemplo, responder a la pregunta *¿Has traído tu abrigo?* con *Sí, he traído mi abrigo*, estas oraciones completas suenan demasiado largas y redundantes o incluso irritantes o sarcásticas en conversaciones reales. Desde este punto de vista, la enseñanza tradicional de una segunda lengua o lengua extranjera otorga excesiva importancia a la competencia lingüística de los estudiantes, sin prestar la debida atención a los conocimientos pragmáticos. Hernández (1999) indica que la enseñanza de lenguas extranjeras en contextos académicos no favorece la práctica de categorías lingüísticas con función interactiva (p. 165). A este respecto, Scarcella (1992) sostiene que, para mejorar la competencia comunicativa de los alumnos, sería más beneficioso proporcionarles experiencias de aprendizaje positivas, incluida la motivación para adquirir la segunda lengua a pesar de las dificultades de comunicación.

3. METODOLOGÍA

3.1 Objetivos

El propósito principal del presente estudio consiste en analizar ciertos aspectos interculturales acerca del acto de habla de rechazo en hablantes nativos de español peninsular y de chino mandarín, así como de la pragmática de la interlengua de los aprendientes chinos que estudian español como lengua extranjera. El trabajo pretende, por una parte, investigar cómo los tres grupos de informantes realizan el acto de habla de rechazo, examinando las fórmulas semánticas utilizadas con respecto a su frecuencia y orden de uso. Por otra parte, también tiene el objetivo de investigar la influencia de los factores contextuales, a saber, el poder relativo y la distancia social, en la elaboración del rechazo para explicar la variación cultural que exhiben la cultura china y la española. Además, el estudio propone encontrar evidencia de la transferencia pragmática negativa que pueda existir en los datos de los estudiantes chinos de español. Para poder alcanzar los objetivos, hemos establecido los siguientes objetivos específicos:

1. Comparar las fórmulas semánticas del acto de habla de rechazo en español y en chino, con el fin de señalar las semejanzas y diferencias interculturales y, al mismo tiempo, establecer una norma del acto de habla de rechazo.
2. Analizar las estrategias utilizadas por parte de los tres grupos: hablantes nativos de español peninsular, hablantes nativos de chino y aprendices chinos de español, relacionando los siguientes aspectos:
 - i. tipo de estrategia utilizada para realizar el acto de habla de rechazo
 - ii. la frecuencia, orden y contenido de la estrategia empleada
 - iii. nivel de (in) dirección utilizado
3. Analizar si la elección de la estrategia de rechazo está condicionada por los factores contextuales (la distancia social y el poder relativo) y el tipo de acto iniciado, en particular, las peticiones, las sugerencias, las invitaciones y las ofertas.

4. Evidenciar la existencia de transferencia pragmática negativa en la utilización de las estrategias de cortesía en la realización del rechazo de los aprendices chinos de español.

La razón por la que elegimos el acto de habla de rechazo como el objeto de investigación es que, aunque se ha prestado cada vez más atención al acto de habla de rechazo en las investigaciones sobre los actos de habla, no se estudia con tanta frecuencia como las peticiones, disculpas o los agradecimientos. Los estudios contrastivos del acto de habla de rechazo entre español y chino son menos.

Conforme a Brown y Levinson (1987), el acto de habla de rechazo es un acto amenazante de la imagen (*Face-threatening act*); Siebold y Busch (2015) indican que el rechazo puede amenazar la imagen, tanto positiva como negativa, del hablante y del oyente. Además, según Houck y Gass (2001), “refusals are often played out in lengthy sequences involving not only negotiation of a satisfactory outcome, but face-saving maneuvers to accommodate the noncompliant nature of the act” (pp. 2-3). En consecuencia, debido a su naturaleza, a veces es difícil reconocer los rechazos incluso en una lengua materna (Lyuh, 1992); por otra parte, Takanashi y Beebe (1987) lo definen como un punto de conflicto intercultural para los estudiantes no nativos.

3.2 Instrumento de investigación

En los últimos años se han realizado muchos estudios sobre los actos de habla, en los que han tomado como instrumento varios métodos para recoger datos orales y escritos, tales como la observación etnográfica, corpus, cuestionarios escritos, juegos de rol y reportes verbales. Existen muchos argumentos a favor y en contra de los diferentes métodos utilizados. Según Saville-Troike (1989), “no existe un único mejor método para recopilar información sobre los patrones de uso del lenguaje dentro de una comunidad lingüística” (p. 117). El método utilizado para el presente estudio es el cuestionario para completar el discurso (*Discourse completion Tests*). En este apartado, se analizarán las ventajas y limitaciones de los métodos más utilizados para recopilar datos en investigaciones sobre pragmática intercultural y pragmática de la interlengua.

3.2.1 Datos naturales

Según Newman (1994), el significado de una acción o declaración social depende del contexto en el que aparece. En este sentido, Blum-Kulka et al. (1989) señala que “ideally, all data should come from ‘natural’ conditions” (p. 13). En la misma línea, Wolfson (1981) también indica que los datos deben recopilarse a través de la observación directa y la participación en una gran variedad de situaciones de habla que se producen espontáneamente, es decir, es conveniente utilizar los datos extraídos de conversaciones naturales y espontáneas para los

⁹ Traducción propia.

estudios pragmáticos. Bardovi-Harlig y Hartford (1993) concluyen las siguientes ventajas del uso de datos naturales:

1. Los datos son espontáneos.
2. Los datos reflejan lo que dicen los hablantes en lugar de lo que creen que dirían.
3. Los interlocutores están reaccionando a una situación natural más que a una situación artificial y posiblemente desconocida.
4. La interacción comunicativa tiene consecuencias en el mundo real.
5. La interacción puede ser una fuente de ricas estructuras pragmáticas.

(Bardovi-Harlig y Hartford, 1993b, citado en Cohen, 1995, pp. 391- 392)

Los datos naturales han sido utilizados por Wolfson (1989) para investigar cumplidos y respuestas a cumplidos en inglés; por Bardovi-Harlig y Hartford (1990) para estudiar las sugerencias en inglés y para Félix-Brasdefer (2007) con el fin de analizar peticiones en español.

Es obvio que la observación etnográfica implica la recopilación de datos naturales. Este método ha demostrado efectividad en la recopilación de datos de ciertos actos de habla, por ejemplo, los cumplidos. No obstante, para otros actos de habla como los rechazos, puede llevar mucho tiempo y no ser muy productivo. Pese a que sea más deseable obtener datos producidos espontáneamente, existen muchas limitaciones para recopilar dichos datos que lo hacen poco práctico para un proyecto de investigación como el presente estudio.

Por un lado, la recopilación sistemática de datos naturales es un proceso lento que consume tiempo, requiere una inversión de tiempo y no siempre ofrece suficientes ejemplos del

acto de habla deseado. Además, si intentamos comparar la realización de un acto de habla en diferentes contextos situacionales, sería prácticamente imposible controlar todas las variables como grado de imposición del acto, la familiaridad, la edad, el sexo, el poder relativo, etc., que, sin embargo, los juegos de rol y los cuestionarios para completar el discurso pueden incorporar en su diseño. De este modo, como resultado, la cantidad de datos naturales que se pueden obtener en un estudio puede ser relativamente pequeña, lo que podría hacer que el análisis sea imposible o limitante.

Otro punto es que la presencia de los observadores interrumpe inherentemente el sistema que se está estudiando. En este sentido, Labov (1972) acuña el término “paradoja del observador”, según el cual, “el propósito de la investigación lingüística en una comunidad debe ser descubrir cómo habla la gente cuando no está siendo observada sistemáticamente; no obstante, solo podemos obtener dicha información mediante observación sistemática” (pp. 209-210). En este sentido, también se cuestiona si se pueden observar y recopilar datos auténticos a través de la observación etnográfica.

Del mismo modo, Hornberger (1994) propone un dilema de personas desde adentro/desde afuera (*insider/outsider dilemma*) que se refiere a la dificultad de lograr un equilibrio entre las perspectivas del participante y otras personas. Según la autora, esta tensión aparece en varias formas, por ejemplo, si participa o no el observador y su grado de participación. Este dilema es más intenso en las investigaciones etnográficas realizadas por profesores en sus propias aulas y por investigadores minoritarios en sus propias comunidades.

Asimismo, la recopilación de datos del método etnográfico puede enfrentarse con la dificultad de transcribir los datos obtenidos, puesto que es imposible recordar las palabras exactas empleadas en la interacción comunicativa. Podríamos resolver este problema a través de una grabadora, sin embargo, la presencia misma de equipos de grabación puede alterar la producción del habla de los sujetos, además del tiempo que lleva transcribir las grabaciones, que puede ser considerable. Es más, puede tomar un esfuerzo adicional el hecho de obtener permiso para grabar audio y vídeo en ciertas situaciones. Como señalan Rintell y Mitchell (1989):

Another drawback to the ethnographic method of data collection is that the researcher must either rely on memory to accurately record the data, or on the taping of long stretches of talk in the hope that the particular speech act in question emerges in the course of the exchange. (Rintell y Mitchell, 1989, p.250)

Por añadidura, al estudiar la realización de un acto de habla determinado por parte de los hablantes no nativos, resulta difícil recopilar datos en contextos naturales. Cohen y Olshtain (1981) señalan que es imposible comparar los datos recopilados de hablantes nativos en un contexto natural con los datos recopilados de los hablantes no nativos en situaciones simuladas, como ellos ilustran (1981):

... the data collected from nonnatives in such testing situations (i. e., the respondents' best estimate of idealized responses) should be compared with data collected from natives in similar simulated settings, where natives would also be giving idealized responses. (Cohen y Olshtain, 1981, p. 117)

3.2.2 Juegos de rol

El juego de rol también es uno de los métodos principales para recoger datos lingüísticos. Según Crookall y Saunders (1989), “el juego de rol es una actividad social o humana en la que los participantes asumen y representan roles especificados, a menudo dentro de un marco social predefinido o un programa situacional (un escenario)” (pp. 15-16, citado en Félix-Brasdefer, 2007, p.161), es decir, los juegos de roles imitan las interacciones comunicativas cara a cara en los que dos interlocutores asumen roles en condiciones predefinidas para extraer datos de habla. Según Kasper y Dahl (1991), los juegos de rol pueden dividirse en dos tipos: cerrados y abiertos. En los juegos de rol cerrados, el participante responde oralmente a una situación del juego de rol sin la respuesta del interlocutor. Por otro lado, como apuntan Kasper y Dahl (1991), los juegos de rol abiertos determinan al menos un rol de actores, pero el curso y el resultado de la conversación no están determinados. Durante el proceso de un juego de roles, los participantes tendrán una descripción situacional y deben responder como lo harían en una interacción conversacional real. A diferencia del cuestionario para completar el discurso, los informantes no pueden responder por escrito, sino de forma oral. Este método se ha empleado en las investigaciones de Cohen y Olshtain (1989), García (1989), Morrow, 1995, Held (1996), Gass y Houck (1999), VonCanon (2006), entre otros.

Como decimos, los juegos de rol proporcionan datos a través del código oral en vez del escrito, de este modo, los datos obtenidos resultan ser lo más cercanos a los datos naturales en las situaciones reales que se desean investigar. Por otro lado, la validez de los datos es

relativamente alta, como señala Rintell y Mitchell (1989), “the subjects have the opportunity to say what and as much as they would like to say, and their spoken language is thought to be a good indication of their natural way of speaking” (p. 251). En los juegos de rol, no hay respuestas preparadas de antemano y el espacio en el que informantes formulan las respuestas no es limitado. Los participantes solo necesitan hablar de la manera que les gusta y durante el período de tiempo que les parezca adecuado. Otra ventaja de los juegos de rol es que, en comparación con la observación etnográfica, permiten que el investigador controle diferentes factores contextuales, por ejemplo, la distancia, el poder relativo, el grado de imposición, el sexo y la edad de los interlocutores, etc. Félix-Brasderfer (2017) apunta que, con los datos de juego de rol, los investigadores pueden examinar varios aspectos pragmáticos, incluidos los elementos prosódicos empleados en una interacción, la cortesía verbal, el grado de (in)dirección, etc.

Houck y Gass (2009) señala que los datos recogidos por juegos de rol cerrados no permiten un alcance amplio de réplicas. En este sentido, existe la posibilidad de que haya asimetrías con los datos naturales, y los juegos de roles abiertos se asemejan más a la realización en la vida real de los actos de habla.

Pese a las ventajas descritas anteriormente, es cierto que este método no está exento de limitaciones. El problema más importante es su autenticidad o confiabilidad, en comparación con la observación etnográfica, tal y como señalan Rintell y Mitchell (1989):

the subjects are not naturalistically engaged in the interactions and therefore it is not certain whether what each subject says is really representative of what s/he would say in the real-life situation. (Rintell y Mitchell, 1989, p. 251)

Por otro lado, los juegos de rol requieren mucho tiempo, tanto en su realización como en su análisis. Para recopilar datos, a menudo se graban audios o videos en los juegos de rol, como hemos mencionado anteriormente, no obstante, la grabación puede presentar problemas dependiendo del grado de intrusión del equipo. Asimismo, comparándose con los datos recogidos por el cuestionario para completar el discurso, se necesita transcribir las grabaciones, en consecuencia, no se puede recopilar un gran número de datos a la vez.

3.2.3 Cuestionarios para completar el discurso

Durante los últimos treinta años, los cuestionarios para completar el discurso han sido el método más utilizado en las investigaciones de actos de habla de pragmática intercultural y de la interlengua. Este método fue desarrollado por Levenston (1975) para evaluar el dominio de inglés de los inmigrantes adultos que se habían mudado a Canadá y luego se utilizó para investigar la simplificación léxica en los estudios de Levenston y Blum-Kulka (1978). Primero fue adaptado por Blum-Kulka (1982) para investigar la realización de actos de habla para comparar los recursos empleados para realizar un acto de habla por hablantes nativos de inglés y de aprendices hebreos de inglés como segunda lengua.

Este método consiste en cuestionarios escritos en los que se presenta una breve descripción de la situación, especificando el entorno, la distancia social entre los participantes, el poder relativo entre ellos, así como el grado de imposición, seguida de un diálogo incompleto. El diálogo puede consistir en dos o más turnos en los que la réplica de uno de los participantes se deja en blanco o no se completa. Se le pide al informante que lea el ítem y escriba lo que él o ella piensa que debería ser la respuesta adecuada en esa situación particular. El formato original del cuestionario para completar el discurso incluía una réplica después de la descripción del escenario y, de esta manera parecía un diálogo incompleto que el participante debía completar. Se presenta a continuación un ejemplo del cuestionario cerrado para completar el discurso en el que se trata de obtener la realización de disculpas:

(a) At the college teacher's office

A student has borrowed a book from her teacher, which she promised to return today. When meeting her teacher, however, she realises that she forgot to bring it along.

Teacher: Miriam. I hope you brought the book I lent you.

Miriam: _____

Teacher: Ok, but please remember it next week.

(Blum-Kulka et al., 1984, p. 198)

En un cuestionario para completar el discurso abierto, sin embargo, el escenario es seguido por un espacio sin réplica, como en el siguiente ejemplo:

(b) A birthday present

It's your birthday, and you are having a few friends over for dinner. A friend brings you a present. You unwrap it and find a blue sweater.

You say: _____

(Eisenstein y Bodman, 1993, citado en Kasper, 2000, p. 327)

Siendo así, según Blum-Kulka, House y Kasper (1989), los cuestionarios que no contienen réplicas son los cuestionarios para completar el discurso abiertos, como el cuestionario para completar el discurso utilizado en el presente estudio.

La ventaja principal del método del cuestionario para completar el discurso es la alta eficiencia para recopilar los datos deseados. Beebe (1985) señala que con el cuestionario para completar el discurso se puede obtener una gran cantidad de datos de forma rápida. Es más práctico comparado con otros métodos, ya que es relativamente fácil de diseñar y realizar. De acuerdo con Hill et al. (1986), mediante el DCT, se puede recopilar muchas informaciones en un tiempo relativamente corto, como el nombre, la nacionalidad, el nivel educativo, la ocupación, así como las respuestas a las preguntas prediseñadas. Del mismo modo, Beebe (1985) apunta que el cuestionario para completar el discurso es un método con el que se puede crear una clasificación inicial de fórmulas semánticas y determinar la estructura de los actos de habla en cuestión. Como señalan Blum-Kulka et al. (1989):

Using written elicitation techniques enables us to obtain more stereotyped responses; that is 'the prototype' of the variants occurring in the individual's actual speech [...]. It is precisely this more stereotyped aspect of speech behavior that we need for cross-cultural comparability. (Blum-Kulka et al., 1989, p. 13)

Los cuestionarios ofrecen un control completo sobre las variables contextuales. Los informantes actúan siguiendo los mismos roles sociales, en las mismas situaciones y con el mismo conocimiento de fondo, de este modo, facilitan las comparaciones del conjunto de datos recopilados. Además, como hemos mencionado antes, los cuestionarios para completar el discurso tienen la ventaja de que no se necesita la transcripción de los datos obtenidos. Teniendo estos aspectos en cuenta, Wolfson et al. (1989) indica que los cuestionarios para completar el discurso tienen las siguientes ventajas:

1. Gathering a large amount of data quickly.
2. Creating an initial classification of semantic formulas and strategies that will occur in natural speech.
3. Studying the stereotypically perceived requirements for a socially appropriate response.
4. Gaining insight into social and psychological factors that are likely to affect speech and performance.
5. Ascertaining the canonical shape of refusals, apologies, partings, etc. in the minds of speakers of that language.

(Wolfson et al, 1989, pp. 183-184)

Obviamente, los cuestionarios para completar el discurso no están exentos de limitaciones. Un problema es que ciertos tipos de información no se pueden recopilar de esta manera como en las situaciones naturales, por ejemplo, las características prosódicas, las repeticiones, el número de secuencias, el lenguaje corporal, etc. Además, el informante tiene más tiempo para responder al cuestionario por escrito que cuando lo hace de manera oral. Otro problema potencial es que la longitud de la respuesta está limitada por el espacio en el que los

participantes tienen que escribir sus respuestas, además de que ellos pueden elegir formas lingüísticas específicas basadas en la familiaridad con la ortografía de una palabra en lugar de otra. Sin embargo, una ventaja del cuestionario para completar el discurso abierto es que, a diferencia del cuestionario para completar el discurso de tipo cerrado, no indica la longitud esperada de las respuestas mientras que el abierto no. De la misma forma, debido a que el método de recolección de datos es en papel y bolígrafo, los cuestionarios para completar el discurso escritos se consideran como pruebas en lugar de discursos naturales, así que los informantes pueden percibir la escritura como una actividad más formal que la del habla, eligiendo escribir en un lenguaje más formal en el cuestionario. Por todo ello, los cuestionarios para completar el discurso son cuestionados y criticados por su artificialidad (Rose, 1994; Kasper y Roever, 2005; Martínez-Flor y Uso-Juan, 2011). En el estudio sobre las peticiones en inglés americano y en japonés, Rose (1994) sugiere que los cuestionarios para completar el discurso abiertos pueden ser menos apropiados para investigaciones en contextos no occidentales. Kasper y Roever (2005) señalan que, aunque los datos de los cuestionarios para completar el discurso son fáciles de recopilar, no es fácil diseñar un cuestionario para completar el discurso escrito apropiado.

Con el fin de identificar y contrastar los recursos que se emplean para la realización del acto de habla de rechazo en español y en chino, así como recoger datos de los aprendices chinos de español sobre sus habilidades para realizar dicho acto, necesitamos recoger una gran cantidad de datos de tres grupos de informantes, a saber, los hablantes nativos de español

peninsular, los hablantes nativos de chino y los aprendices chinos de español. De tal manera que, por un lado, la observación etnográfica no se puede emplear en el presente estudio, ya que este método requiere una gran inversión de tiempo para recopilar, transcribir y analizar los datos, que es menos práctico; es posible que dediquemos un largo período de tiempo, pero no consigamos datos deseados. Además, como hemos mencionado, mediante la observación etnográfica, no conseguimos controlar los parámetros contextuales. Por otro lado, según el estudio de Rintell y Mitchell (1989), los datos obtenidos de los cuestionarios para completar el discurso y de juegos de rol son muy similares, como ellos señalan (1989):

...with both methods, subjects are asked to role-play what they or someone else would say in a given situation. So, both methods elicit representations of spoken language. (Rintell y Mitchell, 1989, p. 270)

La razón por la que no elegimos los juegos de rol sino los cuestionarios para completar el discurso es que el procedimiento del segundo es más factible y eficaz, no necesitamos grabar las conversaciones ni transcribir los datos. Además, mediante los cuestionarios, se puede estructurar una categorización preliminar de las fórmulas semánticas, que nos resulta más fácil para codificar y comparar los datos obtenidos. Es por ello por lo que utilizamos los cuestionarios para completar el discurso como instrumento de investigación en el presente trabajo.

3.3 Participantes en el estudio

Ciento cincuenta estudiantes actuaron como encuestados del presente estudio, los cuales se dividieron en tres grupos: 50 hablantes nativos de español peninsular (HN español), 50 hablantes nativos de chino (HN chino), y 50 aprendientes chinos de español de nivel intermedio (A2-B1). En los párrafos siguientes se proporcionará información detallada sobre cada grupo.

GRUPO	LENGUA	HABLANTES	NÚMERO DE INFORMANTES
I	Español	Nativos	50
II	Chino	Nativos	50
III	Español	No nativos	50

Tabla 4 Descripción de los grupos de informantes

Hablantes nativos de español

Este grupo consiste en 50 participantes que eran hablantes nativos de español, y sirve como grupo de control. Todos los informantes de este grupo son estudiantes universitarios o de posgrado de diferentes universidades de España (Universidad de Valladolid, Oviedo, Salamanca y Granada), o recién graduados. Debido a la grave situación sanitaria ocasionada por el COVID-19, todas las encuestas se realizaron por conducto de *Google Docs*. Este grupo incluye 39

mujeres y 11 hombres que tienen edades comprendidas entre 18 y 27 años, con un promedio de edad de 21,08 años.

Hablantes nativos de chino

Por lo que se refiere a los hablantes nativos de chino, para que sean comparables al grupo de los hablantes nativos de español, todos son estudiantes de varias universidades de China que vienen de distintas carreras como literatura china y educación. Las encuestas de este grupo, como las del grupo de HN español, se completaron por medio de *Wenjuan Xing*, que es una plataforma que proporciona funciones equivalentes a las de *Google Docs*. Las edades de los hablantes nativos de chino oscilaban entre los 18 y los 22 años (31 mujeres y 9 hombres), y la edad promedio es 20,04 años.

Aprendientes chinos de español

Por lo que respecta a los 50 hablantes chinos no nativos de español, todos ellos son aprendientes de español de nivel intermedio (A2-B1) y son estudiantes del segundo año de Lengua Española en distintas universidades de China, cuyas edades oscilan entre los 19 y 24 años, con un promedio de 20,34 años.

La razón por la cual elegimos a estudiantes que alcanzan un nivel intermedio como sujetos del presente trabajo, es que en este nivel los alumnos empiezan a reconocer que sus

acciones pueden ser interpretadas de manera diferente en otras culturas. Por otro lado, se les permite explicar aspectos de su propia cultura a personas de otras culturas y viceversa (Robles Ávila y Palmer, 2020, p. 138). Por lo tanto, esto nos facilita la observación y análisis de las características del sistema lingüístico de los aprendices de segundas lenguas. Además, estos aprendientes llevan aproximadamente dos años aprendiendo español, así que no tienen grandes dificultades en completar la encuesta. Conviene recalcar que ellos nunca han estado en países hispanohablantes.

Todos los encuestados de este grupo completaron la encuesta por medio de *Wenjuan Xing*. Los aprendientes tardaron más tiempo (40-45 minutos) en complementar el cuestionario que los dos grupos de hablantes nativos.

3.4 Diseño de la encuesta

Con el fin de garantizar la validez de los resultados obtenidos, se ha diseñado un cuestionario abierto modificado para completar el discurso.

En la primera parte del cuestionario, se presenta una breve descripción de la encuesta que explica el objetivo de la presente investigación. Antes de que los informantes acepten participar, obtenemos su consentimiento para la realización de la encuesta. En la segunda parte, se solicitan los datos personales de los informantes. Hay que mencionar que, en el grupo de los aprendices chinos de español, hemos elaborado un breve cuestionario de antecedentes para

obtener información sobre su tiempo de residencia en España, su nivel de competencia de español, el número de años estudiando español y la frecuencia de contacto con los nativos de español. Con el objetivo de facilitar la realización del cuestionario y conseguir datos lo más naturales posibles, a continuación, se presentan las instrucciones en las que se les pide a los informantes que respondan de la forma más natural posible en cada situación.

El resto del cuestionario está compuesto por 16 situaciones distintas que se dividen en cuatro grupos, cada uno de los cuales se centra en el rechazo de las ofertas, las sugerencias, las invitaciones y las peticiones respectivamente. Y en cada caso, se proporciona una breve descripción de la situación en segunda persona, que especifica el entorno, la familiaridad entre los participantes (distancia social), su estatus entre sí (poder relativo), seguida de un acto iniciativo y luego un espacio en blanco en el que los informantes pueden escribir sus respuestas.

Conviene señalar que las situaciones presentadas en el cuestionario son lo más detalladas posible para superar las limitaciones que se puedan presentar. Además, en comparación con el cuestionario para completar el discurso clásico, nuestro cuestionario es de tipo abierto, es decir, la réplica del interlocutor no está incluida para que no se vea afectada o limitada. A los sujetos se les pidió que escribieran lo que dirían en estas situaciones como si fueran reales.

Como se ha señalado antes, el acto de habla de rechazo es la segunda parte de un par adyacente, por lo que la elección de las estrategias de rechazo depende mucho del tipo de acto iniciativo. En el presente trabajo, se seleccionan cuatro tipos de rechazo que representan cuatro

actos iniciativos distintos del rechazo, en concreto, peticiones, sugerencias, invitaciones y ofertas. De acuerdo con Morkus (2009), las sugerencias e invitaciones pueden interpretarse como subcategorías de ofertas. Las peticiones, por otro lado, representan otro tipo de rechazo en el que un interlocutor necesita ayuda o asistencia de hablante. Sin embargo, los resultados de la investigación de Chen (1995) muestran que, en respuesta a peticiones, sugerencias e invitaciones, dar una razón es la estrategia de rechazo más utilizada en chino, pero no es la primera opción para responder a las ofertas. Según Chen (1995), una razón posible es que rechazar una oferta en chino implica reducir los costos del interlocutor y conlleva menos riesgo de dañar la 面子/miànzi del interlocutor que los otros tres tipos de rechazo. Por lo tanto, en nuestro parecer, para tener una investigación más exhaustiva, en vez de agrupar las sugerencias e invitaciones en ofertas, es necesario centrarnos en cuatro tipos de actos iniciativos para rechazar: ofertas, sugerencias, invitaciones y peticiones.

Con respecto a la contextualización de las situaciones, el presente cuestionario es una versión modificada de Al-Issa (2003) que investiga la realización del acto de habla de rechazo por parte de los estudiantes jordanos que tienen el inglés como lengua extranjera y examina el fenómeno de la transferencia pragmática existente en los estudiantes jordanos. La razón por la que elegimos este modelo como referencia es que, en primer lugar, se ha utilizado como instrumento de investigación, cuya validez está avalada. Por otra parte, las escenas establecidas por Al-Issa (2003) son realistas, se pueden encontrar en la vida cotidiana de los alumnos universitarios, así que les pueden resultar familiares. Sin embargo, como los sujetos de nuestro

estudio son distintos, ciertas modificaciones son necesarias: se han reconstruido algunos escenarios para ajustar los diferentes contextos culturales. Los escenarios los hacemos primero en inglés y luego los traducimos al español y al chino.

Los estudios anteriores en pragmática han demostrado que la realización del acto de habla es sensible a los factores contextuales (Brown y Levinson, 1987; Blum-Kulka y House, 1989; Beebe et al., 1990; Fraser, 1990; Chen, 1995; Scollon y Scollon, 2001). De este modo, las dieciséis situaciones establecidas en el presente estudio se basan en dos variables independientes: el poder relativo y la distancia social. Según Brown y Levinson (1987), el poder relativo, que representa el eje vertical de la relación social, se asocia a relaciones asimétricas entre los interlocutores en las que uno tiene autoridad sobre el otro. En esta investigación, esta variable se divide de manera tricotómica en: dominio del oyente ($H < O$), dominio del hablante ($H > O$), e igual estatus de los dos ($H = O$). La persona que tiene la autoridad sobre la otra viene representada por los papeles de profesor, director y padres. Por el contrario, estudiantes e hijos representan la persona de posición inferior; en el caso de que tengan igualdad de poder los dos interlocutores, se eligen las figuras de compañeros de curso o de piso, amigos y hermanos. De acuerdo con la familiaridad entre el hablante (H) y el oyente (O), también se distinguen tres posibilidades: desconocidos (+D), conocidos (=D) y muy conocidos (-D). A partir del presente estudio es posible afirmar que la mayor distancia social se establece entre los desconocidos, un nuevo profesor respecto al alumno, un nuevo vecino, etc.; la distancia social media se encuentra

entre alumno y profesor, compañero de piso o de curso; por último, la menor distancia social existe entre padres e hijos, hermanos, mejores amigos, etc.

La distribución de las variables contextuales en el DCT se presenta a continuación en la siguiente tabla.

Situaciones de rechazar peticiones	Distancia social	Poder relativo
S1	+D	H=O
S2	-D	H=O
S3	=D	H > O
S4	=D	H < O
Situaciones de rechazar sugerencias	Distancia social	Poder relativo
S1	+D	H=O
S2	-D	H=O
S3	=D	H > O
S4	=D	H < O
Situaciones de rechazar invitaciones	Distancia social	Poder relativo
S1	+D	H=O
S2	-D	H=O
S3	=D	H > O
S4	=D	H < O
Situaciones de rechazar ofertas	Distancia social	Poder relativo
S1	+D	H=O
S2	-D	H=O
S3	=D	H > O
S4	=D	H < O

Tabla 5 La distribución de las variables contextuales en el DCT

3.5 Procedimiento de recogida de datos

El cuestionario para completar el discurso abierto incluye dos versiones en español y en chino. Además, se solicita a los dos grupos de hablantes nativos que rellenen este cuestionario en sus lenguas maternas (español y chino), teniendo en cuenta que la versión en español para los aprendientes chinos de español (de nivel intermedio) comprende instrucciones y algunas notas a fin de que se entiendan mejor las situaciones¹⁰.

La realización del cuestionario no tiene límite de tiempo ni de palabras, todos los informantes tardaron unos 35 minutos en completar el cuestionario. Elegimos estudiantes universitarios como sujetos de nuestra investigación porque su formación académica, la clase social y la edad podrían ser comparables y, por otro lado, las situaciones planteadas en el cuestionario se basan en la vida cotidiana, de esta manera, se supone que la familiaridad con las situaciones de los estudiantes conseguiría un mayor grado de homogeneidad posible, de este modo se facilitaría la comparabilidad de los tres grupos.

La participación era completamente voluntaria y anónima, solicitando a los informantes que escribieran lo que dirían en estas situaciones como si fueran reales.

¹⁰ Por ejemplo, “TFG” significa “Trabajo Fin de Grado”, que no se utiliza mucho en China.

3.6 Análisis de datos

El análisis de los datos está estructurado en torno a tres preguntas de investigación: 1) si las frecuencias, los contenidos de las fórmulas semánticas y los adyacentes son similares o diferentes en los datos de los dos grupos nativos, 2) si las formas y su función son similares o diferentes en los datos de hablantes nativos (español y chino), y 3) si existe transferencia pragmática negativa en los aprendientes chinos de español analizando los datos obtenidos. Con el propósito de responder a estas cuestiones de investigación, en este estudio se realizan análisis tanto cuantitativos como cualitativos.

Las estrategias de rechazo de la presente investigación, de acuerdo con Beebe et al. (1990), se analizan como parte de una secuencia de fórmulas semánticas. Así, el análisis empieza por la clasificación de las fórmulas semánticas utilizadas en el presente estudio. El concepto de “fórmula semántica” fue utilizado por primera vez por Fraser (1981). Siguiendo a Fraser, la fórmula semántica se define como una palabra, frase u oración que cumple con un criterio semántico particular (citado en Olshtain y Cohen, 1983, p. 20). En este sentido, la elaboración de cualquier acto de habla puede realizarse a través de un solo acto de habla o una combinación de fórmulas semánticas. Por ejemplo, si un encuestado rechaza una invitación a cenar a casa del interlocutor diciendo: “lo siento, pero estaré muy ocupado todo el fin de semana”, se codifica como [Disculpas] [Excusa]. En el caso de un informante que rechaza la petición de su hermana de pedir dinero prestado diciendo “imposible, me queda lo justo para la matrícula. Ojalá pudiera, pero no tengo el dinero”, se codifica como [Capacidad/voluntad

negativa] [Excusa] [Deseo]. Al analizar los datos, se obtiene el número total de fórmulas semánticas utilizadas por cada uno de los tres grupos en cada situación.

En el presente estudio, introducimos unas modificaciones a la taxonomía de las estrategias del rechazo propuesta por Beebe et al. (1990). En primer lugar, se añade una fórmula a los adyacentes al rechazo que no fue atendida en la clasificación de Beebe et al. (1990): como el de “declaración de buenos deseos”. Este adyacente fue utilizado comúnmente por los hablantes nativos chinos para rechazar la invitación de un amigo, pero se ha de distinguir esta fórmula de la estrategia del rechazo directo de “deseo” (véase la siguiente sección). Otro punto es que, en este trabajo no distinguimos la fórmula de “declaración de principios” de la de “declaración filosófica”, ya que, a nuestro juicio, no se ven diferencias sustantivas entre ellas, pues ambas proporcionan una base teórica para la realización del rechazo. Además, adoptamos la estrategia “insistencia” propuesta por Chen (1995), puesto que esta constituye un porcentaje notable de las respuestas de los hablantes nativos de chino, así como de los aprendientes chinos de español, por el contrario, es poco común en las respuestas de los hablantes nativos de español. Asimismo, seguimos la categorización de Felix-Brasdefer (2002) separando “pedir información adicional” y “repetición de la petición” de la estrategia “evasivas” para que se dé una explicación más pormenorizada.

El análisis cuantitativo del presente estudio consiste en determinar la frecuencia de empleo de las estrategias utilizadas por cada uno de los informantes de cada grupo y en cada una de las situaciones de cada tipo de rechazo. La frecuencia relativa de un tipo concreto de

fórmula utilizada en una situación se obtiene dividiendo el número total de dicha fórmula por el número total de las fórmulas semánticas empleadas en la situación. Por ejemplo, si se utiliza “disculpa” 20 veces en las respuestas de los chinos en la situación 1, el porcentaje de esta fórmula sería el 20% (el número total de “disculpa”, 20, dividido por 100, el número total de fórmulas semánticas en la situación 1). Desde el punto de vista sociopragmático, también examinamos si distintos factores contextuales repercuten en el empleo del acto de habla de rechazo en los diferentes grupos de informantes. Por lo demás, para observar si hay transferencia pragmática en los aprendientes, según Kasper (1992), un método simple es determinar si hay diferencias entre la interlengua y la lengua materna del alumno y cómo estas diferencias se relacionan con la lengua meta.

Thus, lack of statistically significant differences in the frequencies of a pragmatic feature in L1, L2, and IL can be operationally defined as positive transfer. Statistically significant differences in the frequencies of a pragmatic feature between IL-L2 and L1-L2 and lack of statistically significant differences between IL and L1 can be operationally defined as negative transfer. (Kasper, 1992, p. 223)

De esta manera, en nuestro caso, si hay diferencias estadísticamente significativas en las frecuencias de las fórmulas semánticas entre IL-L2 (español) y L1 (chino)-L2 (español), y al mismo tiempo no se cuenta con diferencias estadísticamente significativas entre IL y L1 (chino), se evidencia que la lengua utilizada por los aprendientes chinos se ha visto afectada por transferencia negativa. Por el contrario, como ilustra Kasper, la transferencia positiva puede

llevar a que no se vean diferencias significativas en las frecuencias de las estrategias utilizadas por los tres grupos de informantes. Aun así, es importante destacar que es difícil determinar si esta homogeneidad proviene de la transferencia positiva o del conocimiento universal, lo cual requiere un análisis más profundo. En consecuencia, el presente estudio no aborda el examen de la transferencia pragmática positiva.

En cuanto al análisis cualitativo, analizamos el detalle de los contenidos de tres estrategias principalmente utilizadas focalizando en su exactitud y enfoque. Por ejemplo, tanto “tengo prisa” como “no puedo, me tengo que ir al hospital, han ingresado a mi padre” pueden codificarse como excusas; sin embargo, las dos difieren claramente en que la primera es una excusa muy general, en tanto que la segunda le ofrece una explicación específica al interlocutor indicando que la situación no está bajo control del hablante. Aparte de esto, para observar si las variables contextuales afectan a la especificidad y a los enfoques de los contenidos, se compara también el contenido de las fórmulas semánticas a través de tres niveles de poder relativo y distancia social presentando su distribución y frecuencia de uso desde una perspectiva estadística.

De ahí que, en primer lugar, analicemos los enunciados de los dos grupos de hablantes nativos con el fin de examinar si existen diferencias o semejanzas significativas entre ellos y establecer una regla del acto de rechazo. A continuación, realizamos una comparación entre las respuestas obtenidas por los aprendientes chinos y los dos grupos de hablantes nativos a fin de observar si hay transferencia pragmática en los aprendientes. Los datos normativos de los

hablantes nativos chinos nos ayudan a verificar si el uso canónico de las estrategias por parte de los aprendientes se debe a la influencia de las estrategias de su lengua materna o a otros fenómenos.

El análisis cuantitativo y cualitativo nos puede llevar a una mejor comprensión del uso de las estrategias del rechazo, tanto en la frecuencia de su empleo como en el detalle del contenido, asimismo, podemos evidenciar la existencia de la transferencia pragmática estadísticamente, lo cual hace que nuestro análisis sea más fidedigno.

3.7 Estrategias de rechazo

La clasificación que se utiliza para codificar los datos en el presente estudio se basa en la investigación pionera de Beebe, Takahashi y Uliss-Weltz (1990) sobre el rechazo, en la que se clasifican las estrategias de rechazo en *rechazos directos*, *rechazos indirectos* y *adyacentes al rechazo*. Además, se adoptan también algunas categorías de los esquemas de codificación utilizados en los estudios de rechazo en español y chino (Chen, 1995; Felix-Brasdefer, 2002). Como se ha señalado en el apartado anterior, se encontraron algunas estrategias nuevas que no se habían mencionado antes. En los párrafos siguientes se explicarán en detalle las estrategias de rechazo que se encontraron en los datos obtenidos y se proporcionarán ejemplos de cada estrategia, siempre a partir de los datos.

Esta sección comienza con la siguiente tabla, en la que se resumen las 28 estrategias de rechazo (rechazo directo: 3; rechazo indirecto: 17; adyacentes al rechazo: 8) que se han obtenido en las respuestas de los informantes.

Rechazo directo	Rechazo indirecto	Adyacentes al rechazo
Negación explícita, “No”	Disculpa	Declaración de sentimiento positivo/acuerdo
Capacidad/voluntad negativa	Excusa, razón, explicación	Declaración de comprensión/empatía
Insistencia	Deseo	Declaración de buena voluntad
	Alternativas	Declaración de buenos deseos
	Establecer condición para aceptación futura o pasada	Muletillas
	Promesa de aceptación futura	Agradecimiento
	Declaración filosófica/de principios	Uso de tratamiento nominal
	Pedir información adicional	Mejora en el futuro
	Repetición de la petición	
	Declaración de sentimiento negativo	
	Dejar libre al otro	
	Autodefensa	
	Aplazamiento	
	Aceptación	
	Evasivas	
	Petición de comprensión/empatía	
Declaración de consecuencias negativas		

Tabla 6 Estrategias de rechazo utilizadas por los informantes del presente estudio

3.7.1 Rechazos directos

Un rechazo directo puede consistir en expresiones que incluyan los verbos performativos como “rechazar” o “negar”. Sin embargo, los rechazos directos también pueden reconocerse sin los verbos performativos y siempre que indiquen la falta de voluntad o la incapacidad de la persona que rechaza. Los rechazos directos en este presente estudio se dividen en tres tipos: *negación explícita*, “no”, *capacidad /voluntad negativa e insistencia*.

i. Negación explícita, “no”: el hablante rechaza de manera directa diciendo “no”.

El adverbio “no” marca explícitamente el enunciado como un rechazo. Por ejemplo:

ES- Lo siento, no puedo cuidar tus libros. (E/1/P1)

CH- 不行, 找你爸要去。 (C/13/P2)

Bùxíng, zhǎo nǐ bà yào qu.

(No, vete a pedirlo a tu padre)

ii. Capacidad/voluntad negativa: El hablante realiza el rechazo afirmando la incapacidad o falta de voluntad para cumplir con la petición. El hablante puede referirse a su incapacidad inherente, que puede ser física o mental, o utilizar palabras que semánticamente niega una proposición. Por ejemplo:

ES- Lo siento mucho, ahora mismo no te lo puedo prestar. (E/25/P2)

CH- 抱歉，最近压力太大了，不想再接工作了。(C/27/P3)

Bàoqiàn, zuìjìn yālì tài dà le, bùxiǎng zài jiē gōngzuò le.

(Lo siento, he estado muy estresado y no quiero aceptar otro trabajo)

iii. Insistencia: Esta estrategia no se ha apuntado en la clasificación de rechazo de Beebe et al. (1990), pero se puede encontrar en el trabajo de Chen (1995). Se trata de la insistencia en el plan de acción que ha propuesto el hablante y el mantenimiento de postura. Se advierte que insistir representa una considerable proporción en las repuestas de los hablantes nativos chinos. Por ejemplo:

ES- Gracias por tu consejo, pero prefiero seguir. (E/6/S2)

CH- 我还是觉得继续工作学习比较适合我。(C/16/S2)

Wǒ hái shì jué de jìxù gōngzuò xuéxí bǐjiào shìhé wǒ.

(Todavía creo que para mí seguir estudiando es mejor)

3.7.2 Rechazos indirectos

Los rechazos indirectos se refieren a las estrategias que utilizan los hablantes con el fin de suavizar la fuerza ilocucionaria de sus rechazos y minimizar la ofensa a la imagen positiva del interlocutor (Brown y Levinson, 1987). Se ha comprobado que las estrategias indirectas se

utilizan con mayor frecuencia que las directas (Al-Issa, 1998; Nelson et al., 2002; Stevens, 1993).

Los rechazos indirectos en el presente estudio se fundamentan en las siguientes estrategias:

i. Disculpa: Esta es una de las estrategias más comunes y se ha encontrado en la mayoría de los estudios de rechazo, debido a que rechazar no es la opción preferida y lo prioritario es la aceptación desde el punto de vista de la cortesía, por eso, hay que ofrecer disculpas para minimizar la amenaza a la imagen positiva del interlocutor. El hablante rechaza la petición expresando disculpas por no haber podido aceptar la petición con el fin de suavizar el rechazo. Por ejemplo:

ES- Lo siento profe, pero tengo una urgencia y me tengo que ir corriendo.
(E/15/P4)

CH- 老师，真的不好意思，我下节课马上就要开始了。(C/38/P4)

Lǎoshī, zhēnde bùhǎoyìsī, wǒ xiàjiékè mǎshàng jiù yào kāishǐ le.

(Lo siento profesor, tengo que irme ya a clase)

ii. Excusa, razón, explicación: Esta estrategia es probablemente la estrategia más utilizada para expresar el rechazo. Se utiliza para reducir o suavizar la fuerza ilocucionaria del rechazo proporcionando alguna excusa, razón o explicación que pueden ser específicas o generales. Esto es particularmente importante ya que, en algunas culturas, como la japonesa (Beebe et al., 1990), los hablantes tienden a dar razones y excusas vagas cuando rechazan, mientras que, en otras culturas, como la

americana, los hablantes prefieren razones más específicas. Por lo que se refiere al contenido concreto de las estrategias, vamos a codificarlo en el siguiente capítulo. A continuación, se presentan algunos ejemplos extraídos de los datos:

ES- Lo siento mucho profesor, tengo lumbago y no puedo realizar grandes esfuerzos. (E/38/P4)

ES- Lo siento señor. No tengo tiempo. (E/24/P4)

CH- 老师, 我的腿最近受伤了, 行走不是很方便, 可以问问其他的同学吗?
(C/2/P4)

Lǎoshī, wǒ de tuǐ zuìjìn shòushāng le, xíngzǒu bùshì hěn fāngbiàn, kěyǐ wèn wèn qítā de tóngxué ma?

(Profesor, tengo la pierna lesionada y no puedo caminar mucho, ¿puede preguntarle a los demás?)

CH- 老师, 我有急事, 我帮你喊别人。(C/45/P4)

Lǎoshī, wǒ yǒu jíshì, wǒ bāng nǐ hǎn biérén.

(Profesor, tengo prisa, le ayudo a encontrar a otra persona)

iii. Deseo: El hablante expresa el deseo de ayudar a su interlocutor, pero al mismo tiempo su incapacidad de hacerlo. Por ejemplo:

ES- Imposible, me queda lo justo para la matrícula. Ojalá pudiera, pero no tengo el dinero. (E/22/P2)

iv. Alternativas: Como señala Suzuki (1997), “a refuser proposes an alternative when they cannot, or do not want to, do the requested task but they have another idea to solve the problem (p. 75)”. Esta estrategia indica el incumplimiento por parte del hablante, pero ofrece una alternativa, así, representa el intento del hablante de negociar la respuesta ofreciendo otras posibilidades, con la finalidad de mitigar la amenaza a la imagen positiva del interlocutor. De acuerdo con Beebe et al. (1990), esta estrategia se puede dividir en dos tipos: 1) Puedo hacer X en lugar de Y, y 2) Puedes hacer X en lugar de Y. En el presente estudio los tratamos como la misma categoría, no se hace distinción más detallada. Por ejemplo:

ES- Este semestre tengo un volumen de trabajo muy alto y no podré ayudarte como quieres. Te recomiendo a X, que conoce mucho este campo también, pero me ofrezco a leerlo cuando termines. (E/35/P3)

CH- 我没那么多, 你问问你爸妈吧。 (C/2/P2)

wǒ méi nàme duō, nǐ wèn wèn nǐ bà mā ba.

(No lo tengo, pregúntalo a tus padres)

v. Establecer condición para aceptación futura o pasada: El hablante establece condiciones hipotéticas para una aceptación futura o pasada a través de esta estrategia, e implica que estaría dispuesto a cumplirlas si la situación fuera diferente. Sirve como una estrategia para distraer al interlocutor del impacto del rechazo y así minimizar la amenaza a la imagen positiva del interlocutor. Sin

embargo, esta estrategia no se utiliza con mucha frecuencia en chino. A continuación, se presentan algunos ejemplos:

ES- Me encantaría poder aceptar. En otras circunstancias no lo dudaría, pero tengo que terminar mis estudios. (E/48/O4)

CH- 真的很抱歉，在你之前我已经答应别人了，今年我的工作 压力特别大，请你谅解。(C/4/P3)

Zhēnde hěn bàoqiàn, zài nǐ zhīqián wǒ yǐjīng dāyìng biérén le, jīnnián wǒde gōngzuò yālì tèbié dà, qǐng nǐ liàngjiě.

(Lo siento, antes de que vinieras a preguntarme, ya le prometí a otro alumno que dirigiría su tesis, este semestre estoy desbordado de trabajo, lo siento)

vi. Promesa de aceptación futura: El hablante rechaza la petición haciendo una promesa de aceptarla en algún momento del futuro, cuando las condiciones sean oportunas. Por ejemplo:

ES- En este momento trabajo a tiempo parcial para terminar mis estudios, apreciaría si esta oferta sigue vigente para cuando me gradúe. (E/50/O4)

CH- 不好意思啊，我临时有个会，下次一定会去。(C/15/I1)

Bùhǎoyìsī a, wǒ línshí yǒu ge huì, xiàcì yíding huì qù。

(Lo siento, tengo una reunión temporalmente, estaré allí la próxima vez)

vii. Declaración de principios o filosofía: El hablante rechaza la petición proporcionando algún dicho, proverbio, ciertas creencias o principios. De este modo,

el hablante muestra que no intenta amenazar la imagen positiva del interlocutor, sino que simplemente se ve obligado por ciertas normas y obligaciones sociales. Debemos destacar que los proverbios existen en todas las culturas, pero no siempre se utilizan para rechazar. Liao (1994) señala que los chinos los utilizan con frecuencia, aunque rara vez como rechazo, lo que difiere del resultado en nuestra investigación. Por ejemplo:

ES- Mujer, son cosas que pasan. No te preocupes, es solo un florero. (E/2/O3)

ES- Gracias, pero me parece poco profesional. (E/6/I3)

CH- 阿姨，没事儿，这花瓶我早就想换掉了，旧的不去，新的不来 嘛，没事的，我明儿个就把新的那个拿过来。(C/2/O3)

Āyí, méishì er, zhè huāpíng wǒ zǎojiù xiǎng huàndiào le, jiùde búqù, xīnde bùlái ma, méishì de, wǒ mínger ge jiù bǎ xīnde nàge ná guòlái. (Tía, está bien. Ya no quiero este jarrón, si lo viejo no se va, lo nuevo no vendrá, no pasa nada, llevaré el nuevo mañana)

CH- 是呢,劳逸结合确实可以很高效的学习!我可能是个急性子吧! 就喜欢一鼓作气那种! 有机会我再试试。(C/17/S2)

Shìne, láoyìjiéhé quèshí kěyǐ hěn gāoxiào de xuéxí! Wǒ kěnéng shìge jíxìngzi ba! Jiù xǐhuān yìgǔzuòqì nàzhǒng! Yǒu jīhuì wǒ zài shìshi.

(Es verdad, i combinar el trabajo con un descanso adecuado puede hacer que el aprendizaje sea más eficiente! ¡Pero soy muy impaciente, prefiero seguir adelante hasta el final! Lo intentaré más tarde.)

viii. Pedir información adicional: El hablante no indica explícitamente el incumplimiento, sino que pone en tela de juicio una de las condiciones de la ejecución de esta petición: al cuestionar la petición, el hablante implica que el acto no es necesario. Bardovi-Harlig y Hartford (1990) explican que se utiliza esta estrategia como una manera de retrasar el rechazo en la interacción, con el propósito de crear tiempo suficiente para planificar el rechazo. Por ejemplo:

ES- Lo siento, pero necesito el dinero para pagar la matrícula. ¿Cabe la posibilidad de que me los devolvieras en menos de tres meses? ¿Es para algo muy importante?
(E/2/P2)

CH- 你上过他的课嘛? 我不喜欢这个老师。(C/14/S1)

Nǐ shàngguò tāde kè ma? Wǒ bù xǐhuān zhège lǎoshī.

(¿Alguna vez has asistido a su clase? No me cae bien este profesor)

ix. Repetición de la petición: Se trata de una estrategia evasiva que tiene por objeto dar tiempo al hablante para preparar su rechazo. También sirve para distraer la atención del interlocutor. Por ejemplo:

ES- ¡Hola, vecino! ¡Anda!, ¿una fiesta? Muchas gracias, pero ese día tengo que trabajar. Ya nos veremos otro día. Te lo agradezco como si fuera a la fiesta. ¡Hasta luego! (E/30/I1)

CH- 下周六啊? 时间很不赶巧呢, 我下周有一个很重要的面试。(C/28/I4)

Xià zhōuliù a? shíjiān hěn bùgǎnqiǎo ne, wǒ xiàzhōu yǒu yīgehěn zhòngyào de miànshì.

(¿El sábado que viene? Desafortunadamente, tengo una entrevista muy importante)

- x. Declaración de sentimiento negativo:** El hablante rechaza la petición mostrando sentimientos negativos, incluidas la estrategia de criticar la petición y la de hacer sentir culpable al otro, que se incorporan en la categoría de *Intentos de Disuadir el Interlocutor*. Además, también se ha catalogado la ironía en esta categoría, la cual se ha registrado en las respuestas del grupo de los hablantes nativos de español. Por ejemplo:

ES- Sigue soñando. (E/15/P2)

CH- 不能，你上次的钱还没还，还了再说。上次借的钱已经超过你说的时间了，我不信你，还有快点还钱! (C/31/P2)

Bùnég, nǐ shàngcì de qián hái méi huán, huán le zàishuō. Shàngcì jiè de qián yǐjǐng chāoguò nǐ shuō de shíjiān le, wǒ bù xìn nǐ, háiyǒu kuàidiǎn huánqián.

(No, además, la última vez te presté dinero y aún no me lo has devuelto. Ha pasado demasiado tiempo, ya no me fío ¡Devuélvemelo!)

- xi. Dejar libre al otro:** Beebe et al. (1990) incluyen esta estrategia en la categoría de *Intentos de Disuadir el Interlocutor*. Sin embargo, es importante indicar que esta estrategia está vinculada a una situación específica del cuestionario elaborado por Beebe et al. (la situación de la señora de la limpieza). Esta estrategia se ha

encontrado en nuestro estudio ya que se adopta esta situación utilizada por Beebe et al. (1990), pero también ha surgido en otros escenarios. Por ejemplo:

ES- No se preocupe, tranquila. Es solo un florero, no me tiene que pagar nada. Ha sido un accidente, nada más. (E/5/O3)

CH- 没事，阿姨，那个瓶子也没多少钱，坏了我就重买一个吧，没事。 (C/41/O3)

Méishì, āyím nàge píngzi yě méi duōshǎo qián, huài le wǒ jiù chóng mai yīge ba, méishì.

(No te preocupes, tía, no vale nada el jarrón, voy a comprar otro nuevo, no te preocupes)

xii. Autodefensa: También se ha incluido en la categoría de *Intentos de disuadir al interlocutor* y se utiliza para que el hablante se defienda a sí mismo, indicando que está haciendo lo mejor que pueda y que el rechazo es injusto. Por ejemplo:

ES- Puedo daros más ejemplos, sí, pero la teoría es la que indica la Guía de la materia. (E/26/S3)

CH- 理论分析是基础，老师有自己的节奏，你应该适应，如果有不会的可以课下问我或者多跟同学交流交流。 (C/3/S3)

Lǐlùn fēnxī shì jīchǔ, lǎoshī yǒu zìjǐ de jìézòu, nǐ yīnggāi shìyìng, rúguǒ yǒu búhuì de kèyǐ kèxià wèn wǒ huòzhě duō gēn tóngxué jiāoliú jiāoliú.

(La práctica depende de la teoría, tengo mi propio ritmo, tienes que adaptarte, si tienes alguna duda, puedes preguntarme después de la clase o a tus compañeros)

xiii. Aplazamiento: El hablante rechaza la petición dando una respuesta poco entusiasta sin comprometerse a una fecha u hora determinada. Por ejemplo:

ES- Uff, no tengo tiempo no para relajarme. Ya lo haré más adelante. (E/9/S2)

CH- 下个礼拜我要陪我女朋友啊, 等我有时间了一定去。 (C/43/I2)

Xiàge líbài wǒ yào péi wǒ nǚpéngyǒu a, děng wǒ yǒu shíjiān le yīdìng qù.

(Tengo un compromiso con mi novia la semana que viene, iré cuando tenga tiempo)

- xiv. Aceptación:** En algunos casos, la aceptación puede servir de rechazo y se utiliza para evitar conflicto directo. El hablante rechaza la petición expresando su voluntad de satisfacer el deseo del interlocutor, pero en realidad no cumple con su petición. Esta estrategia ha sido utilizada comúnmente por los informantes para rechazar una petición a sus interlocutores de estatus desigual (inferior y superior) tanto en español como en chino. Por ejemplo:

ES- Gracias por tu interés. Lo tendré en cuenta. (E/31/S1)

CH- 谢谢你啦, 我会考虑的。 (C/21/S1)

Xièxiè nǐ la, wǒ huì kǎolù de.

(Gracias, lo pensaré)

- xv. Evasivas:** El hablante expresa dudas y da la impresión de indecisión o incertidumbre para evitar dar una respuesta inmediata al interlocutor. Por ejemplo:

ES- No sé, me lo voy a pensar. (E/36/S1)

CH- 我会好好考虑一下的，暂时还不知道选什么课。(C/21/S1)

Wǒ huì hǎohǎo kǎolù yīxià de, zànshí hái bùzhīdào xuǎn shénme kè.

(Lo pensaré. Todavía no sé en qué clase voy a matricularme)

- xvi. Petición de comprensión/empatía:** Mediante esta estrategia, el hablante pide al interlocutor que considere y comprenda su situación en la que se encuentra y su incapacidad para cumplir con la petición. Se utiliza para distraer al interlocutor de la fuerza ilocucionaria del rechazo. Por ejemplo:

ES- Si no te importa, he tenido una mañana dura. Me apetecía comer sola, espero que no te moleste. (E/10/I3)

CH- 不行的，你知道我这个人的情况，我本身家境不好，在校期间全是靠学习成绩拿奖学金让自己能独立解决经济问题，所以我必须要更努力地学习，这只是青春的汗水罢了，你是我最好的朋友，我相信你一定会理解我。(C/12/S2)

Bùxíng de, nǐ zhīdào wǒ zhègè rén de qíngkuàng, wǒ běnshēn jiājìng bùhǎo, zàixiào qījiān quánshì kào xuéxí chéngjī nǎ jiǎngxuéjīn ràng zìjǐ néng dúlì jiějué jīngjì wèntí, suǒyǐ wǒ bìxū yào gèng nǚlìde xuéxí, zhè zhǐshì qīngchūn de hànshuǐ bàle, nǐ shì wǒ zuìhǎo de péngyǒu, wǒ xiāngxìn nǐ yīdìng huì lǐjiě wǒ.

(No puedo, me conoces, vengo de una familia pobre y las becas que conseguí me ayudan a seguir mis estudios, así que tengo que estudiar mucho más. Es la juventud, la juventud es perseguir lo que consideramos digno, y eres mi mejor amigo, espero que me entiendas)

- xvii. Declaración de consecuencias negativas:** Esta estrategia también se ha clasificado en la categoría de *Intentos de Disuadir al Interlocutor* propuesta por

Beebe et al. (1990). El hablante trata de disuadir al interlocutor indicando que, si acepta la petición, podrá traer consecuencias negativas para el interlocutor o para sí mismo. Por ejemplo:

ES- Lo siento, no creo que sea adecuado que otros compañeros te vean almorzando conmigo y mucho menos que me invites, podrían malinterpretarlo. (E/37/I3)

CH- 滚开, 再不走我报警了! (C/14/O1)

Gǔnkāi, zài bùzǒu wǒ bàojǐng le!

(¡Fuera o llamo a la policía!)

3.7.3 Adyacentes al rechazo

Los adyacentes al rechazo no forman parte del rechazo por sí mismos, sino que son modificaciones externas del rechazo principal y sirven como estrategias para atender las necesidades de proteger la imagen positiva por parte del interlocutor.

- i. **Declaración de sentimiento positivo/acuerdo:** El hablante rechaza la petición aduciendo expresiones positivas o acuerdo, que sirve para mitigar el rechazo y para preservar la relación armoniosa entre los interlocutores. Por ejemplo:

ES- Seguro que es muy interesante, pero tengo que trabajar. ¿Van a grabar la conferencia? Me encantaría verla después. (E/34/I4)

CH- 你说的确有道理，但是我的作业太多了，我得赶紧写完，等 这段时间过去我再好好休息吧。 (C/8/S2)

Nǐ shuō de díquè yǒu dào lǐ, dànshì wǒ de zuò yè tài duō le, wǒ děi gǎnjǐn xiě wán, děng zhè duàn shí jiān guò qù wǒ zài hǎo hǎo xiūxi ba.

(Tienes razón, pero tengo mucho trabajo, tengo que terminarlo lo antes posible, luego descansaré)

- ii. Declaración de empatía/comprensión:** Esta estrategia expresa la preocupación por el interlocutor y muestra comprensión de la situación y de los sentimientos del interlocutor. Tiene por objeto transmitir una actitud positiva hacia el interlocutor. Por ejemplo:

ES- Lamentablemente no puedo. ¡Qué lástima! Si no te molesta, ¿podrás pasarme el papel para que lo lea? (E/50/I4)

ES- Pero ¿cómo estás? ¿Estás bien? ¿Te has hecho algo? No pienses ni un segundo en el florero, no vale nada. Lo importante es que tu estés bien. (E/10/O3)

CH- 谢谢老师！但是我下周六正好有事.....啊，真的好可惜啊，如果可以好想去。 (C/37/I4)

Xièxie lǎoshī! Dànshì wǒ xià zhōu liù zhèng hǎo yǒu shì... à, zhēnde hǎo kěxī a, rúguǒ kěyǐ hǎo xiǎng qù.

(¡Gracias, profe! Pero tengo un compromiso el sábado que viene...ay, ¡qué pena!, me encantaría ir si pudiera)

CH- 没事的阿姨，一个花瓶碎了没有关系，您没有伤到吧。以后小心一点便是了。 (C/48/O3)

Méishì de āyí, yíge huāpíng suì le méiyǒu guānxì, nín méiyǒu shāngdao ba. Yǐhòu xiǎoxīn yīdiǎn biànshì le.

(No pasa nada tía, no importa, ¿te has hecho daño? Solo ten más cuidado)

- iii. Declaración de buena voluntad:** Se usa para indicar el deseo de cumplir con la petición del hablante, pero debido a cierta limitación, no se puede realizar. Tiene por objeto mitigar el impacto del rechazo. Por ejemplo:

ES- Me encantaría, pero tengo que irme rápidamente, por lo que no creo que sea buena idea dejarte colgado a mitad del almuerzo. (E/13/I3)

CH- 我很想去, 但是这周六我有点事, 可能去不了了。(C/21/I2)

wǒ hěn xiǎng qù, dǎnshì zhè zhōuliù wǒ yǒudiǎn shì, kěnéng qù bùliǎo le.

(Me gustaría, pero este sábado justo tengo algo que hacer, no puedo acudir)

- iv. Muletillas:** El hablante rechaza la petición utilizando expresiones como “pues, vaya, mira, a ver...”. Las muletillas, según el Diccionario de la Real Academia, en su segunda acepción, se define como “voz o frase que se repite mucho por hábito”. Como apoyo verbal, las muletillas nos ayudarán avanzar en el discurso cuando no encontramos palabras acertadas en ciertas situaciones. Aparte de eso, a nuestro parecer, en ellas se puede encerrar la verdadera intención del hablante, como en nuestro caso, un rechazo; se utilizan principalmente para mostrar la incertidumbre, lo que indica la voluntad negativa por parte del hablante. El rechazo puede llevarse a cabo sin estas muletillas, pero a expensas de ser áspero y menos persuasivo, de hecho, las muletillas, como

modificaciones externas del rechazo principal, sirven para atenuar la fuerza ilocucionaria del rechazo que puede provocar tensión comunicativa.

Según los datos recopilados, en la utilización de las expresiones de muletillas, las fórmulas como pues, vaya, mira, a ver, son bastante comunes en español, pero no encontramos ningún caso en los dos grupos de nativos chinos. Por ejemplo:

ES- Mira, pídeselos a mamá o papá, tengo que pagar la matrícula y voy muy justa.
(E/13/P2)

- v. **Declaración de buenos deseos:** el hablante rechaza la petición proporcionando deseo favorable al interlocutor, que tiene el objetivo de suavizar la fuerza ilocucionaria del rechazo. A diferencia de la estrategia de “Deseo”, que expresa la voluntad y al mismo tiempo, la incapacidad del hablante para cumplir la petición del interlocutor, el adyacente al rechazo de “Declaración de buen deseo” se usa comúnmente para rechazar una invitación y hace que el hablante suene más amigable y atento. De este modo, se preserva la imagen positiva del interlocutor, así como la del hablante. Por ejemplo:

ES- Lo siento, pero estoy muy cansada hoy y prefiero quedarme en casa. ¡Pasadlo bien! (E/40/I2)

CH- 算了算了，这周六我有点其他事，推不了。你们玩吧，玩儿的开心哦！
(C/23/I2)

Suànle suànle, zhè zhōuliù wǒ yǒudiǎn qítā shì, tuī bù liǎo. Nímén wán ba, wáner de kāixīn o!

(No, no, tengo un compromiso ineludible. ¡Espero que os divirtáis!)

- vi. Agradecimiento:** Al rechazar la petición, el hablante expresa su agradecimiento al interlocutor con el fin de proteger la imagen positiva del interlocutor. Por ejemplo:

ES- Muchas gracias. Me lo pensaré. Pero creo que ya tengo decididas las asignaturas que voy a coger. (E/34/S1)

CH- 谢谢你的建议, 但是我想选其他的课。(C/21/S1)

Xièxie nǐ de jiànyì, dànshì wǒ xiǎng xuǎn qítā de kè.

(Gracias por tu consejo, pero ya tengo decidida la asignatura que voy a coger)

Aquí cabe destacar que los encuestados pueden modificar interna y externamente las expresiones produciendo estrategias más variadas para mostrar agradecimiento, por ejemplo:

ES- Muchísimas gracias por la invitación, eres muy amable. Por desgracia, no puedo acudir debido a (lo que sea). A la próxima me apunto sí o sí. (E/7/I1)

ES- ¡Que amable de tu parte! Pero debo esperar a un amigo/profesor/conocido para resolver un asunto urgente. Entonces tengo que esperarlo. Tal vez después, otro día que yo esté libre. ¿Te parece bien? (E/48/I3)

CH- 这种时候能得到你这样的帮助, 我打心眼里高兴, 但是我自己还可以支撑, 况且你自己也需要钱。你有这个心, 我已经很满足了。 (C/40/O2)

Zhèzhǒng shíhòu nǐ néng dédào nǐ zhèyàng de bāngzhù, wǒ dǎ xīnyǎn lǐ gāoxìng, dànshì wǒ zìjǐ hái kěyǐ zhīchēng, kuàngqiě nǐ zìjǐ yě xūyào qián. nǐ yǒu zhège xīn wǒ yǐjīng hěn mǎnzú le.

(Poder recibir tu ayuda en este momento me hace feliz de todo corazón, pero todavía puedo aguantar y, tú mismo también necesitas el dinero. Ya estoy muy agradecido por tus bondades)

xviii. Uso de tratamiento nominal: Esta estrategia tampoco se ha incorporado en el esquema de Beebe et al. (1990), pero en nuestro estudio la incluimos dentro del adyacente relevante al acto de habla de rechazo, puesto que cada individuo en una determinada comunidad espera que pueda ser tratado en virtud de su posición social y, en los tratamientos, es obvia la interrelación entre la cortesía y el lenguaje, como señala Álvaro (2005), “la elección de una u otra forma (de tratamiento) no está regulada por criterios estrictamente lingüísticos sino por la posición que ocupan los hablantes en la escala social” (p. 27).

En el presente estudio, se dividen en dos tipos las formas de tratamiento que sirven de forma mitigadora para atenuar la fuerza ilocucionaria. Son, por un lado, los tratamientos que representan la cortesía negativa, que tienen la función de mostrar respeto y distancia al interlocutor. A través de este tipo de tratamiento el hablante quiere transmitir el mensaje de que, aunque rechaza la petición, sigue siendo consciente del estatus social del interlocutor y muestra consideración hacia él. Por otro, los tratamientos que se usan para expresar cordialidad y acercamiento del

hablante y, así, representan la cortesía positiva y hacen que el interlocutor sienta que no es ignorado cuando lo rechaza el hablante. Por ejemplo:

ES- Lo siento señor. No tengo tiempo. (E/24/P4)

ES- Nena, ando muy justa, pídeselos a papá. (E/41/P2)

CH- 不好意思老师，这周六我要参加一个考试。(C/50/I3)

bùhǎoyìsi lǎoshī, zhè zhōuliù wǒ yào cānjiā yíge kǎoshì.

(Lo siento profesor, pero tengo un examen este sábado)

CH- 谢谢你亲爱的，但是我不敢停下来啊。咱们多聊聊天就当休息啦。

(C/38/S2)

Xièxie nǐ qīnàide, dànshi wǒ búgǎn tíng xiàlái a. Zǎnmén duō liáoliáotiān jiù dāng wǒ xiūxi la.

(Gracias, querida, pero no puedo parar. Hablemos más como si estuviera tomando un descanso)

- xix. Mejora en el futuro:** Según nuestros datos recogidos, se encuentra una fórmula que no apareció en los estudios anteriores sobre el rechazo: *mejora en el futuro*. El hablante rechaza la petición dando una oportunidad al interlocutor de ofrecer reparación en el futuro; esto se puede considerar como una manera mitigadora con el fin de aliviar el impacto del rechazo y al mismo tiempo, salvaguardar la imagen positiva del interlocutor. Conviene destacar que esta fórmula, como la de dejar libre al otro, está estrechamente relacionada con una situación específica (la situación de

rechazar a la señora de limpieza), en la que la primera parte del par adyacente es, en realidad, una disculpa. En otras situaciones de nuestro estudio no se ha encontrado esta estrategia. De acuerdo con los datos obtenidos, se usa comúnmente esta fórmula en las respuestas de los dos grupos de nativos chinos, pero raras veces se emplean en el grupo de hablante nativo de español. Por ejemplo:

ES- Mujer, son cosas que pasan. No te preocupes, es solo un florero. Ten más cuidado la próxima vez. (E/2/O3)

CH- 没事的阿姨, 一个花瓶而已, 之后打扫小心一点就是了。 (C/37/O3)

Méishì de āyí, yīge huāpíng éryǐ, zhīhòu dāsǎo xiǎoxīn yìdiǎn jiùshì le.

(Está bien, tía, es sólo un jarrón, sólo ten más cuidado la próxima vez)

4. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Este apartado se va a ocupar de exponer el análisis cuantitativo y cualitativo de los datos obtenidos en las 16 situaciones de rechazo elaboradas en el cuestionario para completar el discurso, que fueron aportados por hablantes nativos de español y de chino y por aprendientes chinos de español. Como se ha expuesto con anterioridad, para clasificar las estrategias utilizadas por los sujetos para rechazar, hemos adoptado la clasificación de Beebe et al. (1990). Las fórmulas semánticas se han clasificado, por tanto, en términos de rechazos directos, rechazos indirectos y adyacentes al rechazo. De tal manera que el análisis del presente capítulo comienza con un análisis estadístico de los datos recogidos, haciendo una comparación entre las respuestas de diferentes grupos de informantes. A continuación, se investigará cómo afectan los distintos actos iniciados y los factores contextuales a la formulación de estas fórmulas. Después, se presentará el análisis exhaustivo de las 16 situaciones. En la última sección, se mostrarán las conclusiones del análisis cualitativo, en el que se investigará el contenido de algunas estrategias para investigar si los tres grupos de informantes han utilizado fórmulas de contenido similar/diferente.

4.1 Análisis cuantitativo

Las estrategias de rechazo se han clasificado en 28 tipos diferentes, los cuales, a su vez, se han distribuido en 3 grandes categorías. Este apartado comienza exponiendo un análisis de carácter general acerca de las estrategias de rechazo aplicadas por los tres grupos de encuestados, incluyendo su elección, frecuencia y distribución y, posteriormente, se mostrará un análisis más detallado de las estrategias que presentan diferencias llamativas entre los tres grupos de informantes. Se tendrá también en consideración la influencia que tienen los diferentes actos iniciados (petición, sugerencia, invitación y oferta) en la realización de rechazos, y, a continuación, se prestará atención a los aspectos de las variables sociales, a saber, el poder relativo y la distancia social. Al final, en la sección del análisis situacional, vamos a verificar y pormenorizar los resultados obtenidos.

4.1.1 Análisis general

4.1.1.1 Número total y promedio de las estrategias utilizadas en cada contestación

De acuerdo con los datos obtenidos, en total, los hablantes nativos de chino han utilizado más estrategias que los otros dos grupos, encontramos 2681 fórmulas utilizadas en las respuestas de este grupo. Los aprendientes de español se hallan en la posición intermedia, se

han encontrado 2217 fórmulas en los rechazos de los aprendientes chinos de español. Los hablantes nativos de español recurren a menos estrategias, con un número de 2104. Las figuras que se presentan abajo muestran, respectivamente, el número total y el promedio de las estrategias que utilizan los tres grupos de informantes en cada contestación.

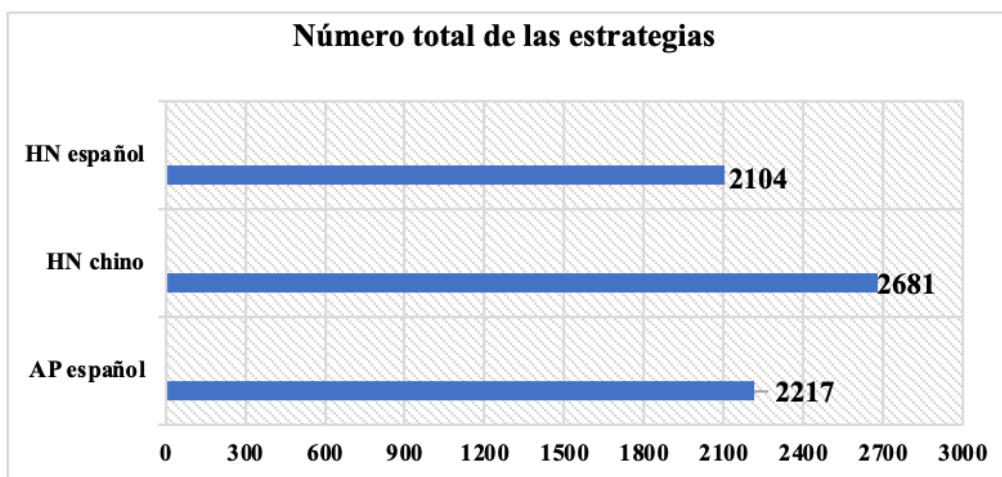


Figura 7 Número total de las estrategias de rechazo utilizadas por cada grupo

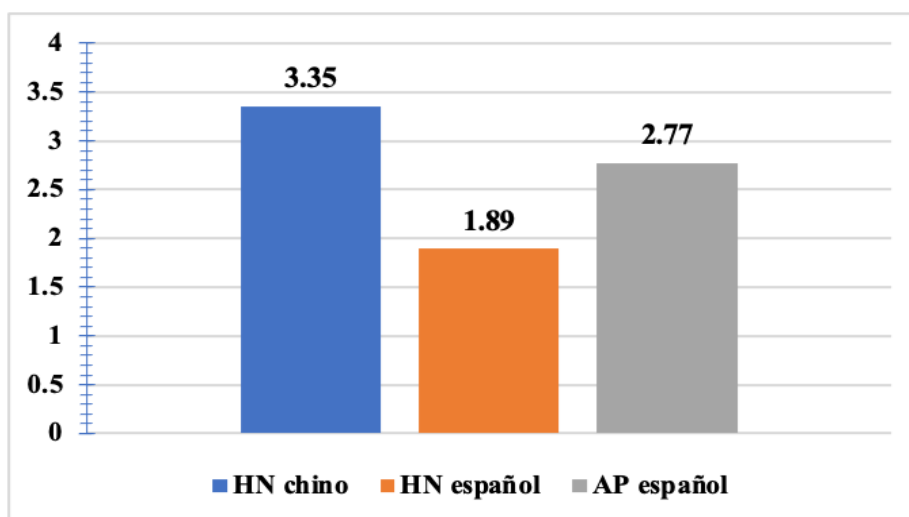


Figura 8 Promedio de las estrategias de rechazo empleadas por cada grupo

Con respecto a la Figura 8, se observa que el grupo que utiliza más estrategias en cada respuesta corresponde a los hablantes nativos de chino, se utilizan 3,35 estrategias por cada respuesta, los aprendices de español toman el segundo puesto con el promedio de 2,77 y los hablantes nativos de español cuentan con la menor cantidad de 1,89. Los hablantes nativos de chino emplean 0,58 estrategias más que los aprendientes y casi 1,5 estrategias más que los hablantes nativos de español, por lo que se nota una diferencia estadísticamente significativa del promedio de las estrategias entre el grupo de HN chino y HN español ($p < 0,05$), los hablantes de chino son los que emplean más estrategias al rechazar.

Entre el promedio de las estrategias utilizadas por los aprendientes (2,77) y por los hablantes nativos de español (1,89) no se han apreciado diferencias estadísticamente significativas ($p > 0,005$). Sin embargo, la diferencia es significativa entre el grupo de hablantes nativos de chino y los aprendientes chinos ($p = 0,007$, alcanza diferencia significativa desde el punto de vista estadístico).

4.1.1.2 Distribución y frecuencia de las estrategias de rechazo

La frecuencia de las fórmulas semánticas es esencial para nuestra investigación, ya que representa la preferencia de los sujetos a la hora de seleccionar estrategias para rechazar. Como se ha mencionado en el apartado anterior, se han encontrado 28 estrategias de rechazo en el

presente estudio, que se han subdividido en tres categorías: rechazos directos, rechazos indirectos y adyacentes al rechazo. La tabla que se muestra a continuación nos presenta la distribución de uso de las tres categorías empeladas por los tres grupos.

Sujetos	Total	Rechazo directo	Rechazo directo (%)	Rechazo indirecto	Rechazo indirecto (%)	Adyacentes al rechazo	Adyacentes al rechazo (%)
HN chino	2681	375	13,99 %	1563	58,30 %	743	27,71 %
HN español	2104	361	17,16 %	1188	56,46 %	555	26,38 %
AP español	2217	297	13,39 %	1227	55,38 %	693	31,26 %

Tabla 7 Distribución en número y porcentaje de rechazo directo, rechazo indirecto y adyacentes al rechazo con relación al grupo de informantes

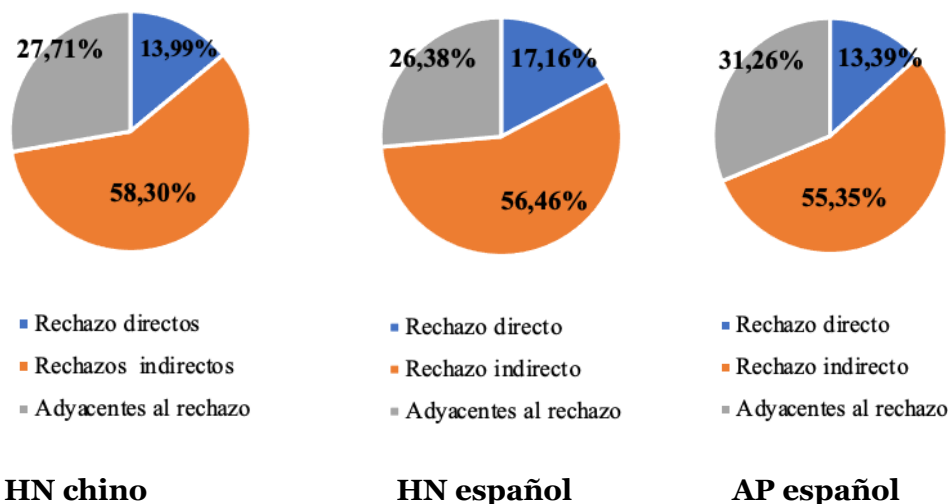


Figura 9 Distribución de rechazo directo, rechazo indirecto y adyacentes al rechazo según el grupo de informantes

Como se ha expuesto en la Tabla 7 y la Figura 9, en los tres grupos de informantes la mayoría de las estrategias utilizadas pertenece a la categoría de los rechazos indirectos utilizándose con menos frecuencia los rechazos directos; por otro lado, los adyacentes al rechazo ocupan la segunda posición.

Si examinamos los datos con más detalle, se ve que, en primer lugar, por lo que respecta al empleo de los rechazos directos, aunque son estrategias menos utilizadas, los informantes españoles recurren más a esta categoría, con un 17,16 % del total (361 enunciados), frente al 13,99 % de los hablantes nativos de chino (375 enunciados) y al 13,39 % de los aprendientes de español (297 enunciados). En segundo lugar, no difieren significativamente entre sí los tres grupos en el uso de los rechazos indirectos, el porcentaje más elevado corresponde a los hablantes nativos de chino, con un 58,30 % (1563 casos encontrados), los hablantes nativos de español y los aprendientes chinos de español tienen un 56,46 % (1188 casos) y un 55,35 % (1227 casos), respectivamente. El uso de los adyacentes al rechazo llega a marcar un 31,26 % del total en el corpus de los aprendientes de español (693 ejemplos), un 27,71% en el chino (743 ejemplos) y un 26,38 % (555 ejemplos), constituyendo el menor porcentaje de aparición, en el español.

	HN chino	HN español	AP español
RECHAZO DIRECTO			
Negación explícita, “no”	90	86	70
Capacidad/voluntad negativa	247	250	214
Insistencia	38	25	13
RECHAZO INDIRECTO			
Disculpa	259	203	241
Excusa, razón y explicación	628	498	538
Deseo	0	3	1
Alternativas	176	136	118
Establecer condición para aceptación futura o pasada	1	4	4
Promesa de aceptación futura	136	75	62
Declaración filosófica/de principios	97	52	38
Pedir información adicional	8	19	10
Repetición de la petición	4	6	4
Declaración de sentimiento negativo	15	10	9
Dejar libre al otro	56	48	46
Autodefensa	12	10	5
Aplazamiento	22	24	20
Aceptación	26	43	73
Evasivas	8	26	24
Petición de comprensión/empatía	22	7	15
Declaración de consecuencias negativas	93	24	19
ADYACENTES AL RECHAZO			
Declaración de sentimiento positivo/acuerdo	102	62	81
Declaración de comprensión/empatía	42	25	32
Declaración de buena voluntad	49	112	133
Declaración de buenos deseos	15	12	21
Muletillas	0	26	18
Agradecimiento	261	282	287
Uso de tratamiento nominal	267	33	112
Mejora en el futuro	7	3	9
TOTAL	2681	2104	2217

Tabla 8 Frecuencia de las estrategias utilizadas por los hablantes nativos y no nativos

La Tabla 8 incluye información sobre todas las estrategias utilizadas en los rechazos realizados por los tres grupos de informantes. Si bien existen unas diferencias notables entre los tres grupos en la frecuencia de uso de las estrategias, según se ha visto en la tabla 3, la estrategia “excusa, razón y explicación” cuenta con un porcentaje más elevado que otras. Otras fórmulas como “agradecimiento”, “disculpa”, “capacidad/voluntad negativa” también han sido comúnmente utilizadas por los tres grupos, de tal manera que podemos llegar a la conclusión de que existen ciertas similitudes entre los hablantes de lenguas tipológicamente muy distintas para realizar el acto de habla de rechazar. Aun así, conviene señalar que los españoles y los aprendientes chinos emplean 28 tipos de estrategias para realizar el rechazo mientras que los chinos utilizan 26 estrategias distintas. “muletillas” y “deseo” no se han presentado en las respuestas de los hablantes nativos de chino. Sin embargo, todas las fórmulas utilizadas por los españoles también se han encontrado en los datos de los aprendientes chinos de español. Además, la estrategia “uso de tratamiento nominal” es la segunda estrategia más utilizada por el grupo de hablante nativo de chino. Esta estrategia alcanza, así mismo, un porcentaje elevado en las respuestas de los aprendientes de español, pero se utiliza con menos frecuencia en los datos de los hablantes nativos de español.

4.1.1.3 Análisis de las estrategias utilizadas

En esta sección analizaremos con mayor detalle el uso de las estrategias entre los tres grupos de informantes. Nos centraremos más en las fórmulas semánticas de alta frecuencia entre los grupos, debido a que las fórmulas de baja frecuencia no contribuyen a conclusiones fidedignas sobre la justificación de diferencias o semejanzas entre los hablantes nativos y no nativos.

Por lo que concierne al grado de frecuencia de utilización de cada una de estas fórmulas semánticas, como se expone en la Tabla 8, en los datos de los hablantes nativos de chino, la estrategia de “excusa, razón y explicación” ocupa el primer lugar en todas las estrategias, a esta le siguen la de “uso de tratamiento nominal”, la de “agradecimiento”, la de “disculpa” y la de “capacidad/voluntad negativa”. La estrategia de “establecer condición para aceptación futura/pasada” junto con la de “deseo” y la de “muletillas” son las estrategias con menor presencia en el corpus de los hablantes nativos de chino. En lo que respecta a los hablantes nativos de español, “excusa, razón y explicación” también es la estrategia que aparece en un número mayor en los datos obtenidos, va seguida por las fórmulas de “agradecimiento” “capacidad/voluntad negativa”, “disculpa” y “alternativas”. Por el contrario, “establecer condición para aceptación futura/pasada”, “deseo”, “mejora en el futuro” presentan la menor frecuencia. Para los aprendientes chinos de español, la “excusa, razón y explicación” sigue siendo la estrategia más utilizada para rechazar, frente a la de “deseo”, que alcanza la menor

presencia. Las estrategias de “agradecimiento”, “disculpa”, “capacidad/voluntad negativa” ocupan el segundo y el cuarto puesto, respectivamente. La fórmula de “establecer condición para aceptación futura/pasada” y la de “repetición de la petición”, junto con la de “deseo”, son las fórmulas semánticas que se presentan con menor frecuencia en el corpus.

En las siguientes secciones, haremos un análisis de la distribución de las estrategias en cada categoría, en particular, los rechazos directos, los rechazos indirectos y los movimientos adyacentes.

	HN chino		HN español		AP español	
O	Rechazo Directos					
1	Capacidad/voluntad negativa	247	Capacidad/voluntad negativa	250	Capacidad/voluntad negativa	214
2	Negación explícita, “no”	90	Negación explícita, “no”	86	Negación explícita, “no”	70
	Insistencia	38	Insistencia	25	Insistencia	13
	Rechazos Indirectos					
1	Excusa, razón y explicación	628	Excusa, razón y explicación	498	Excusa, razón y explicación	538
2	Disculpa	259	Disculpa	203	Disculpa	241
3	Alternativas	176	Alternativas	136	Alternativas	118
4	Promesa de aceptación futura	136	Promesa de aceptación futura	75	Aceptación	73
5	Declaración filosófica/de principios	97	Declaración filosófica/de principios	52	Promesa de aceptación futura	62
6	Declaración de consecuencias negativas	93	Dejar libre al otro	48	Dejar libre al otro	46
7	Dejar libre al otro	56	Aceptación	43	Declaración filosófica/de principios	38

8	Aceptación	26	Evasivas	26	Evasivas	24
9	Aplazamiento	22	Aplazamiento	24	Aplazamiento	20
10	Petición de comprensión/empatía	22	Declaración de consecuencias negativas	24	Declaración de consecuencias negativas	19
11	Declaración de sentimiento negativo	15	Pedir información adicional	19	Petición de comprensión/empatía	15
12	Autodefensa	12	Autodefensa	10	Pedir información adicional	10
13	Evasivas	8	Declaración de sentimiento negativo	10	Declaración de sentimiento negativo	9
14	Pedir información adicional	8	Petición de comprensión/empatía	7	Autodefensa	5
15	Repetición de la petición	4	Repetición de la petición	6	Establecer condición para aceptación futura/pasada	4
16	Establecer condición para aceptación futura/pasada	1	Establecer condición para aceptación futura/pasada	4	Repetición de la petición	4
17	Deseo	0	Deseo	3	Deseo	1
Adyacentes al Rechazo						
1	Uso de tratamiento nominal	267	Agradecimiento	282	Agradecimiento	287
2	Agradecimiento	261	Declaración de buena voluntad	112	Declaración de buena voluntad	133
3	Declaración de sentimiento positivo/acuerdo	102	Declaración de sentimiento positivo/acuerdo	62	Uso de tratamiento nominal	112
4	Declaración de buena voluntad	49	Uso de tratamiento nominal	33	Declaración de sentimiento positivo/acuerdo	81
5	Declaración de comprensión/empatía	42	Muletillas	26	Declaración de comprensión/empatía	32
6	Declaración de buenos deseos	15	Declaración de comprensión/empatía	25	Declaración de buenos deseos	21
7	Mejora en el futuro	7	Declaración de buenos deseos	12	Muletillas	18
6	Muletillas	0	Mejora en el futuro	3	Mejora en el futuro	9

O = orden

Tabla 9 Todas las estrategias encontradas en cada grupo según la frecuencia de uso (de mayor a menor)

4.1.1.3.1 Rechazos directos

A pesar de que los tres grupos de informantes han mostrado la preferencia por los recursos lingüísticos indirectos en la formulación del acto de habla de rechazar, cabe señalar que los porcentajes varían y reflejan una tendencia ligeramente mayor a utilizar estrategias directas para rechazar por parte de los hispanohablantes que los otros dos grupos.

La Figura 10 muestra la distribución de utilización de tres tipos de fórmulas en la categoría de los rechazos directos entre los hablantes nativos y no nativos. Según la figura, la fórmula de “capacidad/voluntad negativa” es la más utilizada por los tres grupos de informantes, entre ellos, el porcentaje más elevado corresponde a los aprendientes chinos de español con un porcentaje de 72,05 %, frente al más bajo de 65,87 % de los hablantes nativos de chino, los hablantes nativos de español se encuentran en la posición intermedia que cuenta con un porcentaje de 69,25 %. La “negación explícita, ‘no’” es la segunda estrategia más usada, se dispone de porcentajes muy cercanos en los tres grupos, 24 %, 23,8 % y 23,6 % en los hablantes nativos de chino y de español, y los aprendientes de español, respectivamente. La fórmula que se emplea con menos frecuencia dentro de las estrategias directas consiste en la de “insistencia”. El uso de esta fórmula de los hablantes nativos de chino es el 10,13 % siendo relativamente elevado si lo comparamos con el grupo de nativos españoles (6,90 %) y los aprendientes chinos (4,40 %). En los rechazos directos no se han apreciado diferencias estadísticamente significativas entre los tres grupos de informantes, ya que en todos los casos la probabilidad es superior al 0,05.

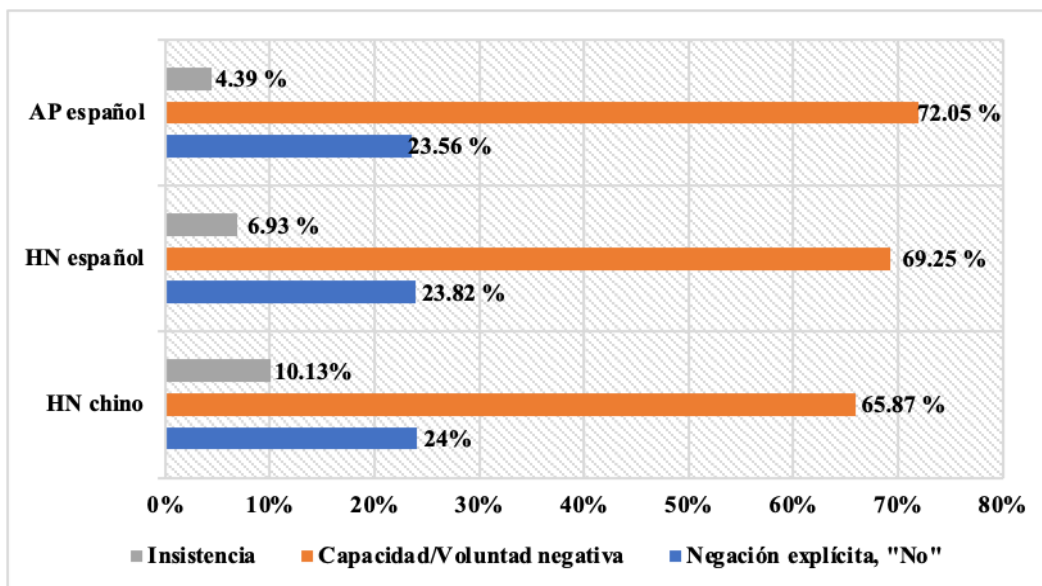


Figura 10 Distribución en porcentaje de uso de las estrategias directas entre hablantes nativos y no nativos¹¹

A. Estrategia directa-Capacidad/voluntad negativa

Sujetos	Total	Capacidad/voluntad negativa	Capacidad/voluntad negativa (%) ¹²	Rechazo directo	Capacidad/voluntad negativa (%) ¹³
HN chino	2681	247	9,21 %	375	65,87 %
HN español	2104	250	11,88 %	361	69,25 %
AP español	2217	214	9,65 %	297	72,05 %

Tabla 10 Distribución en número y porcentaje de “capacidad/voluntad negativa” con relación al grupo de informantes

¹¹ Se refiere a las porciones que ocupan las tres estrategias en la categoría de rechazo directo, no en todas las estrategias encontradas en nuestro estudio.

¹² El porcentaje de la fórmula de “capacidad/voluntad negativa” que ocupa en todas las estrategias.

¹³ El porcentaje de esta estrategia que ocupa en la categoría de los rechazos directos.

Según la Tabla 10, los tres grupos han manifestado la preferencia por la estrategia de “capacidad/voluntad negativa”, de entre los 2104 ejemplos registrados en el corpus español, 250 han recurrido a esta fórmula, por lo que su frecuencia de utilización corresponde al 11,88 %; entre los 2217 ejemplos extraídos del corpus de los aprendientes de español, se han encontrado 214 casos, con un porcentaje de 9,65 % y en el corpus chino que contiene los 2681 registros, han aparecido en 375 ocasiones, con un 9,21 %. En la categoría de los rechazos directos, el porcentaje que representa esta fórmula oscila desde el 72,05 % del grupo de los aprendientes chinos de español al 65,87 % del grupo de hablantes nativos de chino, pasando por el 69,25 % del grupo de los hablantes nativos de español. Veamos los siguientes ejemplos de los tres grupos:

(1) 我已经落下了很多了，离我的目标还很远，所以不能放松。(C/S2/46)

Wǒ yǐjīng là xià le hěnduō le, lí wǒ de mùbiāo hái hěn yuǎn, suǒyǐ búnéng fāngsōng

(Estoy tan atrasado y tan lejos de mi meta que **no puedo relajarme**)

(2) 不好意思啊，我现在就要走了，不能帮你看了。你问问其他人吧。(C/P1/31)

Bùhǎo yì sī ā, wǒ xiànzài jiù yào zǒu le, búnéng bāng nǐ kàn le。nǐ wèn wèn qítā rén ba。

(Lo siento tengo que irme ahora, **no puedo ayudarte**, pregúntalo a otra persona)

(3) Lo siento, **no puedo**. (E/P1/1)

(4) Me encantaría, pero **no puedo hacer eso ahora**. ¡Gracias! (E/S2/33)

(5) Lo siento, **no puedo hacerlo**, que tengo que irme pronto. (A/P1/24)

(6) No queda mucho tiempo para el examen, **no puedo descansar**. (A/S2/2)

Estos ejemplos suceden en la primera situación de rechazo a peticiones, en la que los informantes tienen que rechazar la petición de un desconocido de guardarle los libros, así mismo en la segunda situación de rechazo a sugerencias, en la que se debe rechazar la sugerencia de descansar de un amigo.

Esta estrategia suele ir acompañada de otras estrategias, puesto que rechazar de esta forma puede ser muy eficiente pero, al mismo tiempo, muy amenazante para la imagen positiva del oyente, entonces, se requieren otras fórmulas semánticas para suavizar la fuerza ilocucionaria del rechazo, por ejemplo, la de “disculpa”, que se presenta al principio de los ejemplos (1), (3) y (5), a través de la cual el hablante expresa el remordimiento por su incapacidad de cumplir la petición, o la de “excusa, razón y explicación” en los ejemplos (1), (2), (5) y (6), que se utiliza para ofrecer una excusa por la que el hablante no puede aceptar la petición. En la respuesta (4), el hablante rechaza al interlocutor de forma directa expresando buena voluntad y agradecimientos con el fin de aliviar el efecto de rechazo y mantener la imagen positiva del interlocutor. Aparte de esto, se ofrece al interlocutor una alternativa en el ejemplo (1), que representa el intento de negociación del hablante.

B. Estrategia directa -Negación explícita, “no”

En cuanto al uso de la estrategia más explícita de rechazo, la de “negación explícita, ‘no’”, se ha encontrado 86 veces en las respuestas de los hablantes nativos de español, con un 4,09 % de total, 90 veces en las de los hablantes nativos de chino, con un porcentaje de 3,36 %, y 70 veces en las de los aprendientes, con un 3,16%. Dentro de la categoría de los rechazos directos, los tres grupos tienen unos porcentajes muy cercanos, como se presenta en la tabla 6, fluctúan dentro del 0,50 % del dato de los hablantes nativos de español.

Sujetos	Total	Negación explícita, “no”	Negación explícita, “no” (%)	Rechazo directo	Negación explícita, “no” (%)
HN chino	2681	90	3,36 %	375	24 %
HN español	2104	86	4,09 %	361	23,82 %
AP español	2217	70	3,16%	297	23,56 %

Tabla 11 Distribución en número y porcentaje de “negación explícita, ‘no’” entre los hablantes nativos y no nativos

A continuación, presentamos unos ejemplos de esta estrategia.

(7) 不行，找你爸要去。(C/P2/13)

Bùxíng, zhǎo nǐ bà yào qù。

(**No**. Pídeselo a tu padre)

(8) 不行，我旁边有人。(C/P1/13)

Bùxíng, wǒ pángbiān yǒu rén。

(**No**, el asiento está ocupado)

(9) **No**. Tampoco tengo dinero suficiente. (A/P2/25)

(10) **¡No!** Todavía tengo muchas cosas que hacer, idéjame en paz! (A/S2/42)

- (11) **No**, lo siento, me tengo que ir a trabajar ahora. (E/P1/25)
(12) **Ni de coña**, tengo que pagar la matrícula y no me llega. (E/P2/26)

Un “no” es una estrategia más explícita para rechazar y, por tanto, muy eficaz. Sin embargo, también es la fórmula que amenaza más la imagen positiva del interlocutor. Por eso, esta estrategia solo es apropiada en determinadas situaciones. Los seis ejemplos, como se muestran arriba, se presentan en dos situaciones: rechazar peticiones y rechazar sugerencias. En los ejemplos (7), (8), (9) y (10), los hablantes nativos de chino y los aprendientes rechazan la petición diciendo “no”. En el ejemplo (12), se utiliza la expresión “ni de coña”, que es una de las modificaciones de “no” en registro coloquial o vulgar. Comparada con un mero adverbio de negación “no”, esta expresión constituye un rechazo muy categórico debido a la cercanía entre los interlocutores.

C. Estrategia directa-Insistencia

Por último, como muestra la Tabla 12, se han observado 38 fórmulas de “insistencia” en el corpus chino, con un porcentaje de 1,42 %, 25 en el corpus español, con un porcentaje de 1,12 % y 13 en el corpus de los aprendientes chinos de español, con un 0,59 %. Dentro de la categoría de los rechazos directos, el porcentaje más elevado pertenece a los hablantes nativos de chino que tienen un porcentaje de 10,13 %, mientras que el más bajo responde a los aprendientes chinos de español, con un 4,39 %. Entre estos dos grupos, los hablantes nativos de

español se sitúan en la posición intermedia, con un porcentaje del 6,93 %.

Sujetos	Total	Insistencia	Insistencia (%)	Rechazo directo	Insistencia (%)
HN chino	2681	38	1,42 %	375	10,13 %
HN español	2104	25	1,12 %	361	6,93 %
AP español	2217	13	0,59 %	297	4,39 %

Tabla 12 Distribución en número y porcentaje de “insistencia” entre los hablantes nativos y no nativos

Veamos los siguientes casos que se presentan a continuación:

- (13) 如果休息的话可能完成不了了，我还是继续学习吧。(C/S2/24)
Rúguǒ xiūxi de huà kěnéng wánchéng bú liǎo le, wǒ hái shì jì xù xué xí ba.
(Puede que no pueda terminar mi trabajo si me tomo un descanso, **así que seguiré estudiando**)
- (14) 休息只会让我前功尽弃，我还是继续吧！不过谢谢你的关心啊！(C/S2/48)
Xiūxi zhǐ huì ràng wǒ qiángōngjìnqì, wǒ hái shì jì xù ba! búguò xièxiè nǐ de guānxīn a!

(Si descanso ahora, todo mi trabajo anterior se va a desperdiciar, **prefiero seguir**, pero de todas maneras, gracias por preocuparte)
- (15) Gracias por tu consejo, **pero prefiero seguir**. (E/S2/6)
- (16) Gracias, **prefiero estudiar más**. (E/S2/50)
- (17) Gracias por preocuparme, cariño. **Es mejor seguir concentrándome en ello** y descansaré después. (A/S2/19)
- (18) Gracias, **pero quiero terminar esto primero**. (A/S2/45)

Entre las tres fórmulas semánticas de rechazo directo, esta es relativamente indirecta.

Con esta estrategia el hablante rechaza al interlocutor expresando la insistencia en su plan

original, de esta manera, por un lado, se expresa el incumplimiento por parte del hablante. Por otro, también se pueden evitar posibles confrontaciones.

Los primeros dos ejemplos en chino (13) y (14) suceden en el segundo caso de rechazar sugerencias, contexto en el que el hablante no quiere aceptar la sugerencia de su amigo. En estas situaciones, los informantes chinos han optado por seguir empeñándose en estudiar, según la situación planteada, indicando consecuencias negativas de aceptar la sugerencia de descansar. En cambio, en los casos en español (15) - (18), los hablantes nativos de español y los aprendientes mantienen sus posturas y expresan agradecimiento al interlocutor. En cierto grado, se ha evitado dañar la imagen positiva del interlocutor.

4.1.1.3.2. Rechazos indirectos

	HN CHINO	HN ESPAÑOL	AP ESPAÑOL
Disculpa	16.57%	17.09%	19.64%
Excusa	40.18%	41.92%	43.85%
Deseo	0.00%	0.25%	0.08%
Alternativas	11.26%	11.45%	9.62%
Establecer condición para aceptación futura/pasada	0.06%	0.34%	0.33%
Promesa de aceptación futura	8.70%	6.31%	5.05%
Declaración filosófica/de principios	6.21%	4.38%	3.10%
Pedir información adicional	0.51%	1.60%	0.81%
Repetición de la petición	0.26%	0.51%	0.33%
Declaración de sentimiento negativo	0.96%	0.84%	0.73%
Dejar libre al otro	3.58%	4.04%	3.75%
Autodefensa	0.77%	0.84%	0.41%
Aplazamiento	1.41%	2.02%	1.63%
Aceptación	1.66%	3.62%	5.95%
Evasivas	0.51%	2.19%	1.96%
Petición de comprensión/empatía	1.41%	0.59%	1.22%
Declaración de consecuencias negativas	5.95%	2.02%	1.55%

Tabla 13 Distribución en porcentaje de uso de los rechazos indirectos entre hablantes nativos y no nativos¹⁴

¹⁴ Aquí utilizamos el porcentaje que ocupa cada estrategia en la categoría de rechazos indirectos, puesto que el número puede ser demasiado pequeño si se usa el porcentaje de cada una en todas las estrategias.

Como se ha demostrado, la gran mayoría de los rechazos, tanto en español, como en chino, se producen mediante estrategias indirectas. En otras palabras, la tendencia a rechazar de manera indirecta y no explícita existe en ambas culturas. Teniendo esto en consideración, desde el punto de vista estadístico, no se han apreciado diferencias significativas en el uso de las estrategias indirectas comúnmente empleadas entre los tres grupos de informantes.

De nuestros datos obtenidos, se han notado unas coincidencias entre los tres grupos en el uso de las estrategias indirectas. Por una parte, dentro de las estrategias indirectas, como se muestra en la Tabla 8 y en la Tabla 13, las fórmulas más empleadas son las de “excusa, razón y explicación”, “disculpa”, y “alternativas” en los tres grupos de encuestados, dato que está analizado con detalle en la siguiente sección. Por otra parte, en cuanto a las estrategias indirectas menos utilizadas, la estrategia de “establecer condición para aceptación futura/pasada” ha sido utilizada 4 veces por los españoles, alcanzando un porcentaje de 0,34 % en la categoría de los rechazos indirectos, 4 veces por los aprendientes, con un 0,33 %, y 1 vez por los chinos, con un 0,06 %; la fórmula de “deseo” ha sido registrada 3 veces en los datos españoles con un porcentaje de 0,25 %, una vez en los datos de los aprendientes con un 0,08 %, y 0 veces en los datos chinos con un 0 %; en lo que respecta a la estrategia de “repetición de la petición”, se han registrado 6 veces en las respuestas de los españoles con un porcentaje de 0,59 %, 4 veces en las respuestas de los aprendientes con un 0,33 %, y 4 veces en las de los chinos con un 0,26 %. Para conseguir conclusiones más fidedignas, no analizaremos las diferencias de utilización de estrategias con menos frecuencia entre los tres grupos, porque con

pocos datos registrados no podemos determinar si se puede defender su universalidad o solamente son muestras aleatorias.

Aparte de estas coincidencias, se observan unas diferencias notables. La estrategia de “promesa de aceptación” ha sido encontrada 136 veces en las respuestas de los hablantes chinos con un porcentaje de 8,70 % dentro de las estrategias indirectas, 75 veces en las de los españoles con un 6,31 % y 62 veces en las de los aprendientes con un 5,50 %. Además, los chinos utilizan más la fórmula de “declaración filosófica/de principios” (97 veces, con un porcentaje de 6,21 %), en comparación con los españoles (52 veces, con un 4,38 %) y los aprendientes de español (38 veces, con un 3,10 %). Más aún, los hablantes nativos de español emplean 26 veces la estrategia de “evasivas” mientras que los aprendientes de español la aplican 24 veces, con unos porcentajes de 2,19 % y 1,96 % respectivamente, en contraste con 8 veces utilizadas por los hablantes nativos de chino con un 0,51 %.

O	HN chino		HN español		AP español	
1	Excusa, razón y explicación	40.18%	Excusa, razón y explicación	41.92%	Excusa, razón y explicación	43.85%
2	Disculpa	16.57%	Disculpa	17.09%	Disculpa	19.64%
3	Alternativas	11.26%	Alternativas	11.45%	Alternativas	9.62%
4	Promesa de aceptación futura	8.70%	Promesa de aceptación futura	6.31%	Aceptación	
5	Declaración filosófica/de principios	6.21%	Declaración filosófica/de principios	4.38%	Promesa de aceptación futura	5.05%

O = Orden

Tabla 14 Estrategias principalmente utilizadas en cada grupo ordenadas según frecuencia de uso (de mayor a menor)

En la Tabla 14 se presenta el *ranking* de las estrategias principales en cada grupo, con lo que se puede corroborar que existe universalidad en el uso de las estrategias indirectas para rechazar, es decir, hablantes de distintas lenguas concuerdan hasta cierto punto en la formulación del acto de habla de rechazo. Desde la perspectiva estadística, las posibilidades son superiores en el nivel de significación (0,05), sin embargo, estas estrategias mencionadas ocupan diferentes puestos por orden de preferencia en cada grupo; dicho de otra manera, cada grupo cuenta con diferentes preferencias para elegir fórmulas para rechazar. Tal y como se muestra en la tabla 8, al utilizar estas estrategias indirectas para rechazar, tanto en los datos de los hablantes nativos como en los de los no nativos, las fórmulas semánticas de “excusa, razón y explicación”, “disculpa” y “alternativas” ocupan los primeros tres puestos. La “promesa de aceptación” está en el cuarto puesto y la “declaración filosófica/de principios” está en el quinto en los datos de los dos grupos de hablantes nativos, mientras que, en el corpus de los aprendientes de español, la estrategia de “aceptación” está en el cuarto puesto, y la de “promesa de aceptación” baja a la quinta posición.

A continuación, examinamos el uso de las estrategias principales de rechazo indirecto entre los tres grupos de informantes.

A. Estrategia indirecta - Excusa, razón y explicación

Sujetos	Total	Excusa, razón y explicación	Excusa, razón y explicación (%)¹⁵	Rechazo indirecto¹⁶	Excusa, razón y explicación (%)
HN chino	2681	628	23,42 %	1563	40,18 %
HN español	2104	498	23,67 %	1188	41,92 %
AP español	2217	538	24,27 %	1227	43,85%

Tabla 15 Distribución en número y porcentaje de “excusa, razón y explicación” con relación al grupo de informantes

Según la Tabla 15, en el caso de las estrategias indirectas, ofrecer explicaciones o razones por las que el hablante no puede aceptar la actividad propuesta por el interlocutor constituye la estrategia de rechazo preferida en los corpus de los tres grupos. El porcentaje de rechazos realizados por hablantes nativos de español que contiene esta estrategia es del 23,67 % (498 de 2104). Situados de nuevo entre los otros dos grupos, el 23,42 % (628 de 2681) de los hablantes nativos de chino han apelado a esta fórmula. Del mismo modo, un 24,27 % (538 de 2217) de los aprendientes chinos de español han recurrido a esta estrategia para elaborar sus rechazos. Asimismo, dentro del grupo de los rechazos indirectos, la frecuencia de su uso registra un 43,85 % en los datos de los aprendientes, un 41,92 % en los datos de los nativos españoles y 40,18% en los de los nativos chinos.

¹⁵ El porcentaje de la estrategia de “Excusa, razón y explicación” que ocupa en todas las estrategias.

¹⁶ El porcentaje que tenía la de “Excusa, razón y explicación” en las estrategias indirectas.

La función atenuante de esta fórmula es indudable. Se ha utilizado en una variedad de situaciones, como se muestra en los siguientes ejemplos:

(19) 我非常乐意可以做你的指导老师，但是我这学期的工作压力特别大，所以你可能要去找其他的指导老师，希望你体谅一下。(C/P3/4)

wǒ fēicháng lèyì kěyǐ zuò nǐ de zhǐdǎo lǎoshī, dànshì wǒ zhè xuéqī de gōngzuò yālì tèbié dà, suǒyǐ nǐ kěnéng yào qù zhǎo qítā de zhǐdǎo lǎoshī, xīwàng nǐ tiliàng yī xià。

(Me encantaría ser su director, pero **estoy muy estresado este semestre**, así que es mejor que preguntes a otro profesor, espero que me comprendas)

(20) 同学，谢谢你的好意，我也久闻李教授的大名，可惜下学期的学分已经选的差不多了，没法选李教授的课了。(C/S1/22)

Tóng xué, xièxiè nǐ de hǎoyì, wǒ yě jiǔwén lǐ jiāoshòu de dà míng, kěxī xià xuéqīde xuéfèn yǐjīng xuǎn de chàbúduō le, méifǎ xuǎn lǐ jiāoshòu de kè le。

(Gracias por su amabilidad, compañero, he conocido muy bien al Profesor Li, pero desafortunadamente no podré tomar su clase el próximo semestre **porque ya he obtenido los créditos necesarios y no hace falta elegir más clases**)

(21) Lo siento, **pero en este momento tengo mi agenda hasta arriba**. (E/P3/6)

(22) **Lo conozco bien y no trata bien a sus alumnos**, pero gracias por la recomendación. (E/S1/25)

(23) Lo siento mucho, eres un alumno muy bueno, **pero ya estoy súper ocupado**. (A/P3/ 6)

(24) Suena interesante, pero no la tomaría de momento. **No le cae bien a mi horario de este semestre**. Si tengo oportunidad la probaré después. (A/S1/4)

Los ejemplos (19), (21) y (23) ocurren en la situación 3 en las que los interlocutores deben rechazar una petición de un alumno y (20), (22) y (24) en la situación 1 de rechazar una sugerencia de un desconocido. Se advierte que las razones que se dan en estos ejemplos para rechazar se refieren a compromisos o situaciones que escapan al control del hablante, en lugar de declarar la preferencia por el incumplimiento del hablante, estas explicaciones parecen ser la mejor opción para rechazar al interlocutor sin correr el riesgo de perder o dañar la imagen positiva de las dos partes.

B. Estrategia indirecta - Disculpa

Sujetos	Total	Disculpa	Disculpa (%)	Rechazo indirecto	Disculpa (%)
HN chino	2681	259	9,66 %	1563	16,57 %
HN español	2104	203	9,65 %	1188	17,09 %
AP español	2217	241	10,87 %	1227	19,64 %

Tabla 16 Distribución en número y porcentaje de “disculpa” con relación al grupo de informantes

Conforme a la Tabla 16, en cuanto a la segunda estrategia más utilizada -disculpa- en los datos extraídos de las respuestas de los hablantes nativos de chino, aparecen 259 ejemplos de esta fórmula, 203 ejemplos en los datos de los hablantes nativos de español y 241 ejemplos en los de los aprendientes de español, de ahí que el porcentaje más elevado corresponda, de nuevo,

al grupo de los aprendientes con un 10,87 % de total para los hablantes nativos de chino y de español, los porcentajes son del 9,66 % y 9,65 %, respectivamente. Por lo que se refiere a los porcentajes de la “disculpa” que se expresan en los rechazos indirectos, en los datos de aprendientes el porcentaje del uso de esta fórmula llega al 19,64 %, y los hablantes nativos de chino y español tienen porcentajes de 16,57 % y 17,09 %, respectivamente. Se presentan, a continuación, algunos ejemplos de esta fórmula:

(25) 嗯，我知道李教授是一位非常优秀的老师，但是我有自己感兴趣的课程，不好意思哈，谢谢你的推荐。(C/S1/19)

Èn, wǒ zhīdào lǐ jiāoshòu shì yī wèi fēicháng yōuxiù de lǎoshī, dànshì wǒ yǒu zìjǐ gǎnxìngqù de kèchéng, búhǎoyìsī hā, xièxiè nǐ de tuījiàn。

(Bueno, sé que el profesor Lee es un profesor muy bueno, pero me interesan más otras asignaturas, **lo siento**, gracias por la recomendación)

(26) 谢谢你的好意，但是我习惯一个人吃饭。抱歉！(C/I3/47)

Xièxiè nǐ de hǎoyì, dànshì wǒ xíguàn yī gè rén chīfàn。Bàoqiàn!

(Gracias por tu amabilidad, pero estoy acostumbrado a comer solo. ¡Lo siento!)

(27) 不好意思，老师，最近期末课业比较繁重，恐怕去不了讲座了，但我会查阅相关资料进行学习的。

Búhǎoyìsī lǎoshī, zuìjìn qīmò kèyè bǐjiào fánzhòng, kǒngpà qù bú liǎojiǎngzuò le, dàn wǒ huì chányuè xiàngguān zīliào jìn xíng xuéxí de。

(**Lo siento**, profesor, pero me temo que no podré ir a la conferencia, como estamos en el final del semestre, tengo muchos deberes que hacer, pero buscaré algunos materiales para estudiar después)

(28) **Lo siento**, ya estoy satisfecho con mis profes de ahora, pero gracias por la sugerencia. (E/S1/38)

(29) **Disculpa**, yo ya he comido. Gracias por la invitación. (E/I3/1)

- (30) **Perdón** joven, no tenemos mucho tiempo en clase. Temo que tendrías que buscar los ejemplos tú mismo. (A/S2/22)
- (31) **Lo siento**, voy a almorzar en mi oficina. Tengo mucho trabajo. (A/I3/11)

Ante cualquier acción pasada o futura que pueda suponer una amenaza al interlocutor, se puede acudir a modos más o menos ritualizados de disculpa (Albelda Marco et al., 2015). La fórmula de “disculpa” es una de las estrategias que se utilizan con mayor frecuencia y se ha encontrado en la mayoría de los estudios de rechazo, en la que el hablante expresa sus disculpas o pide perdón al interlocutor para aliviar el efecto que supone ofrecer una respuesta desesperada, como se muestra en los ejemplos (25) - (31). Sin embargo, se ha de señalar que en chino se usa esta fórmula no necesariamente por no haber podido cumplir la petición del interlocutor, sino por no poder controlar la situación. Chen et al. (1995) ilustran que, si el hablante realmente siente un arrepentimiento sincero, rechazará al interlocutor proporcionando una alternativa, como en el ejemplo (27). En otras palabras, los chinos ven el ofrecimiento de alternativas como un acto de pedir disculpas. Así, se utiliza la “disculpa” más bien para señalar “no más negociación”, por lo tanto, en cierta medida, se expresa una fuerza de rechazo, como en los ejemplos (25) y (26). De acuerdo con la investigación de Chen et al. (1995), en comparación con la estrategia de “disculpa”, los chinos prefieren la de “alternativas”, no obstante, a la vista de nuestros datos obtenidos, los hablantes nativos de chino han recurrido 259 veces a la estrategia de “disculpa”, 176 veces a la de “alternativas” y, según sus frecuencias de uso, estas dos fórmulas

se sitúan en el cuarto y el sexto puesto en todas las estrategias utilizadas, respectivamente. En los datos de los otros dos grupos, el uso de la “disculpa” también priman sobre la “alternativas”.

Otro punto que se debe señalar es que, de los ejemplos podemos observar que la fórmula de “disculpa” puede categorizarse en unas subestrategias como en los ejemplos (25), (26), (27) y (28), que se expresan arrepentimientos del hablante, o como en el ejemplo (29), que ofrecen disculpas al interlocutor, o como en el ejemplo (30), donde se pide perdón al interlocutor. En este orden de cosas, haremos más análisis acerca del contenido de estas expresiones en el siguiente apartado.

C. Estrategia indirecta- Alternativas

Sujetos	Total	Alternativas	Alternativas (%)¹⁷	Rechazo indirecto¹⁸	Alternativas (%)
HN chino	2681	176	6,56 %	1563	11,26 %
HN español	2104	136	6,46 %	1188	11,45 %
AP español	2217	118	5,32 %	1227	9,62 %

Tabla 17 Distribución en número y porcentaje de la fórmula de “alternativas” con relación al grupo de informantes

Según la Tabla 17, los hablantes nativos de chino han utilizado la estrategia de “alternativas” con más frecuencia que los otros dos grupos (176 casos encontrados frente a 136 casos de los hablantes nativos de español y 118 casos de los aprendientes chinos). No obstante,

¹⁷ El porcentaje de la estrategia de “alternativas” que ocupa en todas las estrategias.

¹⁸ El porcentaje que tenía la de “alternativas” en las estrategias indirectas.

nos llama la atención que los porcentajes de uso de esta estrategia entre los grupos de hablantes nativos de español y chino se aproximan, con un 6,46 % y un 6,56 % de total, respectivamente, este porcentaje baja al 5,32 % en los datos de los informantes de aprendientes chinos. Dentro de la categoría de los rechazos indirectos, para los hablantes nativos de chino y de español, los porcentajes de “alternativas” son de 11,26 % y 11,45 %, respectivamente en comparación con el 9,62 % de los aprendientes chinos de español. No existen diferencias estadísticamente llamativas entre los tres grupos de informantes, a pesar de que los aprendientes han recurrido menos a esta estrategia, su escaso empleo se debe a la limitada competencia lingüística de español.

Ofrecer alternativas proporciona una manera de evitar confrontación directa, se preserva la imagen positiva del interlocutor mostrando la preocupación del hablante por satisfacer las necesidades del interlocutor. Aunque el hablante no puede hacer lo que el interlocutor le pide, al menos una alternativa puede mostrar sinceridad y preocupación del hablante, de este modo, se mitiga el efecto del rechazo. Veamos a continuación los siguientes ejemplos:

(32) 啊！老师谢谢你！但是我这周有外语课要去上。少上一节我就跟不上了。我会拜托在场同学帮忙录音，我回头再听！（C/I4/50）

ā ! lǎoshī xièxiè nǐ ! dànshì wǒ zhè zhōu yǒu wàiyǔ kè yào qù shàng 。 shǎo shàng yījiē wǒ jiù gēn bú shàng le 。 wǒ huì bàituō zàichǎng tóngxué bāngmáng lùyīn, wǒ huítóu zài tīng !

(¡Ah! Profesor, ¡gracias! Pero tengo una clase de inglés este fin de semana. Me perderé si no asisto a la clase. **Le pediré a mis compañeros que me lo graben y lo escucharé más tarde**)

(33) 没关系的，下一次注意就好了。虽然我挺喜欢这个花瓶的，但是你不是有意的，这一次就算了。如果你真的觉得过意不去的话，就帮我好好打扫卫生吧！(C/O3/1)

Méi guānxì de, xià yīcì zhùyì jiù hǎo le 。 Suīrán wǒ tǐng xǐhuān zhègè huāpíng de, dànshì nǐ yě búshì yǒuyì de, zhè yīcì jiù suàn le 。 rúguǒ nǐ zhēnde jué de guòyì bú qù de huà, jiù bāng wǒ hǎo hǎo dǎsǎo wèishēng ba !

(Está bien, sólo presta más atención la próxima vez. Me gusta bastante el jarrón, pero no lo hiciste a propósito, olvídate. **Si te sientes mal por eso, ¡ayúdame a limpiar bien la casa como compensación!**)

(34) De momento no puedo ir. **¿Podríamos dejarlo para más adelante?** (E/I2/19)

(35) Por supuesto, **escribanme a mi correo para tener una tutoría, ahí les explicaré más ejemplos.** (E/S3/7)

(36) Por su puesto. **Les explico de nuevo.** (A/S3/23)

(37) Me encantaría, pero ahora tengo una cosa muy urgente, **puedo preguntar a mi compañero para ayudarte.** (A/P4/48)

Los ejemplos (32) - (37) representan rechazos de diferentes actos iniciativos, invitación, oferta, sugerencia y petición. En las situaciones mencionadas, los hablantes ofrecen alternativas al interlocutor intentando compensar la ofensa emitida a causa del rechazo. Por ejemplo, en (32), el hablante tiene que rechazar una invitación del profesor, para minimizar la amenaza del rechazo, el hablante lo realiza sugiriendo una serie de alternativas; en el ejemplo (35), nuestro sujeto rechaza indirectamente la petición de un alumno proponiendo otras posibilidades; en (37), en el caso de rechazar una petición, nuestro informante analizado proporciona otra posibilidad para satisfacer el deseo del interlocutor.

D. Estrategia indirecta- Promesa de aceptación futura

Sujetos	Total	Promesa de aceptación futura	Promesa de aceptación futura (%)¹⁹	Rechazo indirecto²⁰	Promesa de aceptación futura (%)
HN chino	2681	136	5,07 %	1563	8,70 %
HN español	2104	75	3,56 %	1188	6,31 %
AP español	2217	62	2,80 %	1227	5,05 %

Tabla 18 Distribución en número y porcentaje de la fórmula de “declaración filosófica/de principios” con relación al grupo de informantes

Por lo que atañe a la fórmula de “promesa de aceptación futura”, se han recogido 136 ejemplos en las respuestas del grupo chino, con un porcentaje de 5,07 % de total, 75 ejemplos en las del grupo español, con un porcentaje de 3,56 %, y 62 ejemplos en las del grupo de los aprendientes chinos, con un 2,80 %. Como indica la tabla 12, dentro de los rechazos indirectos, entre los tres grupos, el porcentaje más elevado pertenece a los nativos chinos (8,70 %), después van seguidos por los españoles (6,31 %). Por último, el grupo de los aprendientes chinos de español tiene el porcentaje más bajo con un 5,05 %. Aunque no se encuentran diferencias estadísticamente notables entre los tres grupos, la baja frecuencia del uso por parte de los aprendientes chinos, como en el caso del uso de alternativas, se debe a que su nivel de dominio de español no les permite expresar lo que quieren decir.

¹⁹ El porcentaje de la estrategia de “promesa de aceptación futura” que ocupa en todas las estrategias.

²⁰ El porcentaje que tenía la de “promesa de aceptación futura” en las estrategias indirectas.

El hablante promete al interlocutor que será llevada a cabo en algún momento posterior su petición, cuando se den condiciones favorables. Este tipo de declaración no lleva al interlocutor a ningún compromiso, porque no es una promesa, sino una forma cortés de rechazar, como se presenta en los siguientes ejemplos:

(38) 感谢您的赏识，但我还在上学，需要通过学习让自己更优秀，等我毕业后再来贵公司应聘吧。(C/O4/34)

Xièxiè nín de shǎngshí, dàn wǒ hái zài shàngxué, xūyào tōngguò xuéxí ràng zìjǐ gèng yōuxiù, děng wǒ bìyè hòu zài lái guì gōngsī yīngpìn ba .

(Gracias por su apreciación, pero soy estudiante y necesito estudiar más para mejorar, **volveré a solicitar un trabajo en su empresa después de graduarme**)

(39) 那真是太好了，有了你的帮助我很欣慰，但是我目前的资金状况还是很可以的，等我以后遇到资金问题找你哈！(C/O3/17)

Nà zhēn shì tài hǎo le, yǒu le nǐ de bāngzhù wǒ hěn xīnwèi, dànshì wǒ mùqián de zījīn zhuàngkuàng hái shì hěn kěyǐ de, děng wǒ yǐhòu yùdào zījīn wèntí zhǎo nǐ hā !

(Eso es genial, me alegra mucho poder tener tu ayuda, pero ahora estoy en una buena situación financiera, **ite contaré contigo cuando tenga más problemas!**)

(40) Muchas gracias por la invitación, pero lamentablemente estoy ocupado ese día, **la próxima vez iré con mucho gusto.** (E/I1/36)

(41) Qué va, **para la próxima.** (E/I2/45)

(42) Me gustaría ayudarte, querido profesor, pero ahora tengo un asunto de emergencia en mis manos y estoy de prisa. Lo siento muchísimo, **ila próxima vez te ayudaré con mucho gusto! ¡Te lo juro!** (A/P4/3)

(43) **Lo haré la próxima vez.** (A/S4/35)

En los ejemplos, los hablantes rechazan al interlocutor mostrando la intención de aceptación futura. En vez del simple “no lo haré”, expresiones como “等我毕业再来贵公司应聘 (volveré a solicitar un trabajo en su empresa después de graduarme)” en (38), “para la próxima” en (41), “lo haré la próxima vez” en (43) y especialmente la expresión de “te lo juro” en (42) recuperan el daño que puede acarrear la respuesta no preferida del hablante para la imagen positiva del interlocutor y así atenúan el efecto amenazante del rechazo.

E. Estrategia - Declaración filosófica/de principios

Sujetos	Total	Declaración filosófica/de principios	Declaración filosófica/de principios (%)²¹	Rechazo indirecto²²	Declaración filosófica/de principios (%)
HN chino	2681	97	3,62 %	1563	6,21 %
HN español	2104	52	2,47 %	1188	4,38 %
AP español	2217	38	1,71 %	1227	3,10 %

Tabla 19 Distribución en número y porcentaje de la fórmula de “declaración filosófica/de principios” con relación al grupo de informantes

En el caso de la utilización de la estrategia de “declaración filosófica/de principios”, conforme a la Tabla 19, se han recogido 97 enunciados en las respuestas de los hablantes nativos

²¹ El porcentaje de la estrategia de “Declaración filosófica/de principios” que ocupa en todas las estrategias.

²² El porcentaje que tenía la de “Declaración filosófica/de principios” en las estrategias indirectas.

de chino, 52 enunciados en las de los hablantes nativos de español y 38 enunciados en las de los aprendientes. Cuando la frecuencia del uso de esta estrategia se ha anotado un 3,63 % en los datos chinos, se han registrado un 2,47 % en los datos de los hablantes españoles y solo un 1,71 % entre los aprendientes de español analizados. Dentro de las estrategias indirectas para rechazar, el porcentaje más elevado responde a los chinos (6,21 %), mientras que el más bajo corresponde al de los aprendientes (3,10 %). Por último, el porcentaje de utilización entre los españoles ha sido del 4,38 %. Veamos los siguientes ejemplos de esta estrategia:

(44) 好兄弟，君子之交淡如水，我帮你那是因为我是一个值得交往的人，没什么好提的。至于我自己，我知道我能处理我的问题，我不想给别人添麻烦，以自己的力量度过难关，这是我的信条，请你理解，但我还是很感谢你的关心。(C/O2/12)

Hǎo xiōngdì, jūnzǐ zhī jiāo dàn rú shuǐ, wǒ bāng nǐ nà shì yīnwéi wǒ zhīdào nǐ shì yīgè zhídé jiāowǎng de rén, méi shénme hǎo tí de 。 zhìyú wǒ zìjǐ, wǒ zhīdào wǒ néng chùlǐ wǒ de wèntí, wǒ bú xiǎng gěi bié rén tiān máfán, yǐ zì jǐ de lìliàng dùguò nánguān, zhè shì wǒ de xìntiáo, qǐng nǐ lǐjiě, dàn wǒ háishì hěn gǎnxiè nǐ de guānxīn 。

(Amigo, **la amistad entre hombres virtuosos es pura como el agua**²³, te ayudé antes porque sabía que eras un gran hombre que merece mi tiempo y atención, no vale la pena ni mencionarlo. **Sé que todavía puedo aguantar, no quiero molestar a nadie, quiero resolver los problemas por mí mismo, y es mi credo personal**, espero que me entiendas, pero aprecio mucho su preocupación)

(45) 阿姨，没事儿，这花瓶早就想换掉了，旧的不去，新的不来嘛，没事的，我明几个就把新的那个拿过来。(C/O3/2)

ā yí, méishì ér, zhè huāpíng zǎo jiù xiǎng huàn diào le, jiùde búqù, xīndebúlái ma, méishì de, wǒ míng ér gè jiù bǎ xīn de nà gè nà guò lái 。

²³ Este proverbio chino hace referencia a la idea de que la verdadera amistad debe ser clara, pura y sin intereses ocultos, al igual que el agua que es transparente y no tiene color ni sabor.

(Tía, no pasa nada, he querido reemplazar este jarrón desde hace mucho tiempo, **fuera lo viejo, dentro lo nuevo**, no pasa nada, traeré el nuevo mañana)

(46) ¡No, en absoluto! **Son cosas que pasan**. Ha sido un accidente. (E/O3/1)

(47) Gracias, **pero me parece poco profesional** (E/I3/6)

(48) **La teoría es la base de la práctica**. Se aprenderán ejemplos en el próximo curso. No te preocupes, si la comprensión es difícil para vosotros, en los siguientes cursos, os explicaré más. (A/S3/40)

(49) Está bien, **cualquiera cometerá errores**, simplemente lo rompiste sin querer y, un florero no sirve de nada. (A/O3/1)

En nuestro estudio, esta estrategia la conforman dos partes, declaración de principios y declaración filosófica y ambas ofrecen una base teórica para la formulación del rechazo por parte del hablante. Se debe señalar que, en contraste con el estereotipo de que se utilizan mucho las expresiones de sabiduría popular en chino, este se proporcionó con muy poca frecuencia en las respuestas de los hablantes nativos de chino en nuestro estudio. Los ejemplos (45), (46) y (49) se dan en las situaciones de rechazar ofertas, en las que se utilizan frases hechas como “la amistad entre caballeros parece indiferente, pero es pura como el agua”, “fuera lo viejo, dentro lo nuevo”, que son habitualmente empleadas en el habla coloquial del chino, o declaraciones filosóficas como “son cosas que pasan” o “cualquiera cometerá errores” para transmitir la idea de que no se va a aceptar la oferta. En los ejemplos (44), (47) y (48), se expresan los principios fundamentales del hablante que rigen su conducta, o sea, que no le admiten aceptar la propuesta del interlocutor.

Se ha de destacar que, por un lado, aunque no se ha percibido ninguna diferencia notable de manera estadística, es obvio que en pocas respuestas de los aprendientes ha aparecido este tipo de fórmula, y, por otro, los enunciados utilizados por los aprendientes para declarar su actitud son oraciones sintácticamente simples, como en los ejemplos (48) y (49), en tanto que los hablantes nativos de chino utilizan frases de estilo filosófico para declarar sus creencias como en (44) y (45). El escaso uso de esta fórmula, en cierta medida, muestra la falta de competencia pragmalingüística de los aprendientes; por otro lado, también revela que los estudiantes con un dominio limitado de lengua extranjera suelen recurrir a estrategias como la evitación o la simplificación para expresarse o para evitar cometer errores.

4.1.1.3.3 Adyacentes al rechazo

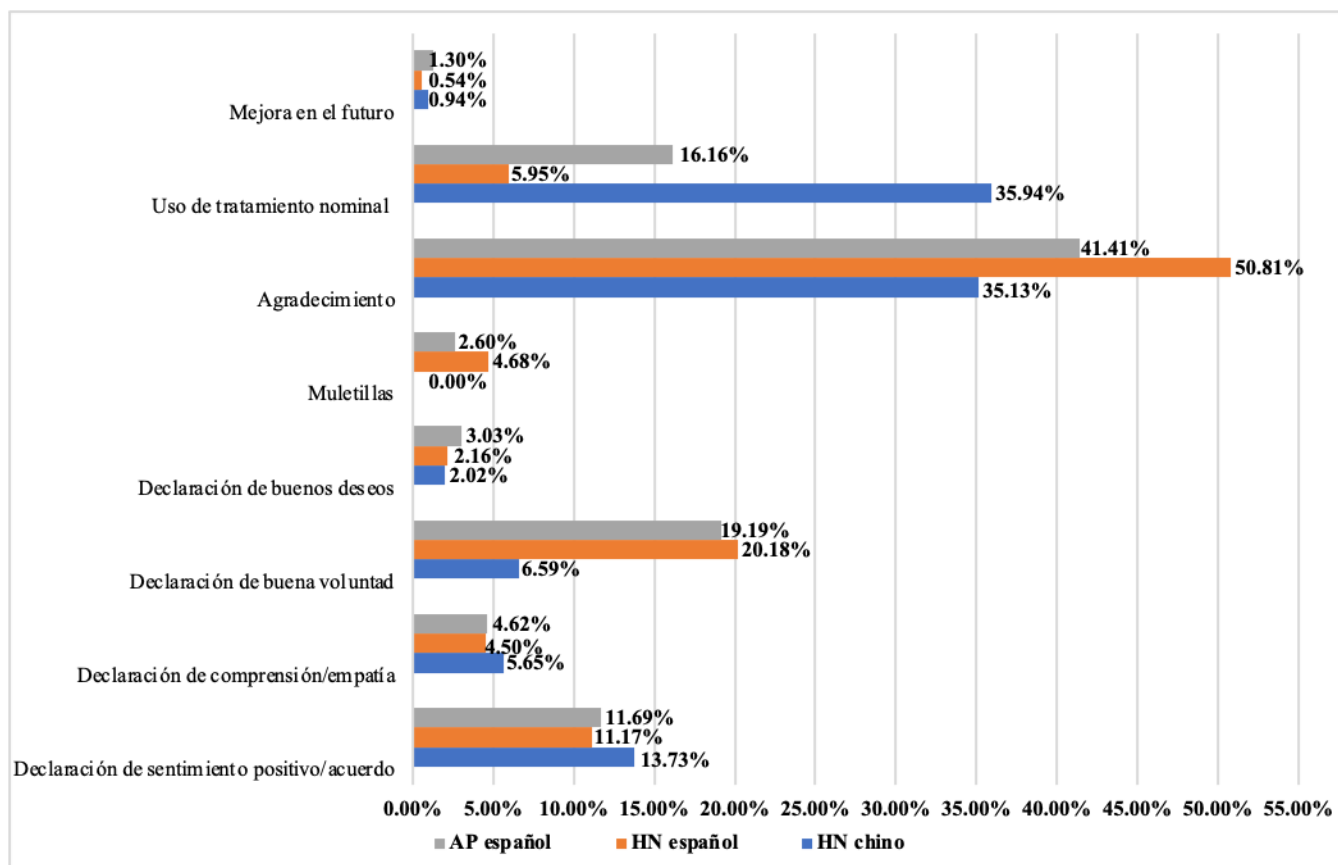


Figura 11 Distribución en porcentaje de uso de los adyacentes al rechazo entre hablantes nativos y no nativos²⁴

Como señala la Figura 11, en relación con los principales movimientos del adyacente al rechazo, se comparten unas características comunes entre los tres grupos, pero difieren en la distribución y el orden de preferencia de las estrategias.

²⁴ Aquí también se utiliza el porcentaje que ocupa cada estrategia en los adyacentes al rechazo, no en todas las estrategias.

O	HN chino		HN español		AP español	
1	Uso de tratamiento nominal	35,94 %	Agradecimiento	50,81 %	Agradecimiento	41,41 %
2	Agradecimiento	35,13 %	Declaración de buena voluntad	20,18 %	Declaración de buena voluntad	19,19 %
3	Declaración de sentimiento positivo/acuerdo	13,73 %	Declaración de sentimiento positivo/acuerdo	11,17 %	Uso de tratamiento nominal	16,16 %
4	Declaración de buena voluntad	6,59 %	Uso de tratamiento nominal	5,59 %	Declaración de sentimiento positivo/acuerdo	11,69 %
5	Declaración de comprensión/empatía	5,65 %	Muletillas	4,68 %	Declaración de comprensión/empatía	4,62 %

O = Orden

Tabla 20 Orden de preferencia de los adyacentes al rechazo principales en cada grupo

Por un lado, según la Tabla 20, los hablantes nativos de español y los aprendientes de español han mostrado la preferencia por la fórmula semántica de “agradecimiento” (con un 50,81 % y un 41,41 %, respectivamente) estando la de “declaración de buena voluntad” en la segunda posición (con un 20,18 % y un 19,19 %). En el corpus de los españoles, a estas les siguen las fórmulas de “declaración de sentimiento positivo/acuerdo” (11,17 %), “uso de tratamiento” (5,59 %), así como la estrategia de “muletillas” (4,68 %), que está en el quinto lugar. En el corpus de los aprendientes de español, la estrategia de “uso de tratamiento nominal” (16,16 %), la de “declaración de sentimiento positivo/acuerdo” (11,69 %) y la de “declaración de comprensión/empatía” (4,62 %) están respectivamente en el tercero, el cuarto y el quinto lugar, respectivamente. En el resultado de los hablantes nativos de chino, la de “uso de tratamiento

nominal” cuenta con un mayor porcentaje de aparición de 35,94 % y, la de “agradecimiento” tiene un porcentaje muy similar de 35,13 % y ocupa el segundo puesto, van seguidas por la de “declaración de sentimiento positivo/acuerdo” (13,73 %) y la de “declaración de buena voluntad” (6,59 %), la estrategia de “declaración de comprensión/empatía” (5,65 %) está en el quinto lugar. Con respecto a los adyacentes menos utilizados, por otro lado, tal y como se observa en la tabla, la fórmula de “mejora en el futuro” junto con la de “declaración de buenos deseos” son las estrategias que aparecen con menor frecuencia. Es oportuno señalar que mientras que el porcentaje de utilización de la estrategia de “muletilla” de los españoles equivale a 4,68 %, es decir, representa tan solo un 2,6 % en las respuestas de los aprendientes chinos de español, esta estrategia no se ha registrado en ningún caso en los datos de los hablantes nativos de chino.

En la categoría de los adyacentes al rechazo, se han apreciado diferencias estadísticamente significativas en el uso de la fórmula de “uso de tratamiento nominal” y la de “muletillas”, a continuación, vamos a analizar los adyacentes al rechazo que cuentan con resultados notables en su utilización entre los tres grupos de informantes.

A. Agradecimiento

En lo que concierne a la fórmula de “agradecimiento”, los hablantes de los tres grupos coinciden en mostrar preferencias por esta estrategia. Según la investigación de Nelson, Al-Batal y El Bakary (2002), en comparación con los orientales, los occidentales recurren mucho más a esta fórmula para rechazar. Como vemos en la Tabla 21, de los datos obtenidos, se han

registrado 282 enunciados extraídos de los hablantes nativos de español, con un porcentaje de 13,40 % del total, 287 enunciados en los de los aprendientes chinos de español, con un 12,95 % y 261 enunciados en los de los hablantes nativos de chino, con un 9,74 %. Dentro de la categoría de los movimientos de los adyacentes al rechazo, los porcentajes de utilización de esta fórmula son de un 50,81 % en el grupo español, de un 41,41 % en el de aprendientes chinos y de un 35,13 % en el chino.

Sujetos	Total	Agradecimiento	Agradecimiento (%)²⁵	Adyacentes al rechazo²⁶	Agradecimiento (%)
HN chino	2681	261	9,74 %	743	35,13 %
HN español	2104	282	13,40 %	555	50,81 %
AP español	2217	287	12,95 %	693	41,41 %

Tabla 21 Distribución en número y porcentaje de la fórmula de “agradecimientos” con relación al grupo de informantes

Al rechazar al oyente, el hablante empieza por expresar su aprecio, lo cual reconforta al oyente de manera agradable y continua con excusas; de este modo, se puede aliviar el efecto que supone el rechazo. Los agradecimientos pueden ser una compensación a través de la implicación de que el hablante quiere que la imagen positiva del interlocutor sea satisfecha, como se muestran en los siguientes ejemplos:

²⁵ El porcentaje de “agradecimiento” que ocupa en todas las estrategias.

²⁶ El porcentaje que tenía la fórmula de “agradecimiento” en los adyacentes al rechazo.

(50) 谢谢你选择我作为你的指导老师，但是很抱歉我最近工作方面的事情比较多，所以很抱歉。(C/P3/5)

Xièxiè nǐ xuǎnzé wǒ zuòwéi nǐ de zhǐdǎo lǎoshī, dànshì hěn bàoqiàn wǒ zuìjìn gōngzuò fāngmiàn de shìqíng bǐjiào duō, suǒyǐ hěn bàoqiàn。

(**Gracias** por elegirme como tu tutor, pero lo siento, estos días tengo mucho trabajo, lo siento)

(51) 非常谢谢你的推荐。(C/S1/5)

Fēicháng xièxiè nǐ de tuījiàn 。

(**Muchas gracias** por la recomendación)

(52) **Agradezco mucho tu interés**, pero en este momento no puedo ser tu tutora. Sin embargo, puedo recomendarte a alguien que quizá le interese el tema. (E/P3/9)

(53) **Muchas gracias por la información**, pero creo que voy a escoger a otros profesores. (E/S1/3)

(54) **Primero te agradezco la confianza**, pero lamento mucho que no pueda ser tu tutora, ando muy ocupada este semestre, te recomiendo que te busques a otro profesor. (A/P3/9)

(55) **Muchas gracias**, si puedo voy a conocer más sobre esta clase, muchas gracias. (A/S1/5)

Con respecto a los ejemplos (50), (52) y (54), nuestro informante es profesor/profesora de la Facultad y tiene que rechazar la petición de uno de sus alumnos de dirigirle el trabajo final de máster. Los ejemplos (51), (53) y (55) son respuestas recogidas de contextos elaborados para rechazar sugerencias de un desconocido. Para no ofender al interlocutor, los encuestados optan por rechazar de forma indirecta diciendo “gracias”, “te agradezco” en español o “谢谢/ xièxiè” en chino. Se observa también que tanto los hablantes nativos de español como los de chino

emplean con frecuencia intensificadores como “(agradezco) mucho”, “muchas (gracias)” o “非常 fēicháng” para intensificar su intención de proteger la imagen positiva de su interlocutor.

B. Uso de tratamiento nominal

Sujetos	Total	Uso de tratamiento nominal	Uso de tratamiento nominal (%)	Adyacentes al rechazo	Uso de tratamiento nominal (%)
HN chino	2681	267	9,96 %	743	35,94 %
HN español	2104	33	1,57 %	555	5,95 %
AP español	2217	112	5,05 %	693	16,16 %

Tabla 22 Distribución en número y porcentaje de la fórmula de “uso de tratamiento nominal” con relación al grupo de informantes

La Tabla 22 muestra la distribución en número y en porcentaje del uso de los tratamientos nominales entre los tres grupos de informantes. Se evidencian diferencias llamativas en la utilización de la fórmula de “uso de tratamiento nominal”, puesto que los hablantes nativos de chino la han aplicado con mucha más frecuencia esta fórmula que otros grupos (267 veces encontradas en los datos de los nativos chinos, 112 veces en los datos de los aprendientes chinos y 33 veces en el corpus de los nativos españoles). Los porcentajes de uso de esta fórmula de los hablantes nativos de chino y los aprendientes chinos han sido del 9,96 % y el 5,05 %, respectivamente, siendo considerablemente elevados si se compara con el porcentaje del grupo de los hablantes nativos de español (1,57 %).

Entre todos los movimientos de adyacentes al rechazo, la frecuencia de esta fórmula corresponde a un 35,93 % en el resultado del grupo de chinos, frente a un 16,16 % el de los aprendientes de español y a un 5,95 % en el de español. Se han apreciado diferencias estadísticamente significativas entre el grupo de hablantes nativos de chino y otros dos grupos - hablantes de español y aprendientes ($p = 0,00$ y $p = 0,011$ respectivamente)-, entre estos grupos de hablantes, la probabilidad es de 0,045, levemente bajo al nivel de significación, así existe transferencia negativa de la lengua materna a la lengua meta.

(56) 啊谢谢你**亲爱的**，但是我不敢停下来啊。咱们多聊聊天就当休息啦。

(C/S2/38)

ā xièxiè nǐ qīnàide, dànshì wǒ búgǎn tíng xiàlái ā 。 Zánmen duō liáoliáotiān jiù dāng wǒ xiūxi lā 。

(Ah, gracias, **cariño**, pero no me puedo parar. Hablamos más y lo considero como un descanso)

(57) **老师**，我很高兴能帮你，但是我有点急事，我让我的好朋友小丽帮你一下。

(C/P4/22)

Lǎo shī , wǒ hěn gāoxìng néng bāng nǐ , dànshì wǒ yǒu diǎn jíshì , wǒ ràng wǒ de hǎo péngyǒu xiǎo lì bāng nǐ yīxià 。

(**Profesor**, me gustaría mucho ayudarte, pero ahora tengo prisa, le pido a mi amiga Li que te ayude)

(58) **Nena**, ando muy justa, pídeselos a papá. (E/P2/41)

(59) **Profesor**, no puedo, me tengo que ir al hospital, han ingresado a mi padre.

(E/P4/25)

(60) Lo siento **mi querida hermana**, pero solo tengo 1000 euros en la cuenta y tengo que pagar la matrícula del próximo semestre, pero vamos a intentar conseguir

tu dinero, diciéndoselo a nuestros padres o hermano. (A/P2/16)

(61) **Jefe**, le agradezco mucho su reconocimiento de mi trabajo, pero todavía estoy estudiando y no puedo aceptar este trabajo. Si es posible, trabajaré para usted después de que me gradúe. (A/O4/44)

Los tratamientos nominales se dividen en formas de respeto y formas de cortesía. Los ejemplos (57), (59) y (61) cuentan con fórmulas de tratamientos nominales, como *profesor*, *jefe*, que designan jerarquía, mientras que en los casos (56), (58) y (60) se utilizan tratamientos que denotan amabilidad y confianza como *cariño*, *nena* y *mi querida hermana*.

Se han apreciado diferencias llamativas entre los informantes de nuestro estudio en el uso de las fórmulas de tratamiento nominales, no solo en su frecuencia de utilización, sino en los tipos de sustantivos utilizados por los hablantes, de lo que hablaremos en el siguiente capítulo.

C. Muletillas

Sujetos	Total	Muletillas	Muletillas (%)	Adyacentes al rechazo	Muletillas (%)
HN chino	2681	0	0 %	743	0 %
HN español	2104	26	1,24 %	555	4,68 %
AP español	2217	18	0,81 %	693	2,60 %

Tabla 23 Distribución en número y porcentaje de la fórmula de “muletillas” con relación al grupo de informantes

Por último, como se ha mencionado anteriormente, en la estrategia de “muletillas” también se han encontrado diferencias significativas entre hablantes nativos de chino y los

grupos restantes. Según la Tabla 23, los españoles recurrieron a las muletillas con mayor frecuencia (26 veces), los aprendientes las utilizaron 18 veces y ningún hablante nativo de chino las utilizó. De este modo, el porcentaje de utilización de esta fórmula entre los hablantes nativos de español ha sido del 1,24 % del total u entre los aprendientes chinos ha sido 0,81 %. En la clase de los adyacentes al rechazo, esta fórmula ocupa un porcentaje del 4,68 % en el corpus español y un 2,6 % en el de los aprendientes de español. Entre los hablantes nativos de chino y los aprendientes de chino, la probabilidad de significación es del 0,031 y entre los dos grupos de hablantes nativos, es del 0,001. A la vista de estos datos, se nota transferencia positiva en los datos de los aprendientes de español, pero no de su lengua nativa, sino del proceso de aprendizaje, porque las muletillas como “qué va”, “vaya”, o “venga” que se utilizan comúnmente en español no tienen expresiones correspondientes en chino. Veamos unos casos de esta fórmula:

(62) **Qué va**, ya descansaré cuando acabe. (E/S2/46)

(63) **Mira**, pídeselos a mamá o papá, tengo que pagar la matrícula y voy muy justa.
(E/P2/13)

(64) ¡**Vaya!** No tengo. A ver si mamá puede dejártelos. (E/P2/34)

(65) **Mira**, amigo, este trabajo es muy importante para mi. Muchas gracias por tu atención, pero ahora tengo que hacerlo. (A/S2/22)

(66) **Venga**, tío, ¿no sabes qué nota ha sacado en el examen? ¿cómo me atrevo a relajarme? Y por favor, dejás de hablarme de las tonterías, ya me duelen mucho.
(A/S2/30)

(67) **A ver**, te doy un consejo, que lees todos materiales en Prado para entender mejor. (A/S3/6)

De acuerdo con el resultado de nuestro análisis de los datos, aunque se manifiestan ligeras variaciones de la frecuencia y distribución de las fórmulas semánticas para rechazar, apenas se han encontrado diferencias estadísticamente significativas entre los tres grupos de informantes, apreciándose un alto nivel de convergencia en la elección de las estrategias de rechazo en la cultura china y española. Los hablantes de ambas culturas muestran la preferencia por las estrategias indirectas, entre las cuales, la estrategia de “excusa, razón y explicación” figura entre las más empleadas. La fórmula de “capacidad/voluntad negativa” se utiliza con más frecuencia para rechazar de manera directa en los tres grupos. Asimismo, entre las estrategias de los adyacentes al rechazo, que sirven como modificaciones complementarias, la fórmula de “agradecimiento” se aplica comúnmente tanto en las respuestas de los hablantes nativos como en las de los no nativos.

4.1.2 Análisis de la influencia de los factores situacionales

La realización lingüística y el uso de las estrategias de un acto de habla determinado varían de acuerdo con los factores contextuales. Por este medio, en las líneas que siguen vamos a analizar las diferencias o similitudes que manifiestan los datos de los tres grupos de informantes al realizar rechazos dependiendo de las variables situacionales configuradas en los escenarios, en concreto, el tipo de acto iniciado, el poder relativo y la distancia social.

4.1.2.1 Influencia de diferentes actos iniciativos

En comparación con otros actos de habla, el rechazo es un acto reactivo, puesto que sirve como reacción, o sea, como una respuesta a otro acto como una petición o una invitación. En palabras de Eslami (2010), dependiendo del acto de habla iniciado, el orden, el contenido y la fórmula de las estrategias utilizadas de rechazo pueden variar. De tal manera que en esta sección se examinará el efecto de los distintos actos iniciados en la formulación del acto de habla de rechazo. Las 16 situaciones elaboradas en el presente estudio se categorizaron en cuatro grupos de acuerdo con diferentes tipos de actos iniciados: peticiones, sugerencias, invitaciones y oferta. La tabla 24 y la Figura 12 que se presentan a continuación muestran la distribución de estrategias de rechazo entre distintos tipos de situaciones.

	PETICIÓN		SUGERENCIA		INVITACIÓN		OFERTA		TOTAL
	Nº	%	Nº	%	N	%	Nº	%	Nº
HN chino	758	28,27%	582	21,71%	679	25,33%	662	24,69%	2681
HN español	564	26,81%	406	19,29%	556	26,43%	578	27,47%	2104
AP español	601	27,11%	444	20,03%	587	26,48%	585	26,39%	2217

Tabla 24 Distribución de estrategias de rechazo entre las distintas situaciones

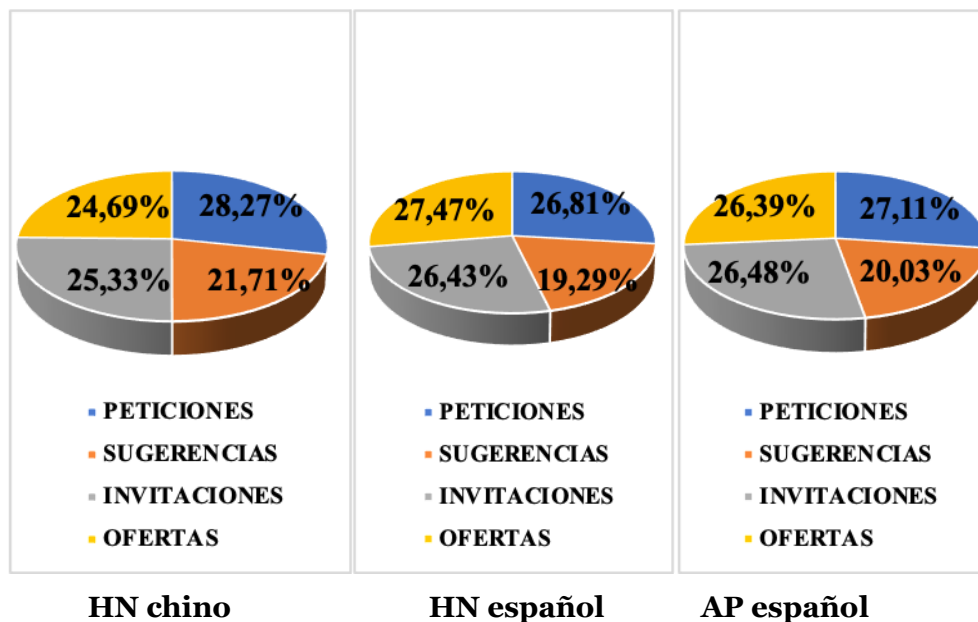


Figura 12 Distribución en porcentaje de estrategias empleadas por los hablantes nativos y no nativos según diferentes tipos de actos iniciados

Por lo que respecta al grupo de los hablantes nativos de chino, los escenarios en los que se utilizan más estrategias han sido los rechazos a peticiones, con un 28,27 % del total (758 de 2681); van seguidas por los rechazos de invitaciones y los de ofertas, con un 25,33% (679 de 2681) y un 24,69 % (662 de 2681) respectivamente, mientras que en los escenarios de rechazar sugerencias se han aplicado menos estrategias con un 21,71 % (582 de 2681). En cuanto al grupo de los hablantes nativos de español, se han empleado más estrategias en los rechazos dirigidos a ofertas, con un porcentaje de 27,47 % (578 de 2104), frente al 26,81 % en los rechazos dados a peticiones (564 de 2104) y el 26,43 % en los rechazos de invitaciones (556 de 2104); el porcentaje más bajo entre los españoles también corresponde a las estrategias adoptadas en los rechazos de sugerencias, con un 19,29 % del total (406 de 2104). Al final, en los datos de los aprendientes de español, el porcentaje más elevado de las estrategias utilizadas corresponde a

los rechazos de peticiones, con un 27,11 % (601 de 2217), y el porcentaje más bajo a los rechazos de sugerencias, con un 20,03 % (444 de 2217). Las estrategias aplicadas en las escenas de rechazar invitaciones y ofertas tienen porcentajes muy cercanos, con un 26,48 % (587 de 2217) y un 26,39 % (585 de 2217) respectivamente.

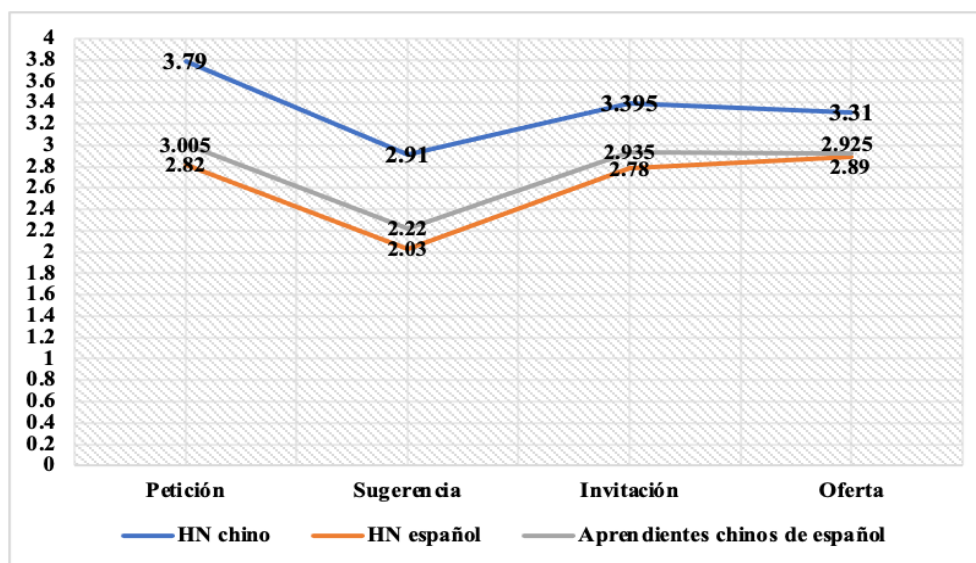


Figura 13 Media de frecuencia de las estrategias utilizadas en cada tipo de situaciones por los hablantes nativos y no nativos

La Figura 13 muestra la media de frecuencia de uso de las estrategias de los tres grupos. La alta frecuencia de utilización supone una larga negociación para rechazar ciertos actos iniciados. En cada contestación, el grupo de hablantes nativos de chino utiliza más estrategias para rechazar peticiones (3,79) y menos para rechazar sugerencias (2,91). Para rechazar ofertas e invitaciones, se utilizan 3,395 y 3,31 estrategias, respectivamente. Por lo que se refiere al grupo de hablantes nativos de español, las situaciones en las que se emplean más fórmulas son las de

rechazar ofertas. En general, se usan 2,89 fórmulas en cada contestación, cifra que es muy similar al promedio de estrategias utilizadas para rechazar peticiones (2,82). Se aplican 2,78 estrategias en cada respuesta para rechazar invitaciones y 2,03 estrategias para rechazar sugerencias. Tal y como señala la Figura 8, los números de estrategias empleadas para rechazar peticiones, invitaciones y ofertas por los aprendientes de español son muy similares; en estos casos se emplean, respectivamente, 3,005, 2,935 y 2,925 estrategias en cada réplica y la media más pequeña aparece en las situaciones de rechazar sugerencias (2,22).

De los datos recogidos, se nota que, por un lado, con relación a las escenas en las que aparecen más estrategias, el grupo de los hablantes nativos de chino y el de los aprendientes chinos han utilizado más estrategias para rechazar peticiones, al mismo tiempo que los hablantes nativos de español prefieren recurrir a más estrategias para rechazar ofertas. Por otro lado, los tres grupos tienden a emplear menos estrategias para rechazar sugerencias. Desde el punto de vista cuantitativo, en los datos extraídos de los nativos de chino y de los aprendientes chinos, no se han apreciado diferencias significativas en la frecuencia de utilización de estrategias según los diferentes actos iniciados; no obstante, con respecto al grupo de los españoles, las diferencias entre la frecuencia de estrategias empleadas en rechazos de sugerencias y en la de estrategias utilizadas en las restantes escenas son notables, puesto que se adoptan muchas menos fórmulas para llevarse a cabo rechazos de sugerencias siendo en todos los casos la probabilidad inferior al nivel significativo 0,05. De este modo, según el análisis llevado a cabo en este estudio, se hace patente que, pese a todas las diferencias, los dos grupos

de chinos son menos sensibles a los distintos tipos de actos iniciados, mientras que las situaciones en las que se formulan los rechazos afectan al uso de las estrategias de los españoles, quienes tienden a utilizar menos fórmulas para rechazar sugerencias.

A pesar de que en el corpus de los dos grupos de chinos no se presentan diferencias estadísticamente significativas entre las estrategias realizadas en diferentes situaciones, el número total y el porcentaje de frecuencia de las fórmulas que aparecen en los rechazos de sugerencias son relativamente menores. Esto puede deberse al hecho de que la sugerencia, junto con otros actos como proponer o aconsejar, consisten en actos directivos de carácter no impositivo (Iglesia Recuero, 2001; Solís, 2005), mediante los cuales el destinatario espera realizar una acción, de tal manera que el campo de acción del destinatario se ve invadido y su imagen negativa está amenazada. Sin embargo, una sugerencia no es una obligación, por tanto, el grado de ofensa es relativamente bajo en comparación con una orden, un mandato o una prohibición, esto es, no se enfadará el emisor por un rechazo, así que no se requiere una larga negociación. Una petición, por su parte, es un acto directivo (Searle, 1969) que interfiere en la libertad del destinatario, tampoco presenta características impositivas. No obstante, en las peticiones se manifiestan las expectativas del emisor (Blum-Kulka, House y Kasper, 1989), es decir, en la mayoría de los casos es el emisor quien saca provecho de la petición. En tales circunstancias, un rechazo no solo amenaza los deseos de imagen de la persona que hace la petición, sino que también es amenazante para la imagen positiva de la persona que rechaza, puesto que se muestra una impresión de falta de solidaridad, incluso de egoísmo. De este modo,

se ha de hacer todo lo posible para reducir el grado de amenaza y salvaguardar la imagen de ambas partes. Con respecto a la oferta, es un acto que solicita una acción prospectiva del emisor, al mismo tiempo que beneficia al destinatario. Por consiguiente, los hablantes nativos de español recurren a más estrategias de cortesía en este caso para prevenir que se consideren como una persona de mala educación. Esto se corresponde con la formulación de imagen en español propuesta por Hernández Flores (1999), según la cual la imagen en español se puede agrupar en dos categorías: autoafirmación (*self-affirmation*) y confianza. Entre estas dos categorías, la primera se refiere al deseo de ser visto por los demás como alguien con buenas cualidades y destacarse del grupo. Por tanto, los resultados obtenidos reflejan, en cierta medida, la preocupación por su propia imagen por parte de los hablantes españoles.

A continuación, examinamos con más detalle qué efecto suponen diferentes actos iniciados en el uso de las tres grandes categorías de estrategias para rechazar, a saber, rechazos directos, rechazos indirectos y adyacentes al rechazo.

	Rechazos directos		Rechazos indirectos		Adyacentes al rechazo		Total
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	
Peticiones	79	10,42%	529	69,79%	150	19,79%	758
Sugerencias	85	14,60%	306	52,58%	191	32,82%	582
Invitaciones	107	15,76%	395	58,17%	177	26,07%	679
Ofertas	104	15,71%	333	50,30%	225	33,99%	662

Tabla 25 Frecuencia y porcentaje del empleo de las formas de rechazo con respecto a los distintos tipos iniciados de los hablantes nativos de chino

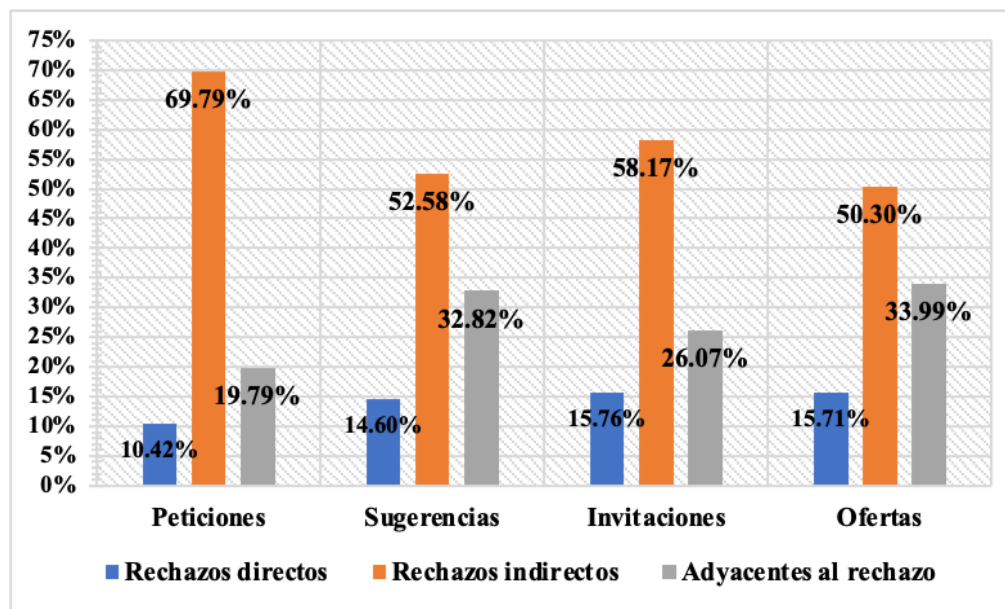


Figura 14 Porcentajes de las estrategias de rechazo empleadas por el grupo de HN chino en cada tipo de situación

La Tabla 25 muestra información sobre la frecuencia y el porcentaje de las estrategias utilizadas por los hablantes nativos de chino en relación con los distintos tipos de actos iniciados. Si se examina juntamente con la Figura 14, se puede observar que, para los hablantes nativos de chino, las estrategias indirectas aparecen con mayor frecuencia (69,79 %) en los rechazos de peticiones, lo que supera ampliamente el porcentaje en los otros tres tipos de situaciones. En otras palabras, al rechazar una petición, los hablantes nativos de chino lo realizan de manera más implícita. El menor porcentaje de los rechazos indirectos se presenta en los rechazos de las ofertas con un 50,30 % (sugerencia 52,58 %; invitación 58,17 %).

En lo que se refiere al uso de los rechazos directos y los adyacentes al rechazo, al comparar los porcentajes se observa que los chinos rechazan más directamente las invitaciones y las ofertas (petición 10,42 %; sugerencia 14,60 %; invitación 15,76 %; oferta 15,71 %). Los

porcentajes del uso de los adyacentes al rechazo en distintas situaciones fluctúan entre el 19,79 % y el 33,99 %, se utilizan más adyacentes para rechazar ofertas (33,99 %), pero menos para rechazar peticiones (19,79 %). Los porcentajes de los adyacentes utilizados en las situaciones de rechazar sugerencias e invitaciones alcanzan el 32,82 % y el 26,07 %, respectivamente. Es relevante destacar que, cuanto más elevado es el grado de indirección, menos movimientos de los adyacentes se utilizan. En los rechazos dirigidos a las peticiones, que son más implícitos, la frecuencia de empleo de los adyacentes es menor. Por el contrario, al rechazar una oferta, se adopta una manera más directa, de lo cual se deduce la necesidad de aplicar más estrategias complementarias para aliviar la fuerza ilocucionaria del rechazo y mantener el equilibrio entre los interlocutores. Otro punto que se debe señalar es que, en todas las situaciones, los hablantes nativos de chino utilizan más estrategias indirectas, seguidas de los adyacentes al rechazo y emplean menos las estrategias directas.

	Rechazos directos		Rechazos indirectos		Adyacentes al rechazo		Total
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	
Peticiones	105	18,62%	412	73,05%	47	8,33%	564
Sugerencias	52	12,81%	198	48,77%	156	38,42%	406
Invitaciones	76	13,67%	313	56,29%	167	30,04%	556
Ofertas	128	22,14%	265	45,85%	185	32,01%	578

Tabla 26 Frecuencia y porcentaje del uso de las formas de rechazo de los hablantes nativos de español

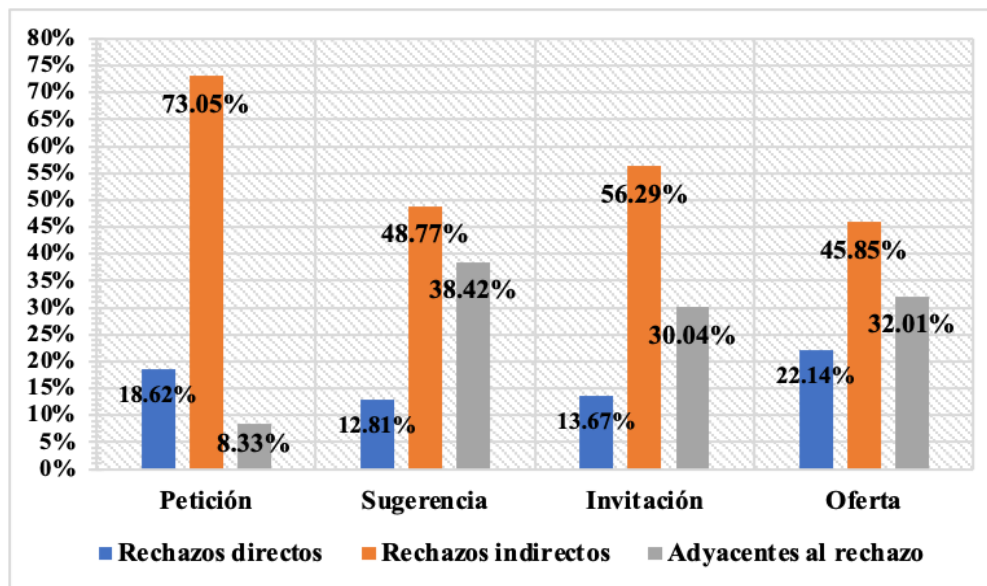


Figura 15 Porcentajes de las estrategias de rechazo empleadas por el grupo de HN español en cada tipo de situación

En la Tabla 26 y la Figura 15, que exponen la frecuencia y los porcentajes de las estrategias utilizadas por los hablantes nativos de español para formular rechazos en diferentes situaciones, podemos apreciar que, en cuanto al uso de las estrategias indirectas, el porcentaje más alto sucede en los rechazos dados a las peticiones (73,05 %), mientras que el número más bajo corresponde a los rechazos de las ofertas (45,85 %). En las situaciones de rechazar sugerencias e invitaciones, los porcentajes correspondientes son 48,77 % y 56,29 %, por lo que se puede concluir que, para los hablantes nativos de español, también es preferible rechazar las peticiones de modo más implícito. Por otro lado, a grandes rasgos, se utilizan más rechazos indirectos que otras fórmulas, las frecuencias de aparición de las estrategias directas son menos que las de los adyacentes, excepto en la situación de rechazar peticiones (un 18,62 % frente a un 8,33 %). El valor mínimo de las estrategias directas sucede en los rechazos a sugerencias

(12,81 %) y el máximo en los rechazos a ofertas (22,14 %). El porcentaje que se cuenta en las situaciones de rechazar invitaciones es del 13,67 %. Por lo tanto, al rechazar ofertas, los hablantes españoles son más directos. Por último, por lo que se refiere a la utilización de las estrategias suplementarias, es decir, los adyacentes al rechazo, se emplean más para rechazar sugerencias (38,42 %), seguido de rechazos de ofertas (32,01 %) y rechazos de invitaciones (30,04 %), en tanto que el porcentaje de empleo de los adyacentes en los rechazos de las peticiones solo ha sido del 8,33 %. Este resultado corresponde a la conclusión que hemos mencionado: como se ha utilizado un mayor número de estrategias indirectas para rechazar las peticiones, el grado de indirección es relativamente elevado, de tal manera que no hace falta utilizar las estrategias de adyacentes para mitigar la amenaza que tiene el rechazo, ya que estas modificaciones complementarias se suelen emplear con el fin de mitigar la amenaza y proteger la imagen pública del oyente.

	Rechazos directos		Rechazos indirectos		Adyacentes al rechazo		Total
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	
Peticiones	71	11,81%	421	70,05%	109	18,14%	601
Sugerencias	40	9,01%	239	53,83%	165	37,16%	444
Invitaciones	71	12,10%	309	52,64%	207	35,26%	587
Ofertas	115	19,66%	258	44,10%	212	36,24%	585

Tabla 27 Frecuencia y porcentaje del uso de las formas de rechazo de los aprendientes chinos de español

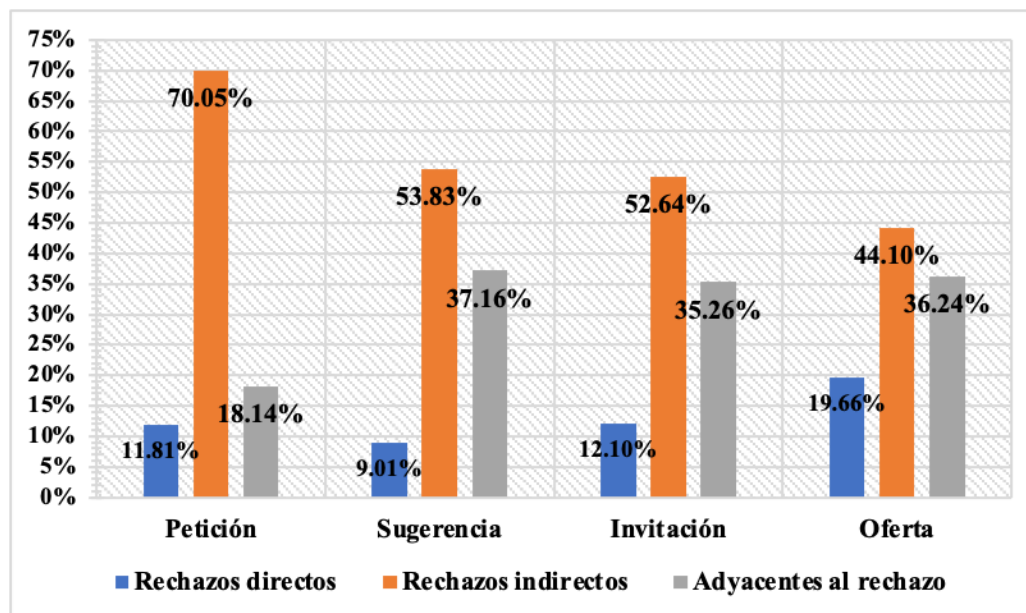


Figura 16 Porcentajes de las estrategias de rechazo empleadas por los aprendientes chinos de español en cada tipo de situación

En lo que respecta a los aprendientes chinos de español, tal como señalan la Tabla 27 y la Figura 16, en sentido general, también se han utilizado más las fórmulas de rechazos indirectos en los cuatro casos, seguidas de los adyacentes al rechazo y en menor medida, de las estrategias directas. Las situaciones de rechazo de peticiones son las situaciones donde se han aplicado más estrategias indirectas (70,05%), frente a las situaciones de rechazar ofertas, en las que se han utilizado menos (44,10 %). El porcentaje de aparición de las estrategias indirectas utilizadas en las situaciones de rechazar sugerencias (53,83 %) es un poco mayor que las utilizadas en las de rechazar ofertas (52,64 %). Por lo que se refiere a los rechazos directos, se cuenta con un menor porcentaje (9,01 %) para rechazar sugerencias, y un mayor porcentaje para rechazar ofertas (19,66 %). En las contestaciones para rechazar peticiones y ofertas, los porcentajes son del 11,81 % y del 12,10 %, respectivamente. Conforme a la Figura 11, para formular rechazos de

sugerencias se aplican más los adyacentes al rechazo (53,83 %). En las situaciones de rechazar peticiones, se utiliza un menor número de adyacentes para rechazar (18,14 %). Los porcentajes de los movimientos complementarios utilizados en cada contestación de situaciones para rechazar ofertas e invitaciones son del 36,24 % y del 35,26%, respectivamente.

Si hacemos una comparación entre los tres grupos, se aprecia que los tres grupos de informantes analizados comparten ciertas similitudes al elaborar rechazos de acuerdo con diferentes actos iniciados: para rechazar peticiones, todos los sujetos prefieren rechazar de manera más indirecta y recurrir a una menor cantidad de los adyacentes al rechazo. En esta misma línea, los rechazos de ofertas se han realizado de manera relativamente explícita en las respuestas de los tres grupos de encuestados, por lo que el uso de las estrategias directas aumenta y las indirectas descienden. Los adyacentes al rechazo, por su parte, presentan una alta frecuencia de uso en este caso para reducir la amenaza que supone el rechazo.

A continuación, se presentan las cinco estrategias más utilizadas por los tres grupos de informantes siguiendo el orden de mayor a menor frecuencia.

RECHAZAR PETICIONES								
HN chino	Nº	%	HN español	Nº	%	AP español	Nº	%
Excusa, razón y explicación	196	25,86%	Excusa, razón y explicación	175	31,03%	Excusa, razón y explicación	180	29,95%
Disculpa	148	19,53%	Disculpa	141	25%	Disculpa	140	23,29%
Alternativas	118	15,57%	Capacidad/voluntad negativa	95	16,84%	Alternativas	77	12,81%
Uso de tratamiento nominal	117	15,44%	Alternativas	69	12,23%	Capacidad/voluntad negativa	68	11,31%
Capacidad/voluntad negativa	69	9,10%	Declaración de buena voluntad	16	2,84%	Declaración de buena voluntad	51	8,49%

Tabla 28 Orden de utilización de las cinco estrategias principales en el caso de rechazar peticiones entre hablantes nativos y no nativos

De acuerdo con el porcentaje de empleo que representa cada estrategia, la tabla 28 manifiesta el orden de empleo de las cinco principales estrategias utilizadas en los rechazos de peticiones entre los dos grupos de hablantes nativos y los aprendientes de español. Según esta tabla, se puede observar que, aunque son distintos los datos porcentuales específicos de las estrategias utilizadas por los dos grupos de informantes, las estrategias indirectas de “excusa, razón y explicación”, “disculpa”, “alternativas”, y la estrategia directa de “capacidad/voluntad negativa” son fórmulas comúnmente aplicadas para rechazar peticiones en ambas culturas. Por otro lado, la diferencia reside en el uso de los tratamientos nominales en el corpus chino, lo cual presenta un porcentaje considerable del 15,44 %, mientras que, en los datos de los hablantes españoles y los aprendientes chinos de español, se muestra la tendencia a utilizar la estrategia de adyacentes al rechazo (declaración de buena voluntad) con unos porcentajes del 2,84 % y del

8,49 %. Aunque no se ha presentado en nuestra tabla, el uso de los tratamientos nominales por parte de los aprendientes chinos ocupa en el sexto puesto con un porcentaje del 6,32%. Nos parece importante indicar que la estrategia de “alternativas” se usa más frecuentemente en este caso que en otros casos (HN chino:15,57 %; HN español: 12,23 %; AP español: 12,81 %). Una petición puede dañar la imagen positiva del interlocutor, así que se proponen más posibilidades con el fin de demostrar la atención y el aprecio al interlocutor.

RECHAZAR SUGERENCIAS								
HN chino	Nº	%	HN español	Nº	%	AP español	Nº	%
Excusa, razón y explicación	95	16,32%	Agradecimiento	83	20,44%	Agradecimiento	89	20,05%
Agradecimiento	80	13,75%	Excusa, razón y explicación	49	12,07%	Aceptación	73	16,44%
Uso de tratamiento nominal	47	8,08%	Aceptación	41	10,10%	Excusa, razón y explicación	62	13,96%
Declaración de sentimiento positivo/acuerdo	46	7,90%	Declaración de sentimiento positivo/acuerdo	35	8,62%	Declaración de sentimiento positivo/acuerdo	38	8,56%
Declaración filosófica/de principios	46	7,90%	Declaración de buena voluntad	28	6,90%	Alternativas	27	6,08%

Tabla 29 Orden de utilización de las cinco estrategias principales en el caso de rechazar sugerencias entre hablantes nativos y no nativos

La Tabla 29 muestra las cinco estrategias más empleadas por los tres grupos de encuestados al rechazar sugerencias. Para los sujetos chinos, la estrategia de “excusa, razón y explicación” sigue siendo la fórmula más utilizada con un porcentaje del 16,32 %; la forma de “agradecimiento” se sitúa en el segundo lugar (13,75 %), la de “uso de tratamiento nominal” está

en tercer lugar (8,08 %), y la estrategia de “declaración de sentimiento positivo/acuerdo”, junto con la de “declaración filosófica/de principios”, se encuentran en la cuarta posición. En el corpus español, sin embargo, predomina la estrategia de “agradecimiento” con un porcentaje del 20,44 %, seguida de las fórmulas de “excusa, razón y explicación” (12,07 %), “aceptación” (10,10 %), “declaración de sentimiento positivo/acuerdo” (8,62 %) y “declaración de buena voluntad” (6,90 %). Los aprendientes chinos de español, a su vez, también se decantan por recurrir a la fórmula de “agradecimiento” para rechazar sugerencias. A esta le siguen las fórmulas de “aceptación” (16,44 %), “excusa, razón y explicación” (13,96 %), “declaración de sentimiento positivo/acuerdo” (8,56 %) y “alternativas” (6,08 %).

Podemos apreciar que, en ambas comunidades de habla, se suele recurrir al “agradecimiento” para rechazar sugerencias, a diferencia de lo que ocurre en las situaciones de rechazar peticiones en las que se utiliza con frecuencia la estrategia de “disculpa”. Por otro lado, en este caso, hablantes de ambas culturas también se inclinan por emplear la estrategia de “declaración de sentimiento positivo/acuerdo”, proponiendo opiniones positivas para aliviar la fuerza ilocucionaria del rechazo frente a una sugerencia. Por la misma razón, los hablantes españoles optan por “declaración de buena voluntad” (6,90 %) para expresar solidaridad. En cuanto a las diferencias, el 7,90 % de los hablantes chinos muestran preferencia por “declaración filosófica/de principios”, que propone una base teórica para la formulación del rechazo, no obstante, esta estrategia no pertenece a las fórmulas preferidas de los hablantes nativos españoles y los aprendientes chinos de español, quienes muestran la inclinación hacia la

fórmula de “aceptación”, que sirve para evitar conflictos posibles al fingir que va a aceptar la sugerencia propuesta. La alta frecuencia de empleo de los hablantes nativos de español puede explicarse, como acabamos de mencionar, desde el punto de vista de que la cortesía española está orientada a la solidaridad y cordialidad, sin embargo, la razón por la que los aprendientes chinos de español lo eligen para rechazar una sugerencia, no se debe a que los aprendientes ya tengan un alto nivel de competencia pragmática, sino que reside en que su limitado nivel de competencia lingüística les impide expresarse. Además de la falta de competencia pragmática les obliga a apelar a expresiones más sencillas para compensar esta limitación.

RECHAZAR INVITACIONES								
HN chino	Nº	%	HN español	Nº	%	AP español	Nº	%
Excusa, razón y explicación	184	27,10%	Excusa, razón y explicación	145	26,08%	Excusa, razón y explicación	136	23,17%
Capacidad/voluntad negativa	91	13,40%	Agradecimiento	69	12,41%	Disculpa	75	12,78%
Disculpa	79	11,19%	Capacidad/voluntad negativa	67	12,05%	Declaración de buena voluntad	68	11,58%
Promesa de aceptación futura	76	11,63%	Declaración de buena voluntad	52	9,35%	Capacidad/voluntad negativa	60	10,22%
Agradecimiento	60	8,84%	Disculpa	49	8,8%	Agradecimiento	49	8,35%

Tabla 30 Orden de utilización de las cinco estrategias principales en el caso de rechazar invitaciones entre hablantes nativos y no nativos

En el caso de rechazar invitaciones, tanto los hablantes nativos de chino y español como los aprendientes chinos de español dan preeminencia a la estrategia de “excusa, razón y explicación” con unos porcentajes de 27,10 %, 26,08% y 23,17 %, respectivamente. A pesar de que los hablantes de ambas culturas muestran la propensión al empleo de las estrategias de “disculpa” y “agradecimiento”, cabe destacar que los españoles recurren un poco más a la de “agradecimiento” (12,41 %) que a la de “disculpa” (8,81 %) y los chinos al revés (el 8,84 % de “agradecimiento” frente al 11,19 % de “disculpa”), del mismo modo, los aprendientes chinos también emplean más la fórmula de “disculpa” (12,78 %) que la de “agradecimiento” (8,35 %).

En cuanto al uso de las estrategias directas, el 13,40 % de los hablantes chinos, el 12,05 % de los hablantes españoles y el 10,22 % de los aprendientes de español optan por el uso de la estrategia de “capacidad/voluntad negativa” para rechazar invitaciones. Además, el uso de la estrategia de “promesa de aceptación futura” ocupa el cuarto lugar en el corpus chino con un porcentaje de 11,63 %, mientras que para los informantes españoles la estrategia de “declaración de buena voluntad” (9,35 %) es la cuarta fórmula más aplicada frente a los aprendices chinos de español, puesto que esta última se sitúa en el tercer puesto (11,58 %).

Del mismo modo, aunque no se ha registrado en la Tabla 30, se destaca que la estrategia de “promesa de aceptación futura” también figura entre las estrategias más recurrentes para rechazar invitaciones en los tres grupos de informantes. Los hablantes nativos de chino y español, así como los aprendientes de español cuentan con unos porcentajes de 11,63 %, 8,45 %

y 6,47 %, respectivamente. Una promesa de aceptar la invitación en algún momento del futuro puede proteger la imagen del interlocutor y hace que el rechazo sea más aceptable.

RECHAZAR OFERTAS								
HN chino	Nº	%	HN español	Nº	%	AP español	Nº	%
Excusa, razón y explicación	153	23,11%	Excusa, razón y explicación	129	22,32%	Agradecimiento	139	23,76%
Agradecimiento	115	17,37%	Agradecimiento	123	21,28%	Excusa, razón y explicación	136	23,25%
Uso de tratamiento nominal	57	8,61%	Capacidad/voluntad negativa	67	11,59%	Capacidad/voluntad negativa	68	11,62%
Dejar libre al otro	56	8,46%	Negación explícita, “no”	61	10,55%	Negación explícita, “no”	47	8,03%
Negación explícita, “no”; Capacidad/voluntad negativa	52	7,85%	Dejar libre al otro	48	8,30%	Dejar libre al otro	46	7,86%

Tabla 31 Orden de utilización de las cinco estrategias principales en el caso de rechazar ofertas entre hablantes nativos y no nativos

Conforme a la Tabla 31, las estrategias que se hallan en los primeros puestos en los corpus recogidos consisten en la de “excusa, razón y explicación” (HN chino: 23,11 %; HN español: 22,32 %; AP español: 23,25 %) y la de “agradecimiento” (HN chino: 17,37 %; HN español: 21,28 %; AP español: 23,76 %). Aparte de esto, se observa la preferencia marcada por los tres grupos de encuestados en los tipos de estrategias directas: “capacidad/voluntad negativa” (HN chino: 7,85 %; HN español: 11,59 %; AP español: 11,62 %) y “negación explícita, ‘no’” (HN chino: 7,85 %; HN español: 10,55 %; AP español: 8,03 %). Dicho de otra manera, los

informantes son más directos para rechazar ofertas, por lo que este resultado también coincide con lo observado con anterioridad. Una posible explicación reside en que, según Leech (1983), en materia de coste y beneficio, cuanto mayor es el beneficio del destinatario y menor su coste, más cortés es un acto verbal. En tal sentido, al rechazar la oferta se reduce el coste del emisor y se aumenta su beneficio, lo que hace que el rechazo sea cortés y, por lo tanto, un rechazo directo en este caso dañará la imagen del oyente. Además, los hablantes nativos de chino, como en otros casos, muestran la propensión hacia el uso de tratamientos nominales, del que solo se han registrado pocos casos en el corpus español. Con respecto a esta fórmula, el grupo de los aprendientes chinos de español cuenta con un porcentaje del 5,30 %.

Por otro lado, en los rechazos de ofertas y de sugerencias, los hablantes de ambas comunidades de habla dan predominio a la estrategia de “agradecimiento” (excepto la estrategia de “excusa, razón y explicación”), al mismo tiempo que en el caso de rechazar peticiones, se recurre con mayor frecuencia a la de “disculpa”. No obstante, para rechazar invitaciones, tanto la estrategia de “agradecimiento” como la de “disculpa” desempeñan un papel significativo de aliviar la fuerza ilocucionaria del rechazo. Esto puede explicarse en función de la naturaleza que posee cada acto iniciado. En primer lugar, el acto de ofrecer algo se refiere a una acción futura de la persona quien provee, es decir, en nuestro caso, es un acto que beneficia a nuestro encuestado, por eso, conviene manifestar el reconocimiento del beneficio. Además, desde el punto de vista de la imagen pública, ofrecer puede ser amenazante para la imagen negativa del receptor, porque este acto implica una intervención en la libertad del otro, que tiene que aceptar

o rechazar la oferta. Aparte de esto, una oferta impone una “deuda” al receptor, ya que hace que se preocupe mucho por su propia imagen si no devuelve la oferta. Por esta razón, en vez de pedir disculpas, se suele expresar agradecimientos para rechazar las ofertas cortésmente y mantener la armonía entre los interlocutores.

Las sugerencias normalmente se dan con buenas intenciones, es decir, que el receptor puede considerarse como el beneficiario. No obstante, en un sentido estricto, una sugerencia puede ser un acto directivo implícito (Koike, 1989) que solicita una acción futura del receptor (el sujeto de nuestro estudio), lo que interfiere en el territorio personal del receptor y daña, así, la imagen negativa del receptor. Una vez que se rechaza la sugerencia, la imagen positiva del emisor también se verá afectada, ya que su opinión no está valorada. Por todo ello, en el caso de que el receptor sea el beneficiario de una acción futura, pero al mismo tiempo su libertad se vea inmiscuida, los informantes del corpus prefieren rechazar por medio de la estrategia de “agradecimiento”, no la de “disculpa”. La petición también supone una amenaza para la imagen negativa, ya que puede cercenar la libertad del destinatario. Sin embargo, desde la perspectiva de coste-beneficio, el beneficiario de la petición no es el destinatario, sino el emisor que solicita. Por eso, al rechazar peticiones, no es prioritario utilizar la estrategia de “agradecimiento” para mitigar la fuerza ilocucionaria que supone el rechazo. Por último, se registran casos tanto de la estrategia de “agradecimiento” como la de “disculpa” en los rechazos de invitaciones elaborados por los hablantes de las dos lenguas.

En cuanto al acto iniciado de invitar, por un lado, se trata de una acción futura del invitador, el emisor, (al contrario de la oferta y la sugerencia, las cuales solicitan una acción del receptor), por lo que la imagen negativa del destinatario no se ve afectada. Además, es obvio que el invitado es el beneficiario. Por otro lado, a diferencia de la petición, las invitaciones son un acto prototípico que representa la cortesía valorizadora, es decir, los efectos que producen son intrínsecamente positivos, puesto que el invitador se ve como una persona amable, bien educada y amistosa, al mismo tiempo que el invitado se siente valorado, importante e integrado en el grupo. En este sentido, las imágenes positivas de ambas partes están reforzadas. Por consiguiente, al rechazar invitaciones, aparte de que es necesario utilizar la estrategia de “agradecimiento” para expresar el reconocimiento del favor y el aprecio por la invitación, pedir disculpas también es indispensable para que no se dé una impresión de falta de solidaridad con el interlocutor.

A la vista de los resultados extraídos, se destaca que la fórmula de “excusa, razón y explicación” es la estrategia más frecuentemente empleada para formular un rechazo en las dos comunidades lingüísticas. En cuanto a las diferencias, en primer lugar, se encuentra que los hablantes nativos de español manifiestan la preferencia por el empleo de la estrategia de “declaración de buena voluntad” (petición: 2,84 %; sugerencia: 6,90 %; invitación: 9,35 %; oferta: 2,77 %). Una interpretación puede residir en que la cultura española se centra más en la cortesía positiva, es decir, los hablantes nativos de español tienden a emplear expresiones de cortesía de solidaridad (Haverkate, 1996). Por medio de la estrategia de “declaración de buena

voluntad”, se manifiesta el deseo del hablante de satisfacer las expectativas de su interlocutor, pero no es capaz de realizarlas debido a ciertas limitaciones. En tal sentido, se mitiga la fuerza ilocucionaria del rechazo mostrando una actitud positiva. Por añadidura, en todos los casos de rechazo, aparece el uso de los tratamientos nominales en las respuestas de los hablantes nativos de chino (petición: 15,44 %; sugerencia: 8,08 %; invitación: 6,77 %; oferta: 8,61 %). Como se ha mencionado, aunque esta fórmula no figura en las cinco estrategias principalmente empleadas por los aprendientes chinos de español, también ha sido convencionalmente utilizada para expresar cortesía (petición: 6,32 %; sugerencia: 4,73 %; oferta: 5,30 %). La preferencia por el uso de los tratamientos nominales de los dos grupos chinos puede explicarse a través de una de las máximas de cortesía en chino elaboradas por Gu (1992): la máxima de tratamiento adecuado. Según esta máxima, conviene dirigirnos a los demás de forma adecuada. Se cree que interpelar a otras personas con un trato adecuado es un principio básico de la cortesía verbal en la cultura china; a la inversa, la escasez de tratamiento o un trato mal utilizado puede considerarse como acto descortés o romper las relaciones sociales ya establecidas.

Los resultados muestran algunas similitudes y diferencias interculturales en los rechazos entre los tres grupos, según las cuales podemos deducir que, debido a sus propias características, los diferentes actos iniciativos implican distintos grados de imposición para los hablantes.

En primer lugar, los hablantes nativos de chino y los aprendientes chinos de español prefieren utilizar más estrategias para rechazar peticiones; en cambio, los hablantes nativos de español tienden a recurrir a más fórmulas para rechazar ofertas. Las negociaciones en los

rechazos de sugerencias son relativamente cortas entre los tres grupos de informantes. En tal sentido, los hablantes de cultura china son más sensibles al rechazo de peticiones, mientras que los hablantes de cultura española se preocupan más por rechazar ofertas, ya que la verbosidad implica una larga negociación y representa las preocupaciones por la amenaza que tiene el rechazo y, además, por sí misma puede considerarse como un tipo de marcador de cortesía. Por eso, debido a su propia naturaleza, rechazar sugerencias resulta comparativamente fácil para los hablantes de ambas culturas. Ha de señalarse también que, por un lado, en todos los casos los hablantes nativos de chino han utilizado más palabras que los hablantes nativos de español para rechazar. Por otro lado, se observa que los aprendientes chinos de español se encuentran en la posición intermedia entre los dos grupos de hablantes nativos. No obstante, no se puede deducir necesariamente que no haya transferencia pragmática negativa en la elaboración del rechazo de los aprendientes; a nuestro parecer, los aprendientes muestran la tendencia de apelar a más fórmulas para expresar cortesía, pero debido a la limitación del dominio de español, no pueden expresarse como en su lengua materna.

En segundo lugar, para todos los encuestados, los rechazos indirectos son los recursos lingüísticos preferidos en mayor grado en todos los casos, especialmente en las situaciones donde el interlocutor debe rechazar las peticiones. En cuanto a los rechazos directos, se han aplicado con mayor frecuencia en los rechazos de invitaciones dentro del corpus chino, mientras que los hablantes nativos de español y los aprendientes de español son más directos al rechazar ofertas. En consecuencia, para los informantes de las dos sociedades, se requiere un alto nivel de

indirección para rechazar peticiones, al mismo tiempo que les resulta fácil a los hablantes nativos de chino rechazar una invitación. Sin embargo, para los otros dos grupos de sujetos, los hablantes nativos de español y los aprendientes chinos de español, es más fácil rechazar una oferta. Otro punto que nos parece interesante es que cuanto más indirecto es el rechazo, menos movimientos de los adyacentes se utilizan para mitigar la fuerza ilocucionaria del rechazo. En concreto, en el caso de rechazar peticiones, los hablantes de las dos culturas prefieren rechazar de manera más indirecta y los adyacentes al rechazo aparecen con menor frecuencia.

En tercer lugar, el tipo de actos iniciativos también afectan en cierta medida a la selección de las estrategias de rechazo. La estrategia indirecta de “excusa, razón y explicación” es la fórmula más frecuentemente utilizada para rechazar entre los tres grupos de informantes. Las estrategias de “agradecimiento” y “disculpa” también son mayoritariamente utilizadas; sin embargo, los hablantes de ambas comunidades de habla dan predominio a la primera en los rechazos de ofertas y sugerencias, mientras que la segunda se utiliza más en el caso de rechazar peticiones. Para rechazar invitaciones, se emplean ambas estrategias para mitigar el efecto negativo que puede producir un rechazo.

Asimismo, las diferentes preferencias por cada estrategia específica muestran que diferentes culturas tienen sus propias formas de actuación y estas diferencias tienen que ver con los valores y las actitudes de cada cultura. Por ejemplo, en comparación con los hablantes chinos, el alto porcentaje en el uso de las estrategias de “declaración de buena voluntad” y de “declaración de sentimientos positivos/acuerdo” por parte de los hablantes nativos de español

demuestra que la cultura española está orientada a la cortesía de solidaridad (Haverkate, 1996), en la que se busca acercamiento y afiliación entre los interlocutores. La orientación dada a la solidaridad se manifiesta también en la escasez del uso de los tratamientos nominales en el corpus español. Dentro de los registros encontrados, los hablantes españoles utilizan con mayor frecuencia los términos de confianza (por ejemplo, el nombre de pila del interlocutor) que los términos de respeto (por ejemplo, señor, jefe, etc.). Estos resultados coinciden con las ideas propuestas por Hernández Flores (1999) acerca de que los españoles se esfuerzan por ganar confianza y por alcanzar una atmósfera afectiva con el fin de que el individuo pueda ser aceptado e integrado en el grupo. En cambio, la distancia o la desconfianza podrían evaluarse de manera negativa en ciertos contextos. En cuanto a este aspecto, vamos a profundizar más adelante en el capítulo del análisis cualitativo del contenido de las fórmulas semánticas.

En resumidas cuentas, se ha observado, por un lado, que diferentes tipos de actos iniciativos son fuentes de variación que podrían afectar a la realización del rechazo. Por otro lado, desde el punto de vista intercultural, los factores socioculturales en el ámbito de la imagen y la cortesía pueden conducir a diferencias en las formulaciones de los actos de habla. A continuación, vamos a analizar las influencias en la elaboración del rechazo de otras dos variables contextuales: el poder relativo y la distancia social.

4.1.2.2 Influencia del poder relativo

Con el fin de estudiar cómo influye el poder social de uno sobre otro y, por otra parte, la ausencia de autoridad entre los hablantes del mismo nivel al realizar un rechazo, examinaremos el resultado estadístico obtenido a través de la clasificación de las 16 situaciones según el poder social. A continuación, se exponen los efectos del poder relativo, a su vez, en las estrategias aplicadas por los hablantes nativos (de chino y de español) y los aprendientes chinos de español.

Poder Relativo	Situaciones Correspondientes
El interlocutor se sitúa en una posición social más alta ($H > O$)	P3, S3, I3, O3
Hay igualdad en cuanto al poder social entre los interlocutores ($H = O$)	P1, P2, S1, S2, I1, I2, O1, O2
El interlocutor se sitúa en una posición social más baja ($H < O$)	P4, S4, I4, O4

Tabla 32 Clasificación de las situaciones según la posición social

Según la Tabla 32 que se presenta arriba, se aprecia que hay cuatro situaciones en las que el interlocutor se sitúa en una posición social más alta/baja, mientras que hay ocho situaciones donde los interlocutores se sitúan en el mismo nivel. De este modo, examinaremos la distribución de las tres categorías de estrategias de rechazo (rechazos directos, rechazos indirectos y adyacentes al rechazo) recurriendo a la media de frecuencia de empleo de estas estrategias, destacando que una alta media de utilización significa que en un contexto

determinado se utiliza un mayor número de estrategias y esto manifiesta una larga negociación por parte del hablante.

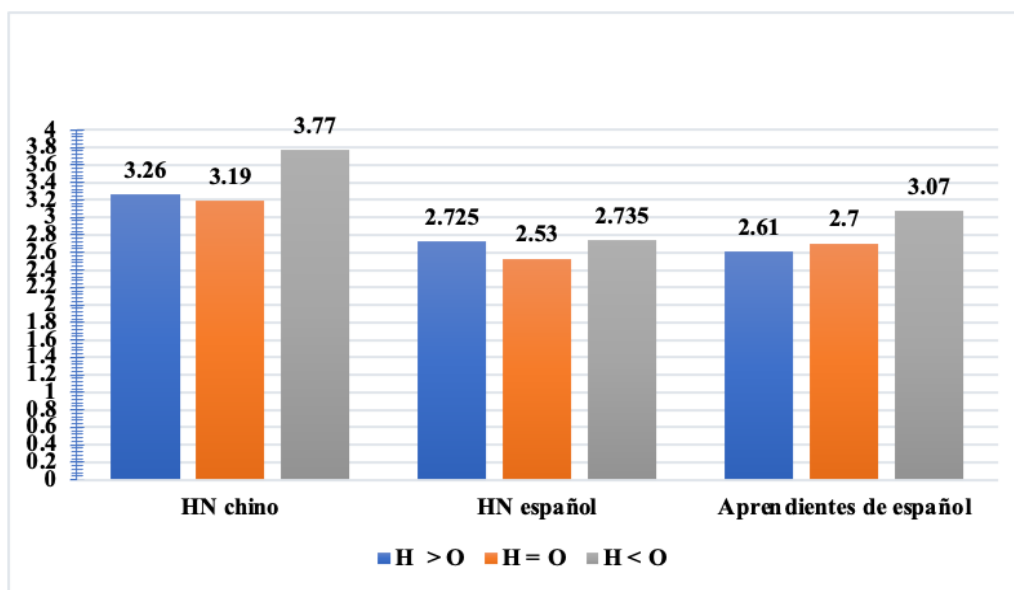


Figura 17 Distribución de las estrategias de rechazo según el poder relativo entre los hablantes nativos (de chino y de español) y no nativos

Tal y como se observa en la Figura 17, todos los informantes prefieren utilizar más fórmulas para rechazar a una persona de estatus superior. En el caso del grupo de HN chino, se emplean 3,77 estrategias en cada contestación. Para los hablantes nativos de español y los aprendientes de español, se utilizan 2,735 fórmulas y 3,07 en cada respuesta. Para los hablantes nativos de chino y de español, el menor número de estrategias se da en los rechazos dirigidos a un interlocutor del mismo estatus (HN chino 3,19; HN español 2,53), mientras que, para los aprendientes, cuando rechazan a un interlocutor de rango inferior, se produce el menor número

de estrategias (2,61). Cabe mencionar aquí que, por su parte, los hablantes nativos de chino utilizan un número mayor de estrategias que los otros dos grupos en todos los casos. Según el promedio de la utilización de las estrategias en cada contestación, se aprecia que para los hablantes nativos de chino y de español, las respuestas son más largas al rechazar a una persona de rango superior y más cortas cuando el poder relativo es simétrico. Para los aprendientes de español, el empleo de un número de fórmulas más alto también aparece cuando rechazan a un interlocutor de jerarquía superior, pero el número más bajo se presenta en el contexto de intercambio comunicativo con una persona de rango inferior. A nuestro juicio, esto podría explicarse por la falta de competencia pragmalingüística de los aprendientes de español, en un contexto en el que ellos se encuentran en un estatus superior, el limitado nivel del español les hace formular los rechazos con menos palabras.

De acuerdo con el poder relativo, la distribución de las estrategias utilizadas por los hablantes nativos de chino se resume en la figura siguiente.

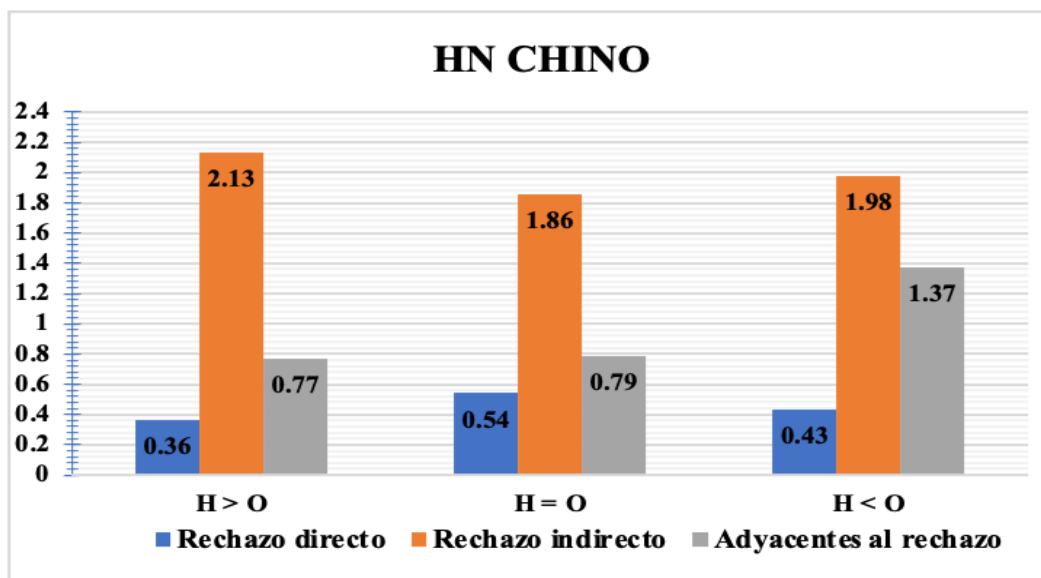


Figura 18 Distribución de estrategias en las tres categorías del rechazo, según el poder relativo en el caso de HN chino

De los datos obtenidos se observa que, en términos generales, parecen similares los patrones de estrategias utilizados por los hablantes nativos de chino al rechazar a personas de diferentes estatus sociales, es decir, se utilizan más estrategias indirectas, menos adyacentes al rechazo y un menor número de estrategias directas. Si examinamos este hecho con más detalle, se puede ver que, en el caso en el que el poder relativo se inclina hacia el hablante (el informante), se utilizan más estrategias indirectas para expresar rechazos (2,13), menos movimientos de adyacentes (0,77) y un número aún menor de estrategias directas (0,36). Cuando existe igualdad entre los interlocutores, la preferencia también está marcada por las estrategias indirectas (1,86). En este caso, se utilizan menos las estrategias de los adyacentes (0,79) y las estrategias directas (0,54). Al rechazar a una persona de rango superior, vemos que

se utiliza un número notablemente menor de estrategias directas (0,43), un número mayor de los adyacentes al rechazo (1,37) y más estrategias indirectas (1,98).

De este modo, para los hablantes nativos de chino, se utilizan más estrategias directas cuando rechaza al interlocutor del mismo estatus, menos al rechazar a una persona de rango superior y con menos frecuencia cuando se dirige a una persona de posición inferior. En cuanto a las estrategias indirectas, el grupo de HN chino las utiliza con mayor frecuencia al rechazar a una persona de nivel inferior, un poco menos cuando rechaza a una persona del rango superior y del mismo estatus. En el caso de los adyacentes al rechazo, los hablantes nativos chinos muestran la tendencia hacia este tipo de estrategias cuando rechazan a una persona de posición social superior, pero menos cuando rechazan a una persona del mismo nivel o del nivel inferior.

En otras palabras, para los hablantes nativos de chino, en los escenarios en los que el poder relativo se inclina al hablante, se marca la preferencia por las estrategias indirectas y se utiliza con menor frecuencia las estrategias directas, es decir, en tal caso, los rechazos indirectos representan la cortesía. Por el contrario, en las situaciones donde los interlocutores se sitúan en el mismo estatus social, el hablante rechaza de manera más directa, puesto que las estrategias directas aparecen con mayor frecuencia y las indirectas con menor frecuencia.

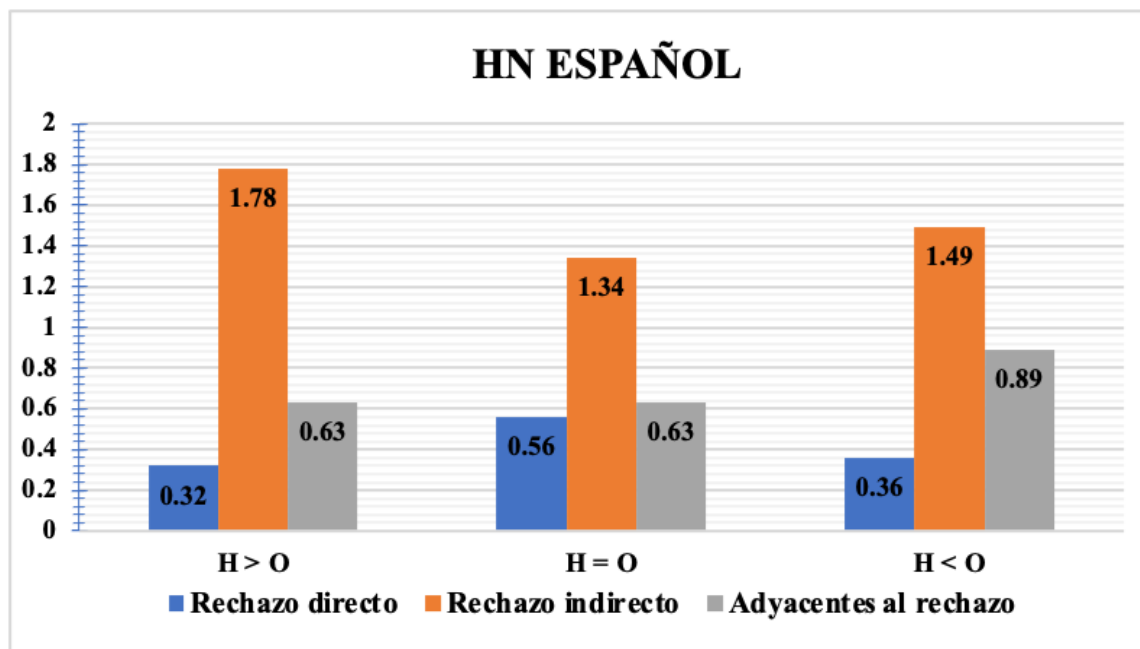


Figura 19 Distribución de estrategias en las tres categorías del rechazo, según el poder relativo en el caso de HN español

Se presenta en la Figura 19 la distribución de las tres categorías de las estrategias empleadas por los hablantes nativos de español. Tal y como se observa en la figura, los hablantes nativos de español también tienden a utilizar las estrategias indirectas para formular rechazos en todos los casos. Cuando rechazan a una persona de posición social inferior, se utiliza un número notablemente mayor de las estrategias indirectas (1,78), menos estrategias de los adyacentes (0,63) y un número aún menor de estrategias directas (0,32). En el caso de que exista equilibrio de poder entre los interlocutores, los hablantes españoles siguen demostrando la tendencia a aplicar las formas indirectas para expresar rechazos (1,34), pese a que la proporción de los rechazos directos sigue siendo pequeña en comparación con las otras dos situaciones, ha ido aumentando (0,56). En los rechazos dirigidos a una persona de estatus

superior, todavía se emplean más estrategias indirectas (1,49). En este caso, el menor número sigue correspondiendo a las estrategias directas (0,36), mientras que se muestra un aumento notable del uso de los adyacentes al rechazo (0,89).

De tal manera que los hablantes nativos de español tienden a utilizar más estrategias indirectas al rechazar a personas del estatus inferior y menos al rechazar a personas de posición social superior. El menor número de estrategia indirectas se dan cuando los rechazos se dirigen a personas del mismo estatus. En cuanto al uso de las estrategias directas, se encuentra una proporción más alta en los rechazos dirigidos a personas del mismo estatus. Al rechazar a personas de estatus social superior o inferior, las frecuencias del uso de los rechazos directos son relativamente bajas (0,36 y 0,32, respectivamente). Los participantes españoles aplican más estrategias de los adyacentes al expresar rechazos a personas de estatus superior y se utiliza el mismo número de este tipo de estrategias cuando rechazan a personas de mismo estatus o de estatus inferior.

En suma, al igual que los hablantes nativos de chino, los hablantes nativos de español también prefieren realizar los rechazos más indirectamente al dirigirse a una persona de nivel inferior, y directamente a una persona del mismo estatus social.

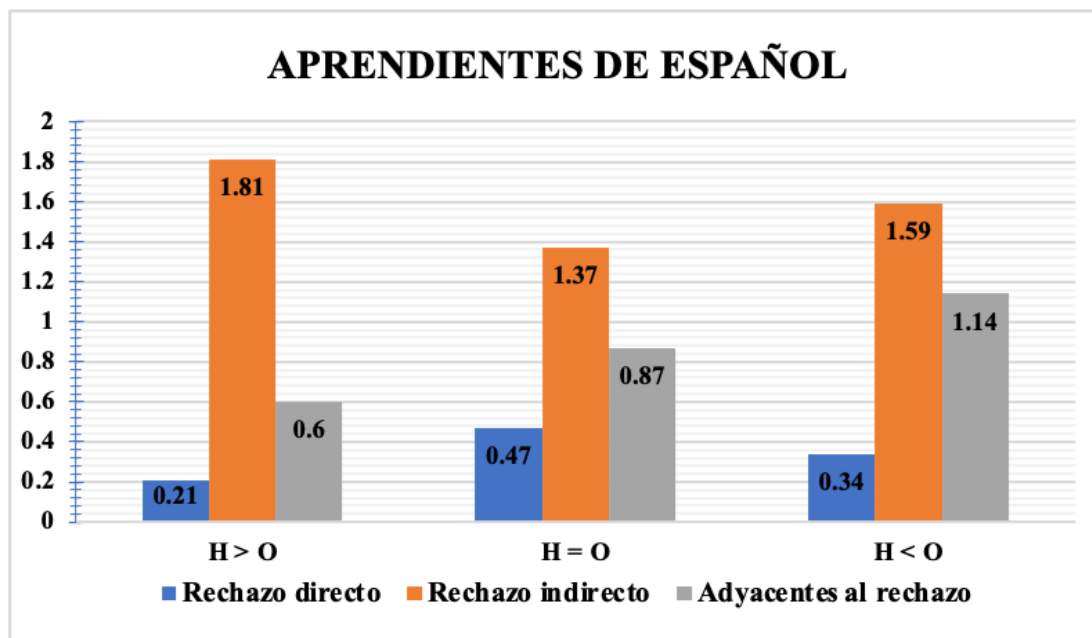


Figura 20 Distribución de estrategias en las tres categorías del rechazo, según el poder relativo en el caso de los aprendientes de español

En el caso de los aprendientes de español, según se refleja la Figura 20, se puede observar que la proporción más alta también corresponde a los rechazos indirectos y se registra un número reducido de los rechazos directos. Al rechazar a una persona de estatus inferior, se utiliza 1,81 estrategias indirectas en cada contestación, en contraste con solo 0,21 estrategias directas y 0,6 estrategias de los adyacentes al rechazo. Cuando rechazan a una persona del mismo estatus, la proporción del uso de estrategias indirectas baja hasta 1,37 mientras que la frecuencia de los rechazos directos aumenta a 0,47. Se utiliza en cada contestación 0,87 estrategias de los adyacentes al rechazo en este caso. Los aprendientes de español aplican 1,59 estrategias indirectas al mostrar su rechazo con una persona de rango superior, mientras que la

frecuencia del uso de los adyacentes sube a 1,14. El menor número de frecuencia aún corresponde a los rechazos directos (0,34).

Por consiguiente, los aprendientes de español utilizan con más frecuencia las estrategias directas cuando rechazan a una persona del mismo estatus, menos al rechazar a una persona de estatus superior y con menos frecuencia cuando rechazan a una persona de posición social inferior. Sobre las estrategias indirectas, los aprendientes las utilizan más cuando rechazan a una persona de estatus inferior, menos cuando rechazan a una persona de nivel social superior y con aún menos frecuencia al rechazar a una persona del mismo estatus. En el caso del uso de las estrategias de adyacentes al rechazo, los aprendientes se inclinan a utilizar más estrategias de este tipo cuando rechazan a una persona de rango superior, menos cuando rechazan a una persona del mismo estatus y con menor frecuencia al rechazar a una persona de rango inferior. Una situación semejante ocurre con la elección de las estrategias por parte de los aprendientes de español: los rechazos se realizan más directamente cuando el poder relativo es simétrico entre los interlocutores y se llevan a cabo de manera más indirecta al interlocutor de jerarquía inferior.

En conclusión, aunque se muestran frecuencias diferentes, los datos obtenidos reflejan que el empleo de las estrategias para formular rechazos de acuerdo con el poder relativo entre los tres grupos tiene ciertos aspectos en común. En primer lugar, tanto los hablantes nativos (de chino y de español) como los no nativos utilizan más estrategias directas cuando tienen el mismo estatus social los interlocutores, menos al rechazar a una persona de rango superior y,

con menor frecuencia, cuando rechazan a una persona de rango inferior. En segundo lugar, respecto a las estrategias indirectas, los tres grupos las emplean más en casos en los que el poder relativo se inclina hacia el hablante (quien rechaza), menos al rechazar a una persona del estatus superior y el menor número al rechazar a una persona del mismo estatus. Finalmente, en cuanto a los adyacentes al rechazo, todos los informantes se inclinan a utilizar más estrategias de este tipo al rechazar la petición de una persona de posición social superior, menos cuando rechazan a una persona de mismo nivel y el menor número al rechazar la de una persona de estatus inferior.

Los resultados obtenidos muestran que el poder social puede afectar a la selección de estrategias lingüísticas. El poder simétrico permite que los rechazos pueden realizarse de manera relativamente más directa. Sin embargo, cuando los roles sociales entre los interlocutores son asimétricos, reducen el uso de los rechazos directos, y aumenta los rechazos indirectos y los movimientos de los adyacentes al rechazo. Esto podría deberse al hecho de que, cuando los interlocutores ocupan diferentes posiciones en la escala social, es esperable que se muestre una actitud de respeto o deferencia entre los interlocutores con el objeto de proteger la imagen positiva de ambas partes. Salta a la vista que, por un lado, entre los tres grupos de informantes, las estrategias directas aparecen con menor frecuencia en los rechazos dirigidos a una persona de rango inferior mientras que, en este caso, las estrategias indirectas cuentan con la mayor cantidad de utilización. Esto puede deberse a consideraciones de su propia imagen positiva por parte de los hablantes. Más en concreto, cuando el hablante se sitúa en una posición social superior, los rechazos explícitos pueden suponer una actitud arrogante o autoritaria. Por

otro, los adyacentes al rechazo, que son estrategias complementarias, se utilizan más cuando se inclina al oyente el poder relativo para mitigar la amenaza del rechazo en la mayor medida posible, esto también representa la preocupación por la imagen positiva del interlocutor.

En la tabla que aparece a continuación se presenta el *ranking* de las estrategias más aplicadas en el grupo de HN chino.

HN chino					
H > O	Nº	H = O²⁷	Nº	H < O	Nº
Excusa, razón y explicación	164	Excusa, razón y explicación	311 (155,5)	Excusa, razón y explicación	153
Uso de tratamiento nominal	68	Agradecimiento	149 (74,5)	Uso de tratamiento nominal	132
Alternativas	58	Disculpa	133 (66,5)	Agradecimiento	84
Dejar libre al otro	56	Capacidad/voluntad negativa	118 (59)	Capacidad/voluntad negativa	81
Capacidad/voluntad negativa	48	Promesa de aceptación futura	81 (40,5)	Disculpa	81

Tabla 33 Distribución de estrategias más utilizadas según estatus social en el caso de los hablantes nativos de chino

En primer lugar, se aprecia que, en todos los casos, la estrategia de “excusa, razón y explicación” siempre es la fórmula más preferida. Además, en los rechazos dirigidos a una

²⁷ Hay cuatro situaciones en las que el interlocutor se sitúa en una posición social más alta/baja, mientras que hay ocho situaciones donde se sitúan en el mismo nivel los interlocutores, entonces aquí tomamos la mitad del número de frecuencia para hacer comparaciones.

persona de estatus inferior, los hablantes nativos de chino también muestran la tendencia hacia las estrategias de “uso de tratamiento nominal”, “alternativas”, “dejar libre al otro” y “capacidad/voluntad negativa”. En las situaciones en las que el sujeto se dirige a una persona del mismo estatus, aparte de la estrategia de “excusa, razón y explicación”, se utilizan más frecuentemente las estrategias de “agradecimiento”, “disculpa”, “capacidad/voluntad negativa” y “promesa de aceptación futura”. En el caso de rechazar a una persona de rango superior, las estrategias más comúnmente utilizadas en las respuestas de los hablantes nativos de chino son “excusa, razón y explicación”, “uso de tratamiento nominal”, “agradecimiento”, “capacidad/voluntad negativa” y “disculpa”.

De los datos obtenidos, se observa que, cuando los roles sociales son asimétricos, es decir, el hablante desempeña un rol socialmente superior o inferior al oyente, el HN chino utiliza comúnmente la estrategia de “uso de tratamiento nominal”, a pesar de que la proporción de empleo de esta fórmula correspondiente a las situaciones en las que el poder relativo se inclina al oyente es casi el doble del número correspondiente a las situaciones donde el hablante se sitúa en la posición social superior. No se aplican los tratamientos nominales con mayor frecuencia al rechazar a una persona del mismo estatus social, esto podría ser debido a que existe igualdad entre los interlocutores, con lo cual, al llevarse a cabo un rechazo, se percibe menos amenaza a la imagen positiva del oyente.

Se emplea un mayor número de expresiones de agradecimientos y disculpas en los casos en los que rechazan a personas de mismo estatus o estatus superior, pero no en los que rechazan

a destinatarios de posición social inferior. Una posible explicación puede residir en que, en las culturas orientales, como la china y la japonesa, que son sociedades jerárquicas, la cortesía está determinada en su mayor parte por el poder relativo, de modo que, cuando el poder relativo se inclina al hablante o es simétrico, no hace falta expresar sus agradecimientos o disculpas para prevenir o evitar la amenaza que el rechazo supone. No obstante, llama la atención que los hablantes nativos de chino sienten la necesidad de recurrir a propuestas compensatorias y alternativas al destinatario que ocupa la posición social inferior para que no parezcan arrogantes, por consiguiente, se protegen también las imágenes positivas de los hablantes. En cambio, la estrategia de “promesa de aceptación futura” se emplea con más frecuencia cuando la relación de jerarquía es simétrica con el propósito de mantener una relación armoniosa entre los interlocutores. El último hallazgo destacado es que la fórmula de “capacidad/voluntad negativa” consiste en la estrategia directa más utilizada en todos los casos, pero se utiliza con frecuencia más elevada en el caso de rechazar a una persona de rango superior, esto también se reflejaría en la importancia asignada al poder relativo en las culturas orientales, ya que ante la propuesta del interlocutor que se sitúa en un punto más elevado de la escala social, reaccionar de modo indeciso no se considera cortés.

HN ESPAÑOL					
H > O	Nº	H = O	Nº	H < O	Nº
Excusa, razón y explicación	118	Excusa, razón y explicación	251 (135,5)	Excusa, razón y explicación	129
Capacidad/voluntad negativa	52	Agradecimiento	167 (83,5)	Capacidad/voluntad negativa	69
Alternativas	50	Capacidad/voluntad negativa	129 (64,5)	Agradecimiento	67
Dejar libre al otro	48	Disculpa	95 (47,5)	Disculpa	64
Agradecimiento	48	Negación explícita, “no”	75 (37,5)	Declaración de buena voluntad	52

Tabla 34. Distribución de estrategias más utilizadas según estatus social en el caso de los hablantes nativos de español

La Tabla 34 que se presenta anteriormente nos enseña las cinco estrategias más generalmente utilizadas de acuerdo con el poder relativo por los sujetos del HN español. En el grupo de HN español, los informantes también consideran la estrategia de “excusa, razón y explicación” como la fórmula predilecta. Para formular rechazos en el caso en que se dirige a una persona de estatus inferior, los hablantes nativos de español recurren al empleo de las estrategias de “excusa, razón y explicación”, “capacidad/voluntad negativa”, “alternativas”, “dejar libre al otro” y “agradecimiento”. En el caso de rechazar a una persona del mismo estatus social, se emplean más las estrategias de “excusa, razón y explicación”, “agradecimiento”, “capacidad/voluntad negativa”, “disculpa” y “negación explícita, ‘no’”. Además, las estrategias más comúnmente usadas en los rechazos dirigidos a una persona de rango superior son las de

“excusa, razón y explicación”, “capacidad/voluntad negativa”, “agradecimiento”, “disculpa” y “declaración de buena voluntad”.

Para los hablantes nativos de español, la estrategia indirecta y directa más utilizada es la fórmula de “excusa, razón y explicación” y la de “capacidad/voluntad negativa”, respectivamente. A diferencia del grupo de HN chino, enfrentándose a personas de cualquier posición social, los hablantes nativos de español muestran preferencia por la fórmula de “agradecimiento”. Es posible que eso suceda porque la cultura española es una cultura de solidaridad, además de por el hecho de que el uso de las estrategias de rechazos no queda determinado preponderantemente por el poder relativo, por lo tanto, los informantes españoles tienden a expresar sus agradecimientos en todos los casos para mostrar la solidaridad y así aliviar el impacto del rechazo. Además, un cierto número de los informantes de este grupo opta por la estrategia de “negación explícita, ‘no’” para rechazar a una persona del mismo estatus y, al rechazar a una persona de rango superior, prefiere expresar en mayor medida su buena voluntad de aceptar la propuesta.

De los datos obtenidos, también podemos encontrar unas similitudes entre los dos grupos de hablantes nativos acerca de la elección de las estrategias. Por un lado, ambos grupos tienden a emplear la estrategia de “alternativas” y la de “dejar libre al otro” para formular sus rechazos con personas de estatus inferior, pero no en otras situaciones. Por otro, los dos grupos muestran la inclinación al uso de la estrategia de “disculpa” cuando rechazan a destinatarios de

la misma posición social o de una posición superior, pero no se presenta la necesidad de emplear este mecanismo de atenuación al destinatario que ocupa la posición inferior.

APRENDIENTES DE ESPAÑOL					
H > O	Nº	H = O	Nº	H < O	Nº
Excusa, razón y explicación	121	Excusa, razón y explicación	277 (138,5)	Excusa, razón y explicación	140
Disculpa	58	Agradecimiento	173 (86,5)	Disculpa	86
Alternativas	56	Capacidad/voluntad negativa	115 (57,5)	Agradecimiento	80
Dejar libre al otro	46	Disculpa	97 (48,5)	Capacidad/voluntad negativa	67
Agradecimiento	34	Negación explícita, “no”	59 (29,5)	Declaración de buena voluntad	57

Tabla 35 Distribución de estrategias más utilizadas según estatus social en el caso de los aprendientes de español

La Tabla 35 nos presenta las cinco estrategias más comúnmente utilizadas según el poder relativo entre los sujetos de los aprendientes de español. En primer lugar, se aprecia que, en todos los casos, la fórmula de “excusa, razón y explicación” siempre es la estrategia comúnmente preferida. Aparte de esta fórmula, en los rechazos dirigidos a una persona de estatus inferior, los aprendientes chinos de español también muestran la tendencia hacia las estrategias de “disculpa”, “alternativas”, “dejar libre al otro” y “agradecimiento”. En las situaciones en las que el sujeto se dirige a una persona del mismo estatus, también se emplean con mayor frecuencia las estrategias de “agradecimiento”, “disculpa”, “capacidad/voluntad

negativa” y “promesa de aceptación futura”. En el caso de rechazar a una persona de rango superior, las estrategias más comúnmente utilizadas en las respuestas de los aprendientes de español son “excusa, razón y explicación”, “disculpa”, “agradecimiento”, “capacidad/voluntad negativa” y “declaración de buena voluntad”.

En los datos de los aprendientes de español, por su parte, además del uso común de la estrategia de “excusa, razón y explicación”, también se marca la preferencia por la forma de “agradecimiento”. Debemos poner de manifiesto aquí que, al contrario de los otros dos grupos que no suelen utilizar la estrategia de “disculpa” al dirigirse a una persona de estatus inferior, los aprendientes de español la emplean en todos los casos. Debido a que la frecuencia del uso en esta fórmula en el grupo de los aprendientes no se acerca al grupo de HN chino ni al grupo de HN español, todo esto podría explicarse desde la perspectiva de la falta de competencia lingüística de los aprendientes del español, debido a que no cuentan con suficiente vocabulario y estructuras sintácticas, ni estrategias discursivas para llevar a cabo el rechazo en este contexto. Cuando existe igualdad entre los interlocutores, los aprendientes muestran más tendencia en sus rechazos hacia el uso de la fórmula de “negación explícita, ‘no’”, como los hablantes nativos de español y, cuando se enfrenten a personas de rango superior, prefieren utilizar la forma de “declaración de buena voluntad” para formular sus rechazos. Por último, lo mismo que les ha sucedido a los otros dos grupos, ante las personas que se sitúan en una posición inferior, los aprendientes también recurren con menor frecuencia a la estrategia de “capacidad/voluntad

negativa”, lo que puede explicarse desde la perspectiva de la protección de la imagen positiva del hablante.

4.1.2.3 Influencia de la distancia social

La distancia social, o sea, la familiaridad entre hablante y oyente también es un factor contextual que está estrechamente relacionado con el empleo de las estrategias de rechazo ya que, según nuestra hipótesis, los hablantes rechazarían de acuerdo con la cercanía percibida en la relación con los interlocutores. Con el objeto de estudiar la influencia de la distancia social en la realización de los rechazos, clasificamos las situaciones de conformidad con el grado de familiaridad que se ha especificado en los escenarios.

Distancia Social	Situaciones Correspondientes
El interlocutor se dirige a un extraño, el grado de familiaridad es bajo, la distancia social es larga (+D)	P1, S1, I1, S1
El interlocutor se dirige a una persona conocida, el grado de familiaridad no es alto ni bajo, la distancia social es intermedia (= D)	P3, P4, S3, S4, I3, I4, O3, O4
El interlocutor se dirige a una persona muy conocida, el grado de familiaridad es alto, la distancia social es corta (-D)	P2, S2, I2, O2

Tabla 36 Clasificación de las situaciones según el grado de familiaridad

La Tabla 36 nos presenta las situaciones clasificadas según el grado de familiaridad entre dos interlocutores, que puede ser alto, bajo o medio. Se observa que hay cuatro escenarios en los

que el grado de familiaridad entre el hablante y el oyente es alto/bajo, al mismo tiempo que hay ocho escenarios en los que los interlocutores se conocen, pero no comparten una relación estrecha de amistad. Por consiguiente, para estudiar la influencia de la distancia social en la realización de rechazos entre los hablantes nativos y no nativos, examinaremos la distribución de las fórmulas semánticas por medio del promedio de frecuencia de empleo de las estrategias de rechazo.

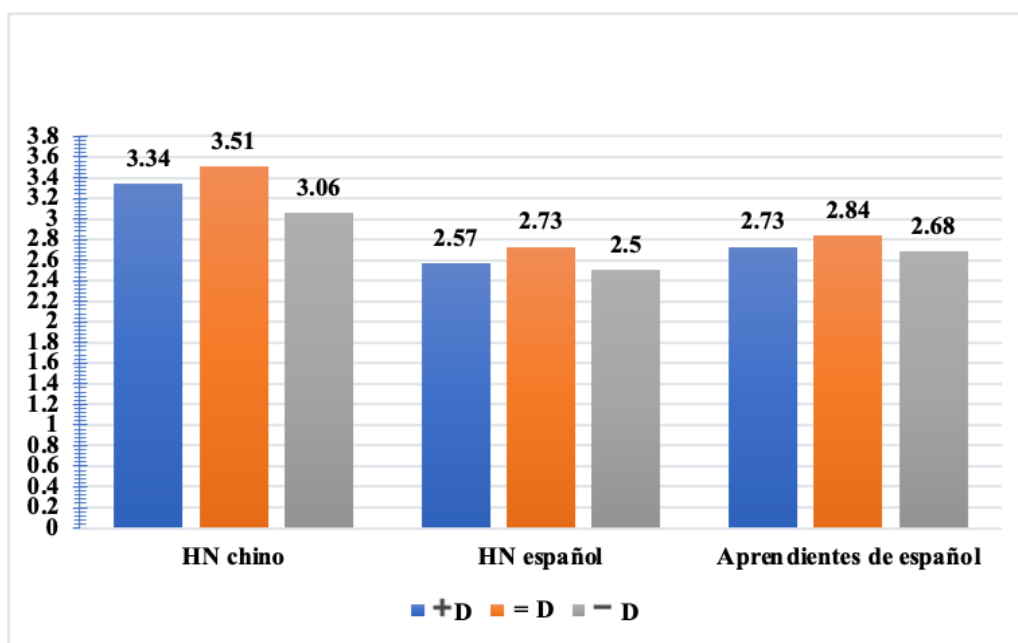


Figura 21 Distribución de las estrategias de rechazo según la distancia social entre los hablantes nativos (de chino y de español) y no nativos

Según los resultados obtenidos que se presentan en la Figura 21, se aprecia que, como hemos mencionado con anterioridad, en todos los casos los hablantes nativos de chino recurren a más estrategias para expresar rechazos que los otros dos grupos; al dirigirse a una persona conocida, los hablantes nativos de chino utilizan 3,51 estrategias en cada contestación para

rechazar, los hablantes nativos de español utilizan 2,73 y los aprendientes de español utilizan 2,84. Cuando los rechazos se dan a un extraño, el grupo de HN chino emplea 3,34 enunciados en cada respuesta, el HN español produce 2,57 y el de los aprendientes utiliza 2,73. En el caso de rechazar a una persona muy conocida, los hablantes nativos de chino utilizan 3,06 fórmulas, los hablantes nativos de español aplican 2,50 fórmulas y los aprendientes de español emplean 2,68 fórmulas.

A pesar de eso, se observa la semejanza de que tanto los hablantes nativos (de chino y de español) como los no nativos tienden a utilizar más estrategias en los rechazos dirigidos a un conocido, es decir, cuando el grado de familiaridad entre los interlocutores no es alto ni bajo; aplican menos estrategias al hablar con un extraño (el grado de familiaridad es bajo y la distancia social es larga); en las situaciones en las que el grado de familiaridad es alto, es decir, la distancia social es corta, todos los informantes muestran la preferencia por utilizar el menor número de estrategias. La larga negociación utilizada en los rechazos dirigidos a un conocido se explicará más adelante.

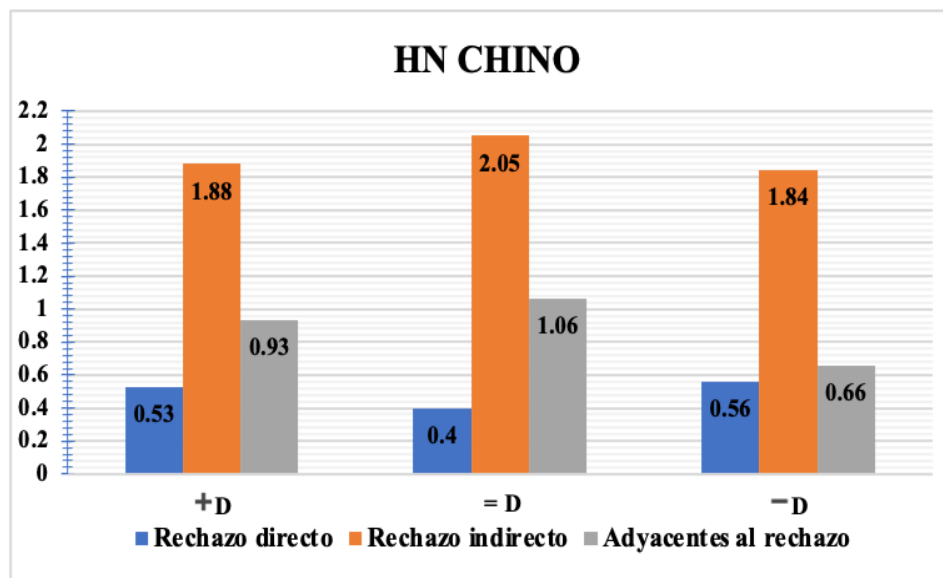


Figura 22 Distribución de estrategias en las tres categorías del rechazo, de acuerdo con la distancia social en el caso de HN chino

Conforme a la Figura 22, por lo general, en todas las situaciones los hablantes nativos de chino utilizan más estrategias indirectas para expresar rechazos, menos adyacentes al rechazo y el menor número corresponde a las estrategias directas. En las ocasiones de distancia social lejana (+ D), se utilizan 1,88 fórmulas indirectas para rechazar, 0,93 adyacentes al rechazo y 0,53 estrategias directas. Al rechazar a una persona conocida, la preferencia también está marcada por las estrategias indirectas (2,05), mientras que se utilizan 1,06 adyacentes al rechazo y 0,4 estrategias directas para formular rechazos. Cuando rechazan a una persona de mucha familiaridad, las estrategias indirectas siguen siendo las fórmulas más utilizadas (1,84), pero desciende el uso de los adyacentes al rechazo (0,66) y aumenta un poco el empleo de las estrategias directas (0,56). De esta manera, los hablantes nativos chinos prefieren aplicar más estrategias directas al rechazar a una persona muy conocida (0,56), un poco menos cuando

rechazan a un extraño (0,53) y, el menor número, al rechazar a un conocido (0,4). En cuanto a las estrategias indirectas, se utilizan con mayor frecuencia al rechazar a una persona conocida (2,05), menos al rechazar a una persona desconocida (1,88) o muy conocida (1,84). En el caso de los adyacentes al rechazo, se aplican más al rechazar a una persona conocida (1,06), menos al hablar con un extraño (0,93) y aún menos con una persona muy conocida (0,66).

En resumidas cuentas, para los hablantes nativos de chino, en las situaciones en las que el grado de familiaridad es medio, se marca la preferencia por las estrategias indirectas y los adyacentes al rechazo y, en este caso, se utiliza con menor frecuencia las estrategias directas, es decir, los hablantes nativos de chino rechazan de manera más indirecta cuando la distancia social es media.

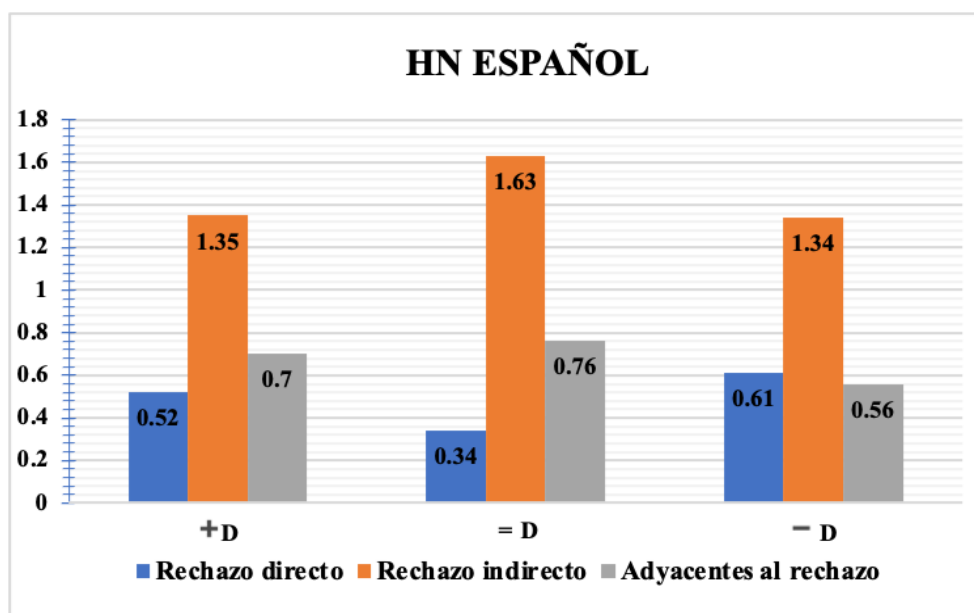


Figura 23 Distribución de estrategias en las tres categorías del rechazo, de acuerdo con la distancia social en el caso de HN español

Según la Figura 23, para los sujetos nativos de español, las estrategias indirectas también son las fórmulas semánticas preferidas para rechazar a una persona de cualquier grado de familiaridad. Si profundizamos con más detalle, se aprecia que, en el caso de rechazar a una persona de poca familiaridad, el HN español utiliza la mayor cantidad de las estrategias indirectas (1,35), menos estrategias de los adyacentes al rechazo (0,70) y aún menos las estrategias directas (0,52). En los rechazos dirigidos a un conocido, todavía se emplean más estrategias indirectas (1,63) para expresar sus rechazos, menos movimientos de los adyacentes (0,76) y un número aún menor de estrategias directas (0,34). Cuando existe un alto grado de conocimiento entre los interlocutores, a diferencia de los hablantes nativos de chino, los hablantes nativos de español tienden a utilizar en mayor medida más estrategias directas (0,61) que los adyacentes al rechazo (0,56), mientras que la mayor frecuencia responde a las estrategias indirectas (1,34). Por lo tanto, el HN español prefiere utilizar más estrategias directas al rechazar a una persona muy conocida (0,61), menos al rechazar a una persona desconocida (0,52) y, con menor frecuencia, al rechazar a un conocido (0,34). En la categoría de estrategias indirectas, los hablantes nativos de español las aplican con mayor frecuencia al rechazar a un conocido (1,63), cuando los rechazos se dan a un extraño o a una persona muy conocida, las frecuencias son muy similares (se utilizan 1,35 y 1,34 estrategias indirectas, respectivamente). Por lo que se refiere al empleo de los adyacentes al rechazo, la frecuencia más alta se halla en los rechazos dirigidos a un conocido (0,76). Se utilizan menos al rechazar a un extraño (0,70) y, en menor número, al rechazar a una persona de distancia social muy cercana (0,56).

Algo semejante sucede en cuanto a las estrategias utilizadas por los hablantes nativos de español: cuando la distancia social es media, se da prioridad a las estrategias indirectas y las de los adyacentes al rechazo, mientras que se marca la ausencia de las fórmulas directas.

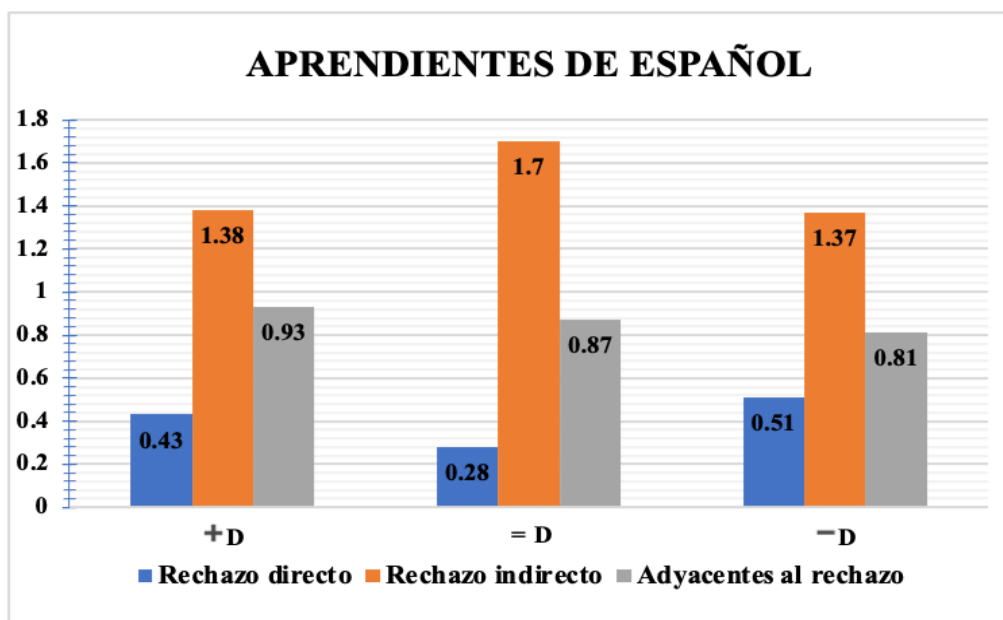


Figura 24 Distribución de estrategias en las tres categorías del rechazo, de acuerdo con la distancia social en el caso de los aprendientes de español

Como vemos en la Figura 24, los aprendientes de español también muestran la tendencia hacia las estrategias indirectas, pero la frecuencia de los adyacentes al rechazo, en comparación con las de los otros dos grupos de hablantes nativos, es relativamente alta, y las fórmulas directas siguen siendo las estrategias menos utilizadas.

Al rechazar a una persona que está a una distancia social lejana, se utiliza 0,43 estrategias directas en cada contestación, 1,38 estrategias indirectas y 0,93 estrategias de los adyacentes al rechazo. Cuando hablan con un conocido, los aprendientes de español emplean 1,7

estrategias indirectas, 0,87 adyacentes al rechazo y solo 0,28 estrategias directas. En los rechazos dirigidos a una persona muy conocida, se emplean más estrategias indirectas (1,37), menos movimientos de los adyacentes (0,81) y un número aún menor de estrategias directas (0,51).

Entonces, los aprendientes de español utilizan con mayor frecuencia las estrategias directas al rechazar a una persona muy conocida (0,51), menos al rechazar a un extraño (0,43) y con menos frecuencia cuando rechazan a un conocido (0,28). Se utilizan más las estrategias indirectas al rechazar a un conocido (1,70). Al mismo tiempo que, tanto en situaciones en las que el grado de familiaridad entre los interlocutores es muy alto (D-) como en las situaciones inversas (D +), las frecuencias de uso de estas fórmulas son muy similares: 1,38 y 1,37 respectivamente.

En cuanto a los adyacentes al rechazo, los aprendientes tienden a utilizarlos más al rechazar a un extraño (0,93), menos cuando rechazan a una persona conocida (0,87) y en menor número, al rechazar a una persona muy conocida (0,81).

De igual modo que en los casos de los hablantes nativos de chino y de español, para los aprendientes de español es esperable que se utilicen con mayor frecuencia las fórmulas indirectas y con menor frecuencia las fórmulas directas. Lo que marca la diferencia es que se utiliza un número considerable de adyacentes al rechazo, independientemente del grado de distancia social. A nuestro juicio, esto se debe a que los aprendientes están muy familiarizados con estas expresiones, como las fórmulas para dar las gracias. Este tipo de conocimientos puede

provenir de los manuales escolares de los primeros niveles de conocimiento, así que los aprendientes los utilizan de forma automática. Por último, conviene concluir que los aprendientes de español también son más indirectos al dirigirse a una persona conocida que a un extraño o a una persona que comparte amistad.

Los sujetos de los tres grupos reaccionan de manera similar en relación con la distancia social. En primer lugar, cuando el grado de conocimiento es medio, en cada contestación se utilizan más fórmulas para expresar rechazos, y no hay discrepancias apreciables entre las situaciones en las que el conocimiento es alto o bajo. En segundo lugar, hay una preferencia marcada por las estrategias indirectas en todos los casos, pero junto con los adyacentes al rechazo, aparecen con más frecuencia entre interlocutores con un medio grado de familiaridad y en tal caso se utilizan con menor frecuencia las estrategias directas. Dicho de otra manera, los sujetos de las dos culturas son más sensibles cuando la distancia social es media. La sensibilidad respecto de la media distancia social puede explicarse sobre la base de la teoría del bulto (*the bulge theory*) de Wolfson (1988, 1989), que se construye a partir de los datos recogidos sobre dos actos de habla: los cumplidos y las invitaciones. Según Wolfson (1988), la escala de distancia social puede considerarse como un continuum, los extraños se hallan en un extremo y los íntimos en el otro, los conocidos se encuentran en el medio y, si comparamos la realización de los actos de habla en función de la distancia social entre los interlocutores, encontramos que los dos extremos de la distancia social -el mínimo y el máximo- parecen suscitar comportamientos muy similares, mientras que las relaciones que están más hacia el centro muestran una marcada

diferencia. La misma autora también ilustra que, cuando la distancia social queda fija, es más fácil para los hablantes determinar cómo expresarse, por el contrario, las relaciones entre interlocutores de medio grado de distancia social son dinámicas y abiertas a la negociación, en las que hay libertad, pero no seguridad debido a la inestabilidad y dinamismo. Por tanto, cuando se hallan en estas relaciones, los hablantes se inclinan a mostrar más cortesía para evitar confrontaciones posibles. En el presente estudio, las negociaciones prolongadas y la preferencia por las estrategias indirectas registradas en los rechazos dirigidos a los oyentes de distancia social media concuerdan con esta hipótesis. También señala la autora (1989) que la desigualdad de estatus desfavorece los intentos de negociación porque “interlocutors know exactly where they stand with one another” (p. 131). La siguiente tabla nos presenta las estrategias utilizadas por los hablantes nativos de chino según la distancia social, ordenadas según frecuencia de uso (de mayor a menor).

HN chino					
+ D		= D²⁸	Nº	-D	Nº
Excusa, razón y explicación	158	Excusa, razón y explicación	317 (158,5)	Excusa, razón y explicación	153
Disculpa	106	Uso de tratamiento nominal	200 (100)	Capacidad/voluntad negativa	56
Agradecimiento	95	Capacidad/voluntad negativa	129 (64,5)	Agradecimiento	54
Capacidad/voluntad negativa	62	Disculpa	126 (63)	Promesa de aceptación futura	45
Uso de tratamiento nominal	44	Agradecimiento	112 (56)	Negación explícita, “no”	44

Tabla 37 Distribución de las estrategias más utilizadas según la distancia social en el caso de los hablantes nativos de chino

Al responder a una persona desconocida, los hablantes nativos de chino tienden a utilizar la estrategia de “excusa, razón y explicación”, la de “disculpa”, la de “agradecimiento”, la de “capacidad/voluntad negativa” y la de “uso de tratamiento nominal” en sus rechazos. Al dirigirse a un conocido, los hablantes nativos chinos prefieren aplicar las estrategias de “excusa, razón y explicación”, “uso de tratamiento nominal”, “capacidad/voluntad negativa”, “disculpa” y “agradecimiento”. Al hablar con una persona muy conocida, la estrategia de “excusa, razón y explicación” sigue siendo la fórmula preferida, seguida por la fórmula de “capacidad/voluntad

²⁸ Se observa que hay cuatro escenarios en los que el grado de familiaridad entre el hablante y el oyente es alto/bajo, al mismo tiempo que hay ocho escenarios en los que los interlocutores se conocen, pero no comparte una relación estrecha de amistad, entonces, como hemos mencionado con anterioridad, aquí también tomamos la mitad del número de frecuencia para hacer comparaciones con los números de otras dos situaciones.

negativa”, la de “agradecimiento”, la de “promesa de aceptación futura” y la de “negación explícita, ‘no’”.

Viendo los resultados, podemos concluir que la fórmula de “excusa, razón y explicación” es la estrategia marcadamente preferida para los hablantes nativos de chino en los tres casos. Sin embargo, en los rechazos dirigidos a un extraño, las frecuencias del uso de la estrategia de “disculpa” y la de “agradecimiento”, en comparación con las de otros dos casos, son notablemente más altas. Por otro lado, al rechazar a un conocido, los tratamientos nominales se utilizan con mayor frecuencia. Por último, la estrategia de “negación explícita, ‘no’” se utiliza solamente cuando se da el rechazo a una persona de alta familiaridad y, en tal caso también encontramos que los hablantes de este grupo muestran la preferencia hacia la estrategia de “promesa de aceptación futura”. Estos hallazgos los discutiremos más adelante junto con los resultados obtenidos de los otros dos grupos de informantes.

La Tabla 38 que se presenta a continuación nos muestra los datos obtenidos en relación con las estrategias más empleadas por los sujetos del grupo de los hablantes nativos de español en las diferentes situaciones en las que se considera la distancia social.

HN español					
+ D	Nº	= D	Nº	-D	Nº
Excusa, razón y explicación	132	Excusa, razón y explicación	247 (123,5)	Excusa, razón y explicación	119
Agradecimiento	106	Capacidad/voluntad negativa	121 (60,5)	Capacidad/voluntad negativa	84
Disculpa	60	Agradecimiento	115 (57,5)	Agradecimiento	61
Negación explícita, "No"	53	Disculpa	108 (54)	Disculpa	35
Capacidad/voluntad negativa	45	Declaración de buena voluntad	93 (46,5)	Alternativas	28

Tabla 38 Distribución de estrategias más utilizadas según la distancia social en el caso de los hablantes nativos de español

Al rechazar a un extraño, las fórmulas de “excusa, razón y explicación”, “agradecimiento”, “disculpa”, “negación explícita, ‘no’” y “capacidad/voluntad negativa” son las estrategias mayoritariamente empleadas. En el caso de rechazar a un conocido, se utiliza con mayor frecuencia la estrategia de “excusa, razón y explicación”, la de “capacidad/voluntad negativa”, la de “agradecimiento”, la de “disculpa” y la de “declaración de buena voluntad”. En los rechazos dirigidos a una persona muy conocida, los hablantes nativos de español tienden a emplear más las estrategias de “excusa, razón y explicación”, “capacidad/voluntad negativa”, “agradecimiento”, “disculpa” y “alternativas”.

Al comparar la frecuencia del empleo de dichas estrategias, los hablantes nativos de español utilizan comúnmente la estrategia de “excusa, razón y explicación” en todos los casos. En los rechazos dirigidos a un extraño, la frecuencia de la fórmula de “agradecimiento” es

comparativamente más alta y, a diferencia de los hablantes nativos de chino, los hablantes nativos de español prefieren la de “negación explícita, ‘no’” para formular sus rechazos en este caso. Al hablar con un conocido, aparece con más frecuencia la estrategia de “declaración de buena voluntad”, un movimiento de los adyacentes al rechazo, que no se presenta frecuentemente en los casos del grupo de HN chino. Al expresar rechazos a una persona muy conocida, el uso de la estrategia de “disculpa” desciende y en tal caso, el HN español muestra la preferencia por ofrecer alternativas. En la categoría de los rechazos directos, el HN español prefiere más la estrategia de “capacidad/voluntad negativa” para rechazar a una persona de alto grado de familiaridad.

APRENDIENTES DE ESPAÑOL					
+ D	Nº	= D	Nº	-D	Nº
Excusa, razón y explicación	143	Excusa, razón y explicación	261 (130,5)	Excusa, razón y explicación	134
Agradecimiento	101	Disculpa	144 (72)	Agradecimiento	72
Disculpa	63	Agradecimiento	114 (57)	Capacidad/ voluntad negativa	68
Capacidad/voluntad negativa	47	Capacidad/ voluntad negativa	99 (49,5)	Uso de tratamiento nominal	39
Negación explícita, “no”; Declaración de sentimiento positivo/acuerdo	34	Declaración de buena voluntad	85 (42,5)	Disculpa	34

Tabla 39 Distribución de estrategias más utilizadas según la distancia social en el caso de los aprendientes de español

Los aprendientes de español, por su parte, como se ilustra en la Tabla 39, utilizan con más frecuencia las estrategias de “excusa, razón y explicación”, “agradecimiento”, “disculpa”, “capacidad/voluntad negativa”, “negación explícita, ‘no’” y “declaración de sentimiento positivo/acuerdo” en sus rechazos a un extraño. Prefieren las estrategias de “excusa, razón y explicación”, “disculpa”, “agradecimiento”, “capacidad/voluntad negativa”, y “declaración de buena voluntad” para rechazar la propuesta de una persona conocida. Al dirigirse a una persona muy conocida, tienden a utilizar la fórmula de “excusa, razón y explicación”, la de “agradecimiento”, la de “capacidad/voluntad negativa”, la de “uso de tratamiento nominal” y la de “disculpa”.

En este caso, la estrategia de “excusa, razón y explicación” también se trata de la fórmula más común en el grupo de los aprendientes de español, es más utilizada con un interlocutor conocido, con uno muy conocido y con un extraño. En los rechazos dirigidos a un interlocutor desconocido, se utiliza con alta frecuencia la estrategia de “agradecimiento” y aparece el uso del adyacente al rechazo de “declaración de sentimiento positivo/acuerdo”. En este caso, los hablantes nativos de chino suelen emplear la estrategia directa de “capacidad/voluntad negativa” para rechazar a un extraño, mientras que, para los aprendientes de español y los hablantes de español, aparte de esta fórmula, también se recurre a la estrategia más directa, la de “negación explícita, ‘no’” para formular sus rechazos. En el contexto en que los informantes rechazan la propuesta de un conocido, la frecuencia del uso de la fórmula de “agradecimiento”, contrariamente a la de los otros dos casos, es proporcionalmente reducida, pero se presenta otra

estrategia, la de “declaración de buena voluntad”. En los rechazos a personas muy conocidas, los aprendientes de español utilizan con más frecuencia la estrategia directa de “capacidad/voluntad negativa” y, además, el número de ocurrencia de la “disculpa” es relativamente bajo. En este punto, debemos destacar que, en tales circunstancias, los aprendientes de español se inclinan a rechazar a un interlocutor de alta familiaridad con ayuda de los tratamientos nominales, al mismo tiempo que los hablantes nativos de chino recurren a ellos cuando hablan con un extraño y los hablantes nativos de español raramente los utilizan para rechazar.

Un aspecto de interés que conviene subrayar aquí es el alto índice de aparición de la estrategia de “disculpa” y la de “agradecimiento” en los rechazos dirigidos a desconocidos, a saber, los tres grupos de informantes suelen expresar su disculpa o agradecimientos a los destinatarios desconocidos para elaborar el rechazo. Una interpretación posible es que, al tener que rechazar a una persona conocida o muy conocida, existe cierta confianza entre los interlocutores, en cambio, se percibe un alto grado de amenaza al tratarse de un extraño y, por ello, se siente la necesidad de recurrir a las disculpas o agradecimientos para atenuar los rechazos. Por otra parte, los hablantes nativos de chino hacen uso de la estrategia directa de “negación explícita, ‘no’” a las personas con las que tienen alta familiaridad, pero los hablantes nativos de español y los aprendientes de español la utilizan con las personas desconocidas. Es posible que eso suceda porque se percibe la amenaza de diferentes maneras: los hablantes nativos de chino, cuando tienen confianza con el destinatario, no creen que la imagen positiva

del oyente se vea amenazada y, por tanto, no les resulta difícil utilizar las estrategias directas; para los hablantes nativos de español y los aprendientes de español, el hecho de que el destinatario sea desconocido favorece el uso de la estrategia directa, ya que no sienten la necesidad de aplicar mecanismos de atenuación a los extraños, pero, al contrario, al tener que rechazar a personas conocidas, deben expresar solidaridad para evitar la amenaza de los rechazos a los interlocutores.

Ahora bien, ya hemos visto la influencia de las variables situacionales en la formulación del rechazo y el uso de las estrategias pragmáticas, a continuación, haremos un análisis más detallado de cada situación particular para averiguar si los resultados pueden confirmar las conclusiones extraídas.

4.1.3 Análisis situacional

En esta sección se especificarán los resultados del análisis de las estrategias encontradas en cada situación individual que contiene nuestra investigación, teniendo en cuenta las diferencias en la elección de estrategias y su distribución, así como la frecuencia de uso.

4.1.3.1 Situación de P1

En la primera situación de rechazar petición, en la que un estudiante universitario pide al sujeto que le guarde sus libros hasta que traiga su comida, la distancia social entre los

interlocutores es grande, ya que son desconocidos los dos, y el estatus social es igual.

Sujetos	Total	Promedio	Rechazo directo	Rechazo indirecto	Adyacentes al rechazo
HN chino	196	3,92	23	145	28
HN español	129	2,58	25	104	0
AP español	129	2,58	21	98	10

Tabla 40 Distribución en número y promedio de estrategias utilizadas en la situación P1 con relación al grupo de informantes

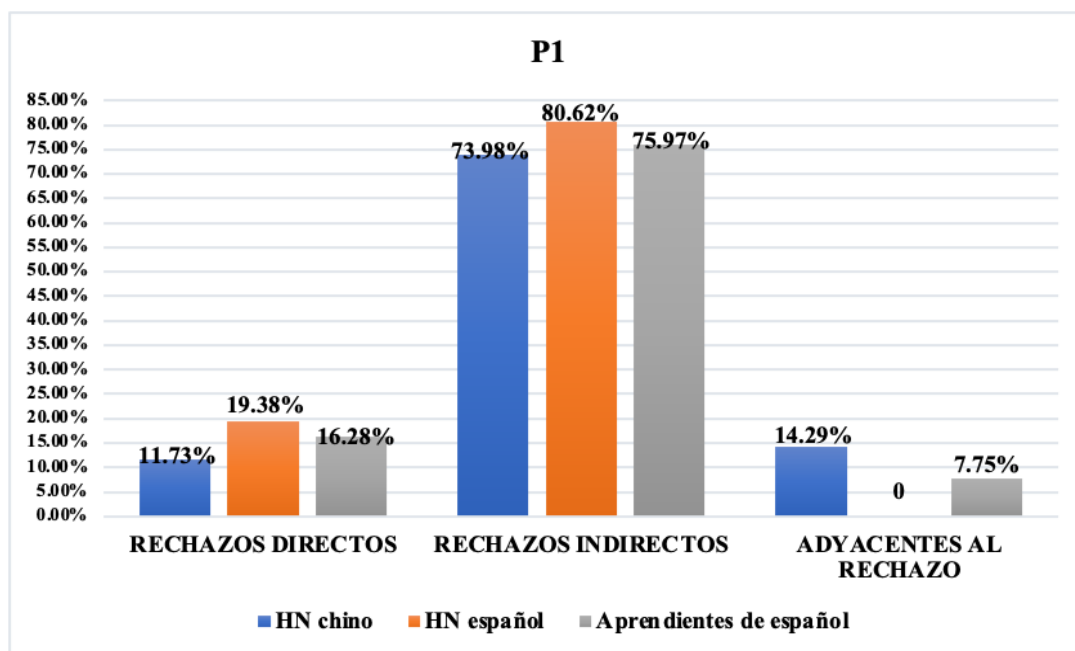


Figura 25 Distribución de fórmulas semánticas en la primera situación de rechazar petición en cada grupo

En esta situación, según la Tabla 40, en total, los hablantes nativos de chino utilizan más enunciados que los otros dos grupos (196) y los españoles emplean el mismo número de enunciados que los aprendientes de español en esta situación (129). En cuanto al promedio de

estrategias utilizadas en esta situación, el grupo de hablantes nativos de chino cuenta con la mayor frecuencia (3,92), y se utiliza más de una estrategia que en los otros dos grupos (2,58). Por lo que se refiere a los rechazos directos, indirectos y los movimientos de los adyacentes, se aprecia en la Figura 25 que los tres grupos prefieren rechazar de manera indirecta. Entre ellos, la frecuencia es de un 80,62 % entre los hablantes nativos de español, de un 75,97 % entre los aprendientes de español y de un 73,98 % entre los hablantes nativos de chino. El porcentaje más elevado del uso de los rechazos directos también corresponde al grupo de los hablantes españoles, con un 19,38 % frente al 16,28 % de los aprendientes de español y al 11,73 % de los hablantes chinos. Además, los hablantes nativos de chino utilizan con más frecuencia los adyacentes al rechazo, con un 14,29 % frente al 7,75 % de los aprendientes chinos, mientras que no se ha encontrado ningún registro en el corpus de los hablantes españoles.

La Tabla 41 presenta el *ranking* de las cinco estrategias más utilizadas por cada grupo en la primera situación de rechazar peticiones, apreciándose diferencias entre los tres grupos. De acuerdo con el orden de frecuencia, las estrategias más aplicadas por los hablantes nativos de chino son las de “disculpa” (59 veces), “excusa, razón y explicación” (48 veces), “uso de tratamiento nominal” (28 veces), “alternativas” (26 veces) y “capacidad/voluntad negativa” (22 veces). Los hablantes nativos de español, a su vez, muestran la misma preferencia por la de “disculpa” (46 veces) y la de “excusa, razón y explicación” (46 veces), seguidas por las fórmulas de “capacidad/voluntad negativa” (22 veces), “alternativas” (11 veces) y “negación explícita, ‘no’” (3 veces). Por su parte, los aprendientes emplean más la estrategia de “excusa, razón y

explicación” (45 veces) y la de “disculpa” (42 veces). La de “capacidad/voluntad negativa” (20 veces), la de “alternativas” (9 veces) y la de “declaración de buena voluntad” (8 veces), se sitúan en el tercer puesto hasta el quinto puesto, respectivamente.

HN chino			HN español			AP español		
	N	%		N	%		N	%
Disculpa	59	30,10%	Disculpa	46	35,66%	Excusa, razón y explicación	45	34,88%
Excusa, razón y explicación	48	24,49%	Excusa, razón y explicación	46	35,66%	Disculpa	42	32,56%
Uso de tratamiento nominal	28	14,29%	Capacidad/voluntad negativa	22	17,04%	Capacidad/voluntad negativa	20	15,50%
Alternativas	26	13,27%	Alternativas	11	8,23%	Alternativas	9	6,98%
Capacidad/voluntad negativa	22	11,22%	Negación explícita, “no”	3	2,33 %	Declaración de buena voluntad	8	6,20%

O = Orden

Tabla 41 Orden de preferencia de las estrategias utilizadas por cada grupo en la situación P1

Como se puede observar en la tabla, la fórmula directa más utilizada por los tres grupos es la estrategia de “capacidad/voluntad negativa”, que representa un 11,22 % de todas las estrategias utilizadas en esta situación por el grupo de HN chino, 17,04 % por el HN español y 15,50 % por los aprendientes.

En cuanto a las estrategias indirectas utilizadas por los participantes, se muestran diferencias llamativas. En primer lugar, la fórmula más empleada por los HN chino consiste en

la de “disculpa”, que representa el 30,10% de todas las estrategias utilizadas, seguida por la “excusa, razón y explicación”, que representa un 24,49 %. En el caso de los aprendientes de español, la estrategia más utilizada es la de “excusa, razón y explicación”, que supone un 34,88 % de todas las estrategias utilizadas por este grupo, y la segunda estrategia más utilizada es la “disculpa”, con un porcentaje de 32,56 %. Sin embargo, el grupo de los HN español muestra la misma preferencia por la de “disculpa” y la de “excusa, razón y explicación”. Ambas son utilizadas 46 veces en el corpus español, que representan el 35,66 % de todas fórmulas utilizadas en esta situación. En cuanto a la tercera estrategia más utilizada, en los tres grupos de informantes, es la estrategia de “Alternativas” que representa el 13,27 % de los hablantes chinos, el 8,23 % de los hablantes españoles y el 6,98 % de los aprendientes de español.

Algunas de las estrategias indirectas de esta situación solo son utilizadas por uno o dos grupos. Por ejemplo, la estrategia de “declaración de consecuencias negativas” aparece 9 veces en los datos de los HN chino, una vez en los datos de los aprendientes y no se ha encontrado ningún caso en los de los HN español. También, la “declaración filosófica/de principios” (2 veces) y “declaración de sentimiento negativo” (1 vez) aparecen solo en los datos de los HN chino. La estrategia de “promesa de aceptación futura” se presenta solo en los datos de los HN español (1 vez) y la estrategia “pedir información adicional” se encuentra una vez solo en los datos de los aprendientes de español.

Por último, el grupo de HN español y el de los aprendientes de español utilizan un porcentaje significativamente menor de adyacentes al rechazo en comparación con el HN chino.

Esto puede deberse a que, por un lado, se ha utilizado un número muy elevado de las estrategias indirectas (HN español: 80,62 %; AP español: 75,97 %), es decir, el grado de indirección del rechazo es muy alto, así que la amenaza que puede conllevar se reduce. Por otro lado, en este escenario, los interlocutores no se conocen, la distancia social entre ellos es muy grande, aún más, es posible que no vuelvan a verse, así que no se percibe la necesidad de aplicar muchas estrategias complementarias para mantener el equilibrio de la relación interpersonal. Además, en el caso de los aprendientes de español, el escaso empleo de los adyacentes también puede explicarse por su nivel limitado de competencia lingüística del español.

La fórmula de “uso de tratamiento nominal” representa 14,29 % de todas las estrategias utilizadas por los HN chino en esta situación. Sin embargo, para los dos grupos restantes, no se ha encontrado ningún registro de esta fórmula.

En resumidas cuentas, cuando existe una gran distancia social entre los interlocutores, pero el poder es simétrico ($H = O; D +$), los rechazos indirectos son la forma más adecuada de rechazar de manera cortés. No obstante, los hablantes nativos de español siguen siendo relativamente más directos. En este caso, además de las estrategias indirectas universalmente utilizadas por todos los grupos como “excusa, razón y explicación” o “disculpa”, los hablantes nativos de chino y los aprendientes chinos de español suelen utilizar adyacentes al rechazo para mitigar la fuerza ilocucionaria. Sin embargo, los hablantes nativos de chino prefieren la fórmula de “uso de tratamiento nominal”, mientras que los aprendientes chinos utilizan con más frecuencia la estrategia de “declaración de buena voluntad”.

4.1.3.2 Situación de P2

En la situación 2, en la que la hermana pequeña del sujeto le pide prestados 500 euros y promete devolverlo en tres meses, se especifica en la encuesta que el sujeto solo tiene 1000 euros en su cuenta y tiene que abonar la matrícula del próximo semestre, por lo que no puede cumplir con esta petición. La distancia social entre los interlocutores es muy pequeña y hay igualdad de poder social.

Sujetos	Total	Promedio	Rechazo directo	Rechazo indirecto	Adyacentes al rechazo
HN chino	152	3,04	13	119	20
HN español	137	2,74	32	96	9
AP español	126	2,52	18	93	15

Tabla 42 Distribución en número y promedio de estrategias utilizadas en la situación de P2 con relación al grupo de informantes

Conforme a la Tabla 42, en esta situación, como en la anterior, se han registrado más enunciados en el corpus del grupo de HN chino (152) en comparación con 137 en el corpus del HN español y con 126 en el corpus de los estudiantes. Por lo que se refiere a la media de frecuencia de uso de las estrategias entre los tres grupos, el grupo de HN chino utiliza casi 0,5 estrategias más que los aprendientes de español (3,04 frente a 2,52) y el grupo de HN español cuenta con 2,74.

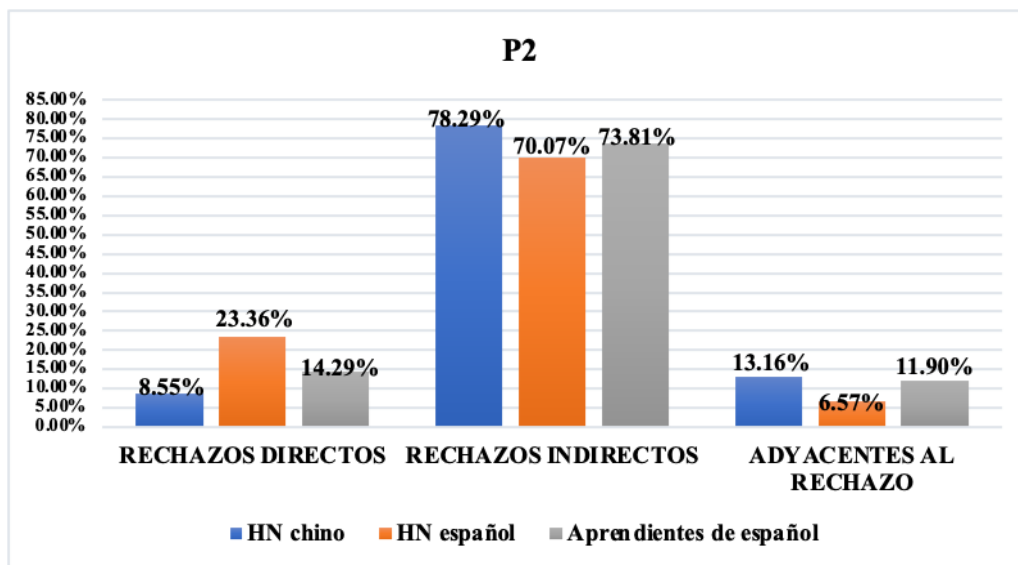


Figura 26 Distribución de fórmulas semánticas en la segunda situación de rechazar petición en cada grupo

La Figura 26 presenta la distribución de las estrategias utilizadas por cada grupo en esta situación. En lo que respecta a los rechazos directos, el porcentaje más alto lo produce el grupo de HN español (23,36%), seguido del grupo de los aprendientes (14,29 %), el HN chino tiene un porcentaje más bajo de 8,55 %. Como se aprecia en el resultado presentado, pese a que los tres grupos hayan mostrado preferencia por la categoría de los rechazos indirectos, en esta situación son los hablantes chinos los que utilizan más fórmulas indirectas en esta situación, con un número de muestras de 119 que equivale a 78,29 % de las estrategias empleadas. De los 126 enunciados extraídos en este escenario, han aparecido 93 fórmulas indirectas, suponiendo el 73,81 %. De entre las 137 fórmulas utilizadas en el corpus español, 96 son las estrategias indirectas, que representa el 70.07 %. Aparte de eso, los dos grupos de chinos cuentan con porcentajes similares del uso de los adyacentes al rechazo: 13,16% para el grupo de HN chino y

11,90 % para el grupo de aprendientes. El grupo de HN español tiene un porcentaje más bajo (6,57 %).

La Tabla 43 que se presenta a continuación, muestra el *ranking* de las estrategias más utilizadas por cada grupo en esta situación. Según el orden de frecuencia, es interesante observar aquí que la estrategia de “excusa, razón y explicación” es la más utilizada en los datos de los tres grupos; como se ha mencionado con anterioridad, esta fórmula representa la estrategia más común en todos los casos. Para el grupo de HN chino, la segunda estrategia indirecta más utilizada consiste en la de “alternativas” (29 veces), seguida por la de “disculpa” (13 veces), la de “declaración de consecuencias negativas” (13 veces) y la de “uso de tratamiento nominal” (13 veces). En los datos de los HN español, la segunda estrategia más utilizada por los hablantes nativos de español fue la de “capacidad/voluntad negativa” (25 veces), la de “disculpa” (21 veces), la de “alternativas” (20 veces) y la de “negación explícita, ‘no’” (7 veces) ocupan el tercer puesto hasta el quinto puesto, respectivamente. La estrategia de “disculpa” (22 veces) es la segunda estrategia más empleada por el grupo de estudiantes, seguida por la de “alternativas” (18 veces), la de “capacidad/voluntad negativa” (16 veces) y la de “uso de tratamiento nominal” (9 veces).

HN chino			HN español			AP español		
	N	%		N	%		N	%
Excusa, razón y explicación	48	31,58%	Excusa, razón y explicación	42	30,66%	Excusa, razón y explicación	41	32,54%
Alternativas	29	19,08%	Capacidad/voluntad negativa	25	18,24%	Disculpa	22	17,46%
Disculpa	13	8,55%	Disculpa	21	15,33%	Alternativas	18	14,29%
Declaración de consecuencias negativas	13		Alternativas	20	14,60	Capacidad/voluntad negativa	16	12,70%
Uso de tratamiento nominal	13		Negación explícita, "no"	7	5,11%	Uso de tratamiento nominal	9	7,14%

O = Orden

Tabla 43 Orden de preferencia de las estrategias utilizadas por cada grupo en la situación P2

En primer lugar, examinamos el patrón que exponen los hablantes sobre las estrategias directas. Para el grupo de HN chino, se utilizan casi igual la de “capacidad/voluntad negativa” y la de “negación explícita, ‘no’”, que representan unos porcentajes de 3,95 % y de 4,61 % respectivamente de todas las estrategias. El HN español muestra un patrón diferente, ya que produce un porcentaje más elevado de la estrategia de “capacidad/voluntad negativa”, que representa el 18,24 % de todas las estrategias utilizadas en esta situación, y la de “negación explícita, ‘no’” representa el 5,11 % de total. En el corpus de los aprendientes, 12,70 % de las estrategias utilizadas en este escenario corresponde a la estrategia de “capacidad/voluntad negativa”, y la de “negación explícita, ‘no’” supone el 1,59 %.

Se han encontrado 9 tipos de estrategias indirectas en el corpus de los dos grupos de hablantes nativos, y 6 tipos en el corpus de los aprendientes. La de “excusa, razón y explicación”

es comúnmente utilizada por los tres grupos, que representa al menos el 30 % de todas las estrategias utilizadas en esta situación, en el corpus chino, seguida por la de “alternativas” con un porcentaje del 19,08 %, que se sitúa en el tercer puesto en los datos de los HN español y los aprendientes, con un 14,60 % y un 14,29 %. Además, en los datos de los HN español y los de los aprendientes, la de “disculpa” ocupa la segunda posición, representando el 15,33 % y el 17,46% respectivamente, mientras que, para los hablantes chinos, está en la tercera posición con un 8,55 %. En el uso de algunas estrategias, se han apreciado unas diferencias notables. Por ejemplo, la fórmula de “declaración filosófica/de principios” y la de “aplazamiento” solo se han presentado en los datos del grupo de HN chino, la de “deseo” y la de “establecer condición para aceptación futura/pasada” solamente ha aparecido en los datos de los hablantes españoles y la de “petición de comprensión/empatía” no se ha encontrado en los datos de los aprendientes.

Por último, las estrategias de los adyacentes al rechazo utilizadas por los informantes en esta situación muestran patrones similares a las empleadas en la situación anterior, es decir, el grupo HN español cuenta con un porcentaje más bajo de esta categoría de fórmulas (6,57 %) y el grupo HN chino tiene el porcentaje más alto (13,16 %), mientras que el grupo de los aprendientes se sitúa en la posición intermedia y tiene un porcentaje de 11,90 %. El adyacente más frecuentemente utilizado es el “uso de tratamiento nominal” por los dos grupos de informantes chinos (HN chino 8,55 %; Aprendientes 7,14 %), por el contrario, el grupo de HN español solo cuenta con un porcentaje de 2,92 %. La segunda estrategia más utilizada por los tres grupos es la “declaración de buena voluntad” (HN chino 3,95 %; HN español 1,46 %;

Aprendientes 3,17 %). En cuanto al uso de “muletillas”, no se ha podido registrar ningún caso en el corpus chino, pero se han encontrado 3 ejemplos en los datos del grupo de HN español y 2 ejemplos en los de los aprendientes. La fórmula de “declaración de sentimiento positivo/acuerdo” que se utiliza una vez en el corpus chino no aparece en los datos de los HN español y los de los aprendientes.

En esta escena en la que la distancia social entre los interlocutores es muy pequeña y hay igualdad de poder social (H = O; D -), es notable que los hablantes nativos de español son mucho más directos que los otros dos grupos, empleando las estrategias directas de “capacidad/voluntad negativa” y “negación explícita, ‘no’”. Además, utilizan menos estrategias complementarias para aliviar la fuerza del rechazo, sugiriendo que no perciben que el grado de amenaza sea muy alto en este caso. Por el contrario, los dos grupos de hablantes chinos prefieren rechazar de una forma más indirecta, especialmente los hablantes nativos de chino, quienes suelen declarar las consecuencias negativas que podrían surgir en el caso de aceptar la petición.

4.1.3.3 Situación de P3

Esta situación también representa el rechazo de una petición, en esta situación, el informante es profesor/profesora de la facultad, uno de sus alumnos le pide que acepte dirigir su trabajo final de máster, y por algunas razones, el informante tiene que rechazar esta petición. La distancia social entre los interlocutores es media y el estatus social del informante es superior al

del interlocutor. En la Tabla 44 y la Figura 27 se presentan el número y la frecuencia general de las estrategias directas e indirectas, así como de los adyacentes al rechazo utilizados por cada grupo en esta situación.

Sujetos	Total	Promedio	Rechazo directo	Rechazo indirecto	Adyacentes al rechazo
HN chino	202	4,04	25	130	47
HN español	154	3,08	24	104	26
AP español	170	3,40	14	117	39

Tabla 44 Distribución en número y promedio de estrategias utilizadas en la situación P3 con relación al grupo de informantes

En esta situación, el grupo de HN chino emplea más estrategias (202), frente al 154 de los HN español y al 170 de los aprendientes, y los informantes del grupo HN chino utilizan casi una estrategia más que los HN español y 0,5 estrategias más que los aprendientes de español (4,04 frente a 3,08 y 3,40).

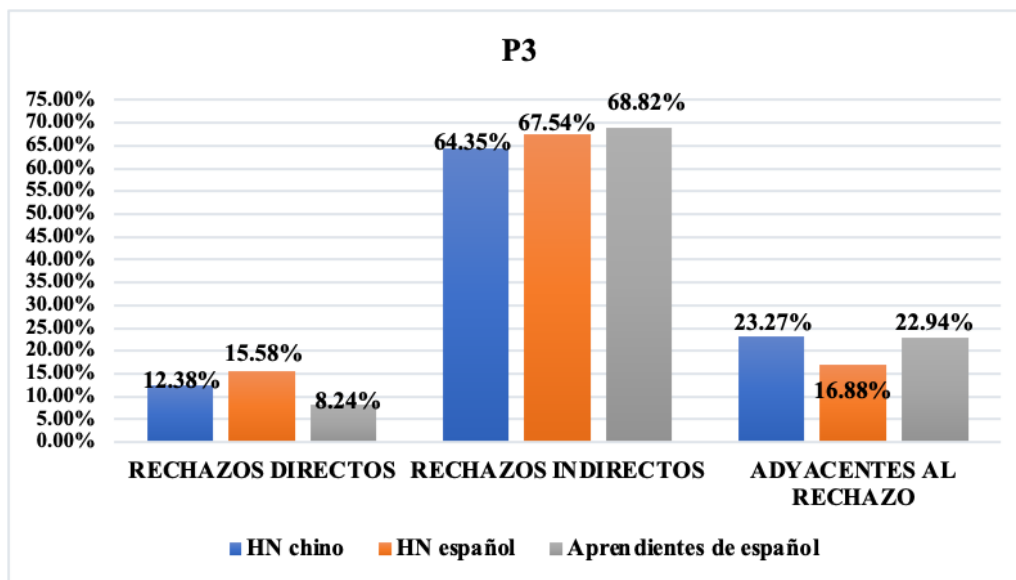


Figura 27 Distribución de fórmulas semánticas en la tercera situación de rechazar petición en cada grupo

Como se observa en las situaciones anteriores, el grupo HN español utiliza un porcentaje mayor de estrategias directas que otros grupos, con un 15,58 % frente al 12,38 % del grupo de HN chino, y al 8,24 % de los aprendientes. En las estrategias indirectas, por el contrario, los españoles (67,54 %) las utilizan menos que los aprendientes de español (68,82 %) y lo hacen más que los hablantes nativos de chino (64,35 %), así como los adyacentes al rechazo los sujetos del grupo HN chino las emplean más (23,27 %) que los aprendientes (22,94 %), y los sujetos de HN español los aplican menos (16,88 %).

HN chino			HN español			AP español		
	N	%		N	%		N	%
Excusa, razón y explicación	50	24,75%	Excusa, razón y explicación	41	26,62%	Excusa, razón y explicación	48	28,24%
Alternativas	32	15,84%	Alternativas	27	17,53%	Disculpa	32	18,82%
Disculpa	31	15,35%	Disculpa	25	16,23%	Alternativas	31	18,24%
Uso de tratamiento nominal	27	13,37%	Capacidad/voluntad negativa	24	15,58%	Declaración de buena voluntad	18	10,59%
Capacidad/voluntad negativa	24	12,38%	Declaración de buena voluntad	12	15,58%	Capacidad/voluntad negativa	14	8,24%

O = Orden

Tabla 45 Orden de preferencia de las estrategias utilizadas por cada grupo en la situación P3

La Tabla 45 presenta el *ranking* de las estrategias empleadas por cada grupo en esta situación. Se puede observar que, pese a que se hayan encontrado ciertas diferencias en el orden de preferencia entre los tres grupos, existen coincidencias en la selección de estrategias en esta situación, la de “excusa, razón y explicación” es, de nuevo, la estrategia más utilizada, mientras que la de “alternativas” y la de “disculpa” se encuentran en el segundo o el tercer puesto en los datos de los tres grupos de informantes. La estrategia directa de “capacidad/voluntad negativa” se sitúa en el quinto puesto en los datos del grupo HN chino y los del grupo de los aprendientes, y está en la cuarta posición en los datos del grupo HN español. Sin embargo, como se ha mencionado con anterioridad, el grupo HN chino tiene preferencia por la de “uso de tratamiento nominal” para rechazar, mientras que otros grupos muestran la preferencia por la de “declaración de buena voluntad” en esta situación.

Es importante destacar que las estrategias de rechazo directo utilizadas en esta situación muestran patrones que son diferentes de los patrones utilizados en las dos situaciones anteriores. Casi todos los informantes utilizan la “capacidad/voluntad negativa” para rechazar (24 registros en el corpus chino, con un porcentaje de 12,38 %, 24 registros en el corpus de los españoles, con un 15,58 % y 14 registros en el corpus de los aprendientes, con un 8,24 %), solo se ha registrado 1 ejemplo de “negación explícita, ‘no’” en el corpus del grupo HN español (0,65 %).

En cuanto a los rechazos indirectos utilizados por los participantes, se han encontrado 9 tipos en el corpus chino, 6 tipos en el corpus de los aprendientes de español y 5 tipos en el corpus del grupo HN. La estrategia “excusa, razón y explicación” es la más utilizada por los tres grupos de informantes en el que el porcentaje más alto corresponde al grupo de los aprendientes de español (28,24 %), y el más bajo corresponde al grupo de los HN chino (24,75 %), el grupo HN español se encuentra en una posición intermedia entre los dos grupos, con un porcentaje de 26,62 %. La segunda estrategia más utilizada por los dos grupos de hablantes nativos es la de “alternativa” y también se trata de la tercera estrategia más utilizada por el grupo de los aprendientes. Las fórmulas de “pedir información adicional”, “aceptación” y “petición de comprensión/empatía” solo aparece en las respuestas de los hablantes nativos de chino. La estrategia de “aplazamiento” aparece en los datos de los dos grupos de chinos, pero no se ha registrado ningún caso en los datos de los españoles. Además, solo se presenta en los datos de los aprendientes la “declaración filosófica/de principios”, pero no aparece la de “promesa de aceptación futura”.

En cuanto al empleo de los adyacentes al rechazo, el grupo de HN chino y el grupo de aprendientes de español siempre los utilizan con mayor frecuencia que el grupo de HN español, tal y como señala la Figura 27: el grupo de HN chino posee un mayor porcentaje de 23,27 %, el grupo de los aprendientes tiene un porcentaje muy similar de 22,94 %, y el grupo de HN español cuenta con un 16,88 %. Para los hablantes nativos de chino, el movimiento de los adyacentes más utilizado sigue siendo el “uso de tratamiento nominal” (13,37 %). Es importante señalar que el grupo HN chino utiliza un porcentaje marcadamente más alto de esta estrategia que los otros dos grupos en todos los casos. La segunda estrategia más frecuentemente utilizada por los hablantes nativos de chino es la de “declaración de sentimiento positivo/acuerdo” (3,96 %), pero no es la misma para todos los grupos. Para los hablantes nativos de español, el adyacente al rechazo más utilizado es el de “declaración de buena voluntad”, con un porcentaje de 7,79 %, y el segundo más utilizado es el de “agradecimiento” con un 4,55 %. En los datos de los aprendientes de español, el de “declaración de buena voluntad” se utiliza con más frecuencia, con el porcentaje de 10,59 %, y el de “agradecimiento” es el adyacente segundo más utilizado por los aprendientes con un 5,88 %. Por último, la estrategia de “declaración de comprensión/empatía” solo se ha observado en el corpus de los hablantes nativos de chino (2 veces), mientras que la de “declaración de buenos deseos” se ha encontrado una vez en el corpus de los hablantes nativos de español y 3 veces en el corpus de los aprendientes, pero no se ha registrado ningún ejemplo en los datos de los hablantes nativos de chino.

En resumen, al rechazar una petición de una persona cuyo estatus social es superior al del hablante, mientras que la distancia social entre ellos es media ($H > O$; $D =$), los aprendientes chinos de español son más indirectos que los dos grupos de hablantes nativos, utilizando un mayor número de estrategias indirectas y un menor número de estrategias directas. En nuestra opinión, esto se debe a que los aprendientes no están familiarizados con este tipo de situaciones y no saben cómo reaccionar ante ellas, es decir, su nivel de competencia sociocultural es limitado.

4.1.3.4 Situación de P4

En la última situación de rechazar peticiones, el sujeto tiene que rechazar llevar los libros del profesor a su oficina. En esta situación, la distancia social entre los interlocutores es media, pero el interlocutor del escenario (el profesor) se sitúa en una posición social más alta que el sujeto.

Sujetos	Total	Promedio	Rechazo directo	Rechazo indirecto	Adyacentes al rechazo
HN chino	208	4,16	18	135	55
HN español	144	2,88	24	108	12
AP español	176	3,52	18	113	45

Tabla 46 Distribución en número y promedio de estrategias utilizadas en la situación P4 con relación al grupo de informantes

Según la Tabla 46, los resultados revelan que, en total, las estrategias utilizadas en esta situación, como en otras situaciones, por los hablantes nativos de chino son mayores en número que las utilizadas por los españoles. Los aprendientes de español se sitúan de nuevo en el medio

de los dos grupos. En total, el grupo de HN chino aplica 208 estrategias, el HN español 144 y los aprendientes 176. Asimismo, el grupo de HN chino cuenta con la mayor frecuencia (4,16) entre todos los informantes, después seguidos por el grupo de los aprendientes (3,52) y el HN español (2,88), es decir, los hablantes nativos de chino utilizan 1,28 estrategias más que los hablantes nativos de español en esta situación.

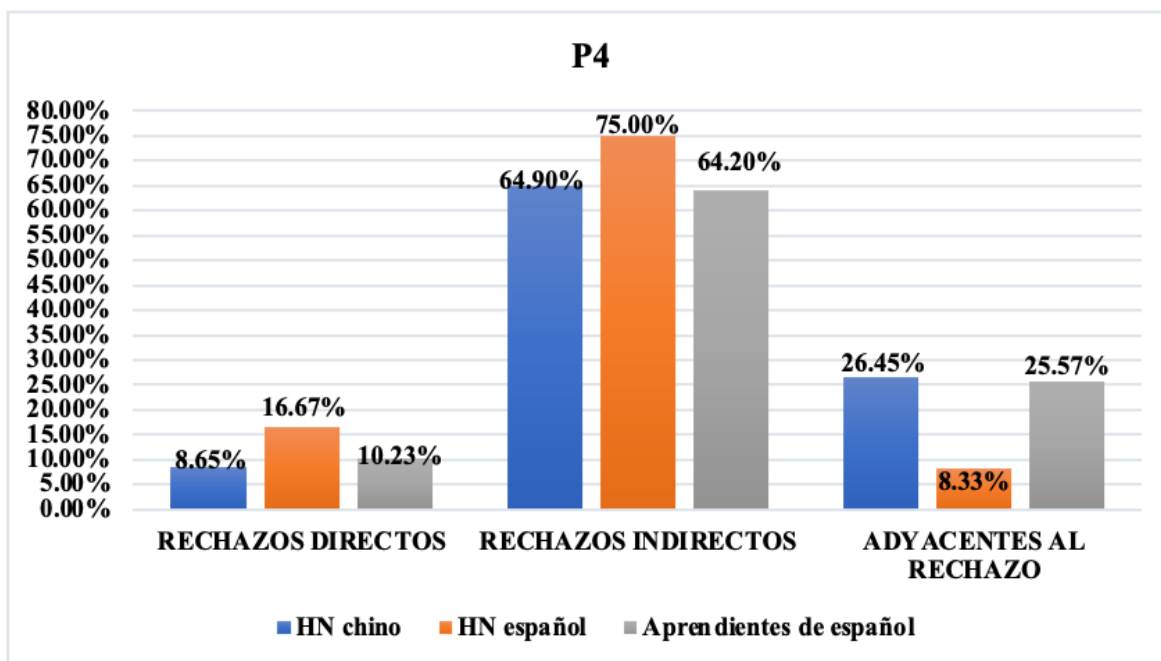


Figura 28 Distribución de fórmulas semánticas en la cuarta situación de rechazar la petición en cada grupo

El grupo de HN español utiliza en este escenario un porcentaje considerablemente mayor de estrategias directas (16,67 %) y estrategias indirectas (75,00 %) que los otros grupos. Los dos grupos chinos aplican porcentajes parecidos de estrategias directas e indirectas, aunque el grupo de los aprendientes emplea un porcentaje más alto de las estrategias directas (10,23 %) que el HN chino (8,65%), y un porcentaje un poco menor de las estrategias indirectas (64,20 %)

que el HN chino (64,90 %). Por lo que atañe al uso de los adyacentes al rechazo, se notan diferencias llamativas: los dos grupos chinos los utilizan mucho más que el grupo de HN español. Los hablantes nativos de chino cuentan con un porcentaje de 26,45 %, los aprendientes tienen un 25,57 %, mientras que el 8,33 % de las respuestas de los españoles en esta situación corresponde a la categoría de los adyacentes al rechazo.

La Tabla 47, que se presenta a continuación, muestra el *ranking* de las estrategias más aplicadas por los sujetos de cada grupo.

HN chino			HN español			AP español		
	N	%		N	%		N	%
Excusa, razón y explicación	50	24,04%	Disculpa	49	34,03%	Excusa, razón y explicación	46	26,14%
Uso de tratamiento nominal	49	23,56%	Excusa, razón y explicación	46	31,94%	Disculpa	44	25%
Disculpa	45	21,63%	Capacidad/voluntad negativa	24	16,67%	Uso de tratamiento nominal	24	13,64%
Alternativas	31	14,90%	Alternativas	11	7,64%	Declaración de buena voluntad	21	11,93%
Capacidad/voluntad negativa	17	8,17%	Uso de tratamiento nominal	9	6,25%	Alternativas	19	10,80%

O = Orden

Tabla 47 Orden de preferencia de las estrategias utilizadas por cada grupo en la situación P4

En esta situación los hablantes nativos de español tienden a emplear más la forma de “excusa, razón y explicación” (50 veces) al rechazar, según el orden de frecuencia, seguida de las de “uso de tratamiento nominal” (49 veces), “disculpa” (45 veces), “alternativas” (31 veces) y

“capacidad/voluntad negativa” (17 veces). En los datos de los aprendientes, también se muestra la preferencia al uso de la estrategia de “excusa, razón y explicación” (46 veces), seguida de las de “disculpa” (44 veces), “uso de tratamiento nominal” (24 veces), “declaración de buena voluntad” (21 veces) y “disculpa” (19 veces). En el grupo HN español, a su vez, se observa la inclinación hacia la “disculpa” (49 veces), seguida de la de “excusa, razón y explicación” (46 veces), la de “capacidad/voluntad negativa” (24 veces), la de “alternativas” (11 veces) y la de “uso de tratamiento nominal” (9 veces).

El uso de las estrategias directas para rechazar en esta situación se centra en la estrategia de “capacidad/voluntad negativa”: casi todos los informantes de estos tres grupos la utilizan para expresar rechazos (el grupo de HN chino tiene un porcentaje de 8,17 %, el HN español tiene un 16,67 % y los aprendientes tienen un 10,23 %), sin embargo, solo se ha encontrado un caso del uso de la de “negación explícita, ‘no’” en los datos de los hablantes nativos de chino (0,48 %).

En esta situación, se han observado 6 tipos de estrategias utilizadas por el grupo de HN chino, y 5 tipos por el HN español y los aprendientes. La estrategia de “excusa, razón y explicación” sigue siendo la más utilizada por el grupo HN chino y los aprendientes, con unos porcentajes de 24,04 % y 26,14 %, respectivamente, mientras que la estrategia más frecuentemente utilizada por el grupo español es la de “disculpa”, que representa el 34,03 %. Sin embargo, se debe señalar que la estrategia de “excusa, razón y explicación” es la segunda más utilizada, ocurriendo 46 veces en el corpus del grupo de HN español y con porcentaje del 31,94 %. En caso contrario, en los datos del HN chino y de los aprendientes, la de “disculpa”

ocupa la segunda posición, con el porcentaje del 21,63 % y el 25 % respectivamente. Otro punto a destacar aquí es que, en esta situación, la fórmula de “alternativas” es la tercera estrategia indirecta más utilizada por los tres grupos de informantes, pero los hablantes nativos de chino la producen mucho más que los otros dos grupos. Se han observado 31 enunciados de esta estrategia en el corpus chino con un porcentaje de 14,90 %, frente al 7,64 % de los hablantes nativos de español (11 enunciados) y al 10,80 % de los aprendientes (19 enunciados). Como en las situaciones anteriores, algunas estrategias indirectas no son utilizadas por algunos de los grupos, pero en esta situación, solo se ha observado diferencia en el empleo de la estrategia de “aplazamiento”, que solo se utiliza una vez en los ejemplos del grupo de HN chino.

Los adyacentes al rechazo utilizados en esta situación manifiestan diferencias interesantes entre los tres grupos. En primer lugar, los aplican menos los hablantes nativos de español (12 casos) y para ellos, la estrategia más utilizada de esta categoría es la de “uso de tratamiento nominal” (6,25 %). En segundo lugar, el uso de la “declaración de buena voluntad” del grupo de los aprendientes es muy destacado, ya que cuenta con un porcentaje del 11,93 %, en tanto que, en los datos de otros grupos, se han observado pocos registros de esta estrategia. Por último, como en otros casos, los hablantes nativos de chino producen un mayor número de los movimientos de los adyacentes (55 casos) y, entre ellos, muestran un alto grado de preferencia por la estrategia de “uso de tratamiento nominal”. Se han registrado 49 ejemplos en esta situación con el porcentaje de 23,56 %, y los aprendientes de español la utilizan 21 veces con el 11,93 %, pero los hablantes nativos de español solo la aplican 9 veces (6,25 %).

En este caso en el que el hablante tiene que rechazar la petición de su profesor (H < O; D =), se perciben diferencias notables entre los hablantes nativos de español y los otros dos grupos de hablantes chinos. Los hablantes nativos de chino y los aprendientes chinos de español son más indirectos que los hablantes nativos de español y recurren a un mayor número de adyacentes para mitigar la amenaza que pueda suponer el rechazo. Esto se debe al hecho de que los profesores se sitúan en un estatus social muy elevado en la cultura china debido a la influencia del confucianismo. Los estudiantes deben respetar y obedecer a sus profesores, por lo que a los chinos les resulta más difícil realizar el rechazo.

4.1.3.5 Situación de S1

En la primera situación de rechazar sugerencias, en la que un estudiante desconocido de la universidad le sugiere al sujeto de nuestro estudio que tome clases con el profesor X. El poder social entre los interlocutores es igual, pero la distancia social es muy grande.

Sujetos	Total	Promedio	Rechazo directo	Rechazo indirecto	Adyacentes al rechazo
HN chino	151	3,02	22	66	63
HN español	105	2,10	13	48	44
AP español	114	2,28	11	54	49

Tabla 48 Distribución en número y promedio de estrategias utilizadas en la situación S1 con relación al grupo de informantes

Como muestra la Tabla 48, en este contexto, se han registrado, en total, 151 enunciados en la formulación de rechazos en los ejemplos de los hablantes nativos de chino, 105 en los de

los hablantes nativos de español y 114 en los de los aprendientes de español. Según la Tabla 43, el grupo de HN chino es el grupo que utiliza más expresiones en esta situación para expresar rechazos (3,02), el HN español usa menos en cada contestación (2,10), y el grupo de los aprendientes cuenta con el número de 2,28.

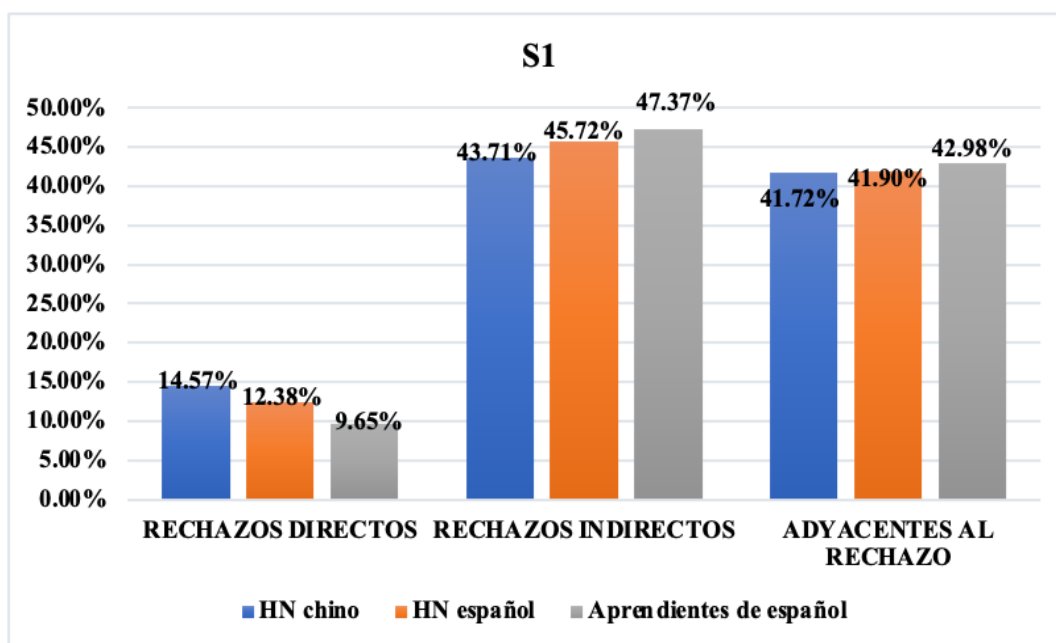


Figura 29 Distribución de fórmulas semánticas en la primera situación de rechazar sugerencia en cada grupo

Como reflejan la Tabla 48 y la Figura 29, los hablantes nativos de chino utilizan 22 estrategias directas, con un porcentaje del 14,57 %, los aprendientes y los hablantes nativos de español las utilizan menos que los hablantes nativos de chino, con los porcentajes del 12,38 % y 9,65 %, respectivamente. En cuanto a las estrategias indirectas, los hablantes de chino y de español las aplican un poco menos que los aprendientes (el 43,71 % y el 45,72 % frente al

47,37 %). Cabe destacar el fuerte aumento de los adyacentes al rechazo entre los tres grupos, pese a que los aprendientes los hayan utilizado con más frecuencia (42,98 %), también ocurren más en los datos del grupo de HN español de esta situación (41,90 %), y el porcentaje más bajo corresponde al grupo de HN chino (41,72 %).

En la Tabla 49 se presenta el *ranking* de las cinco estrategias más utilizadas por los tres grupos en orden de frecuencia.

HN chino			HN español			AP español		
	N	%		N	%		N	%
Agradecimiento	32	21,19%	Agradecimiento	39	37,14%	Agradecimiento	38	33,33%
Excusa, razón y explicación	20	13,25%	Excusa, razón y explicación	17	16,19%	Excusa, razón y explicación	20	17,54%
Declaración de sentimiento positivo/acuerdo	18	11,92%	Aceptación	13	12,38%	Evasivas	14	12,28%
Insistencia	15	9,93%	Evasivas	7	6,67%	Aceptación	11	9,65%
Uso de tratamiento nominal	12	7,95%	Insistencia	6	5,71%	Declaración de sentimiento positivo/acuerdo	10	8,77%

O = Orden

Tabla 49 Orden de preferencia de las estrategias utilizadas por cada grupo en la situación S1

Según los resultados de la Tabla 49, se ve que las estrategias de rechazo más frecuentemente utilizadas en esta situación en los tres grupos son similares, pero difieren en la frecuencia y en el *ranking*. En primer lugar, los tres grupos manifiestan una tendencia hacia la estrategia de “agradecimiento”. En el corpus chino, esta estrategia va seguida por la de “excusa,

razón y explicación” (20 veces), la de “declaración de sentimiento positivo/acuerdo” (18 veces), la de “insistencia” (15 veces), y la de “uso de tratamiento nominal” (12 veces). En el corpus de los hablantes nativos de español, la de “excusa, razón y explicación” (17 veces) también ocupa la segunda posición, seguida de las de “aceptación” (13 veces), “evasivas” (7 veces), e “insistencia” (6 veces). En el grupo de los aprendientes, por su parte, la segunda estrategia más frecuentemente utilizada, como en los datos de otros grupos, es la de “excusa, razón y explicación” (20 veces), seguida de las de “evasivas” (14 veces), “aceptación” (11 veces) y “declaración de sentimiento positivo/acuerdo” (10 veces).

En cuanto al empleo de las estrategias de rechazo directo, la estrategia de “insistencia” es la más utilizada por el grupo de HN chino (15 veces), que representa el 9,93 % de todas las estrategias utilizadas en esta situación. La segunda estrategia directa más utilizada es la de “capacidad/voluntad negativa” (6 veces), con el porcentaje del 3,97 %. Para el grupo de HN español, el porcentaje es del 4,76 % en el uso de la estrategia de “negación explícita, ‘no’” y del 5,71 % en el uso de la de “insistencia”, mientras que en los datos de los aprendientes se manifiesta la misma tendencia hacia al uso de la de “capacidad/voluntad negativa” (5 veces) y la de “insistencia” (5 veces) con el mismo porcentaje del 4,39%.

En cuanto a las estrategias indirectas para rechazar, se han utilizado 11 tipos de fórmulas diferentes en las respuestas del HN chino (frente a 9 tipos aplicados por el HN español y 7 tipos aplicados por los aprendientes). La estrategia de rechazo indirecto más frecuentemente utilizada en los tres grupos es la de “excusa, razón y explicación”, que representa el 13,24 % del grupo de

HN chino, el 16,19 % del HN español y el 17,54 % de los aprendientes de español. Se han percibido diferencias notables en la utilización de otras estrategias indirectas. La segunda estrategia indirecta más frecuentemente usada en el grupo de HN chino es la de “promesa de aceptación futura”, de la que se han registrado 10 ejemplos en el corpus chino, que supone el 6,62 %, seguida de la de “declaración filosófica/de principios” (9 veces), con un porcentaje del 5,96 %. Para los hablantes nativos de español, la segunda estrategia más usada es la de “aceptación” (13 veces con el porcentaje del 12,38 %), seguida de la “evasivas” (7 veces), representando el 6,67 %. Pero en el corpus de los aprendientes, la segunda estrategia más comúnmente utilizada corresponde a la de “evasivas” (14 veces con el porcentaje de 12,28 %), y seguida de la de “aceptación”, que se han observado 11 veces en los datos, con el porcentaje del 9,65 %. Es importante señalar que la de “declaración de sentimiento negativo” y la “declaración de consecuencias negativas” solo aparecen en los datos de los hablantes nativos de chino, la de “aplazamiento” solo se presenta en los datos de los hablantes nativos de español. Por otra parte, la de “repetición de la petición” se ha observado en los datos de los dos grupos chinos, pero no en los de los españoles, y la de “alternativas” y la de “pedir información adicional” se han encontrado en el corpus del grupo de HN chino y el de HN español, pero no en el corpus de los aprendientes.

Por lo que se refiere a las estrategias de los adyacentes al rechazo, se ha aumentado drásticamente su porcentaje de uso. Los tres grupos se inclinan a emplear la estrategia de “agradecimientos”. Entre ellos, el porcentaje más elevado corresponde al grupo de

HN español (37,14 %), el más bajo responde al HN chino (21,19 %), y los aprendientes, de nuevo, se sitúan en la posición intermedia con un porcentaje del 33,33 %. Para los tres grupos, es la de “declaración de buena voluntad” la segunda estrategia más usada, pero los porcentajes difieren entre los tres grupos, el grupo de HN chino cuenta con el porcentaje más alto del 11,92 %, el grupo de HN español tiene el más bajo con el 2,86 %, y los aprendientes tienen un porcentaje de 8,77 %. Además, los hablantes nativos de chino muestran, de nuevo, un mayor grado de preferencia por la estrategia de “uso de tratamiento nominal” que otros grupos: 12 casos se han identificado en esta situación, con el porcentaje de 7,95 %. Los hablantes nativos de español y los aprendientes utilizan las muletillas en este caso, 2 veces y 1 vez por cada uno, pero, como se ha mencionado con anterioridad, no se ha podido sacar ningún ejemplo de las muletillas en el corpus chino.

En este caso, el estatus social entre los interlocutores es simétrico, sin embargo, la distancia social entre ellos es muy larga ya que son desconocidos ($H = O; D +$). Los tres grupos de informantes muestran la preferencia notable por el uso de los adyacentes al rechazo, ya que en esta situación la estrategia de “agradecimiento” es universalmente utilizada en ambas lenguas para expresar gratitud frente a la sugerencia de un desconocido.

4.1.3.6 Situación de S2

En la segunda situación de rechazo a las sugerencias, el sujeto de nuestra investigación tiene que rechazar la sugerencia de su mejor amigo de que descanse un poco. Los dos interlocutores se sitúan en la misma posición social y el grado de familiaridad es muy alto, puesto que se especifica en la encuesta que los dos tienen una relación muy estrecha.

Sujetos	Total	Promedio	Rechazo directo	Rechazo indirecto	Adyacentes al rechazo
HN chino	142	2,84	33	79	30
HN español	109	2,18	36	47	26
AP español	124	2,48	28	57	39

Tabla 50 Distribución en número y promedio de estrategias utilizadas en la situación S2 con relación al grupo de informantes

Como se muestra en la Tabla 50, los resultados exponen que, en total, las estrategias utilizadas por los hablantes nativos de chino son mayores en número que los otros dos grupos en esta situación. Los hablantes nativos de chino emplean 142 estrategias, los hablantes nativos de español 109 y los aprendientes 124. Por lo tanto, igual que los resultados que se han expuesto con anterioridad, los hablantes nativos chinos utilizan más estrategias (2,84) en esta situación que los hablantes nativos españoles (2,18), así como el grupo de los aprendientes (2,48).

Respecto a las estrategias directas, los españoles las aplican más que los otros grupos (el 33,03% de los hablantes españoles frente al 23,24 % de los hablantes chinos y al 22,58 % de los

aprendientes). Las estrategias directas los hablantes españoles las emplean menos que los dos grupos (el 43,12 % de los hablantes españoles frente al 55,63 % de los hablantes chinos y al 45,97 % de los aprendientes). En cuanto a los adyacentes al rechazo, en comparación con su uso en otros casos, se utilizan con más frecuencia en los datos de los aprendientes de español (31,45 %), y con menos frecuencia en los de los hablantes nativos de chino (21,13 %), el porcentaje de los hablantes nativos de español se coloca en la posición intermedia entre otros dos grupos (23,85 %). La distribución de las estrategias de rechazo formuladas para esta situación en cada grupo se presenta en la Figura 30.

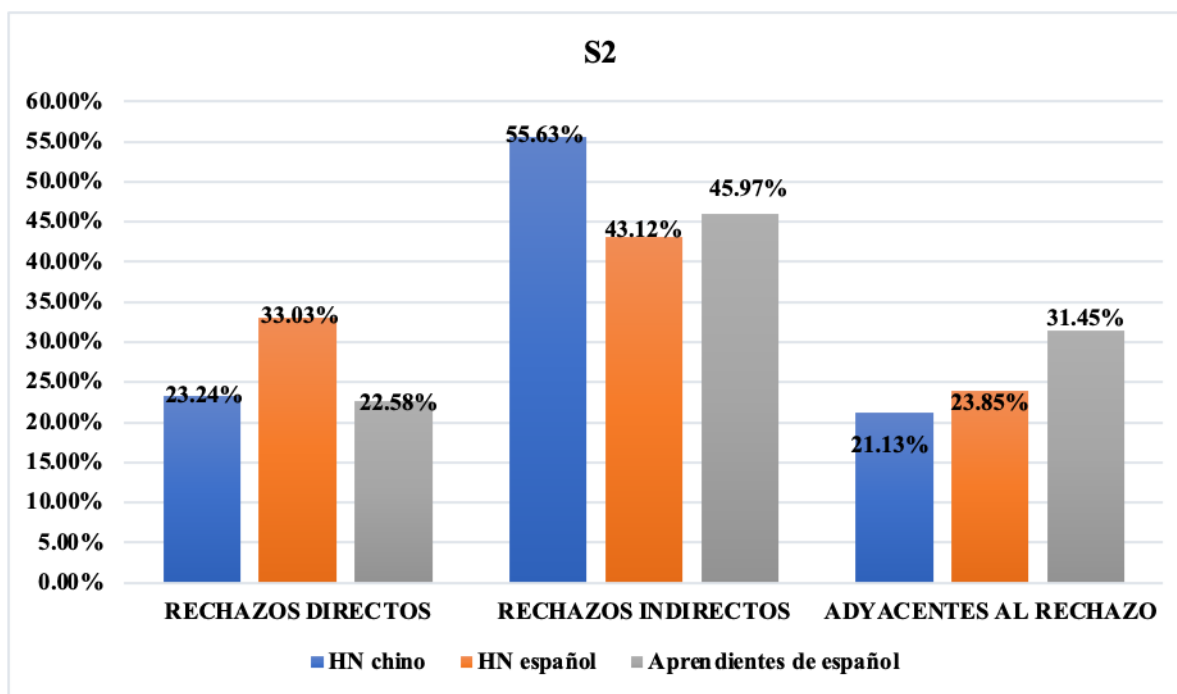


Figura 30 Distribución de fórmulas semánticas en la segunda situación de rechazar sugerencia en cada grupo

En cuanto a las estrategias de rechazo directo, la estrategia de “capacidad/voluntad negativa” también es la más utilizada por los tres grupos, que representa el 9,86 % del grupo de HN chino, el 17,43 % del HN español y el 9,68 % de los aprendientes. La estrategia de “insistencia” es la segunda estrategia más utilizada por los tres grupos (HN chino 7,75 %; HN español 14,68 %; Aprendientes 16,45 %). Es interesante notar aquí que hay similitud entre el grupo de HN chino y el de los aprendientes con respecto a la frecuencia de uso de la estrategia de “negación explícita, ‘no’”: se emplean 8 veces en los datos de estos dos grupos, con el porcentaje de 5,63 % y el 6,45 % en cada grupo, mientras que solo se ha observado una vez en los datos de los hablantes españoles, con el porcentaje de 0,92 %.

La estrategia de rechazo indirecto más frecuentemente utilizada en los tres grupos consiste en la de “excusa, razón y explicación”, suponiendo el 21,13% en los datos del grupo de HN chino, el 17,43 % en los del HN español y el 22,58 % en los de los aprendientes. La segunda estrategia indirecta más generalmente usada para el grupo de HN chino es la de “declaración filosófica/de principios” (15 veces, con el porcentaje de 10,56 %), pero se utiliza pocas veces en los datos del HN español (3 veces, con el porcentaje de 2,75 %) y los del grupo de los aprendientes (1 vez con el 0,81 %). La estrategia indirecta de “aplazamiento” aparecen 6 veces (14,68 %) en el corpus de los hablantes españoles y 11 veces (8,87 %) en el de los aprendientes, pero solo se presenta 7 veces en el corpus chino con el 4,93%. Los hablantes nativos de chino muestran preferencia por la estrategia de “declaración de consecuencias negativas” (14 veces con el 9,86 %), al mismo tiempo que se han encontrado tan solo 3 veces en los datos de los españoles

(2,75 %) y 4 veces en los de los aprendientes (3,23 %). Además, en esta situación, la de “establecer condición para aceptación futura/pasada” solo se produce una vez en los datos de los aprendientes y no aparece en los datos de otros dos grupos. La fórmula de “promesa de aceptación futura” ocurre en los datos de los hablantes nativos de chino (2 veces) y de español (3 veces), pero no en los datos de los aprendientes. La estrategia de “aceptación” y la de “petición de comprensión/empatía” también se manifiesta en los datos de los dos grupos chinos, pero no en los datos de los españoles (5 veces la de “aceptación” en los dos datos de los dos grupos; una vez de la “petición de comprensión/empatía” en el grupo de HN chino, 2 veces en los aprendientes). Por último, la estrategia de “evasivas” aparece una vez en los datos del HN español, pero ningún caso se ha registrado en las de otros dos grupos.

En lo que respecta a los adyacentes al rechazo, los aprendientes los utilizan en un mayor número que otros grupos, y la estrategia de esta categoría más frecuentemente utilizada por ellos es la de “agradecimiento” (18 veces, con un 14,52 %). Esta estrategia también es la más usada por el grupo de HN español, pero difiere en su frecuencia de uso entre estos dos grupos (12 ejemplos encontrados en los datos del HN español con un 11,01 %). La estrategia de “uso de tratamiento nominal” es la segunda estrategia más usada por los aprendientes; Sin embargo, los participantes chinos y los españoles la utilizan con menor frecuencia, solo se produce una vez y dos veces, respectivamente, en los datos de cada grupo. La estrategia de “declaración de sentimiento positivo/acuerdo”, que es la segunda estrategia más aplicada en el corpus del grupo de HN español (6 veces, con el 5,05 %), se utiliza con más frecuencia en el corpus chino (13

veces, con el 9,15 %), seguida de la de “agradecimientos” (12 veces, con el 8,45 %). La estrategia de “declaración de comprensión/empatía” se presenta solamente en las respuestas de los aprendientes (1 vez), así mismo, en las respuestas de los hablantes nativos de chino; por otro lado, no se ha apuntado ningún ejemplo del uso de “muletillas” (HN español 2 veces; Aprendientes 8 veces). En la Tabla 45, se presentan las clasificaciones de las cinco estrategias más utilizadas por cada grupo en esta situación.

HN chino			HN español			AP español		
	N	%		N	%		N	%
Excusa, razón y explicación	30	28,17%	Excusa, razón y explicación	19	17,43%	Excusa, razón y explicación	28	22,58%
Declaración filosófica/de principios	15	10,56%	Capacidad/voluntad negativa	19		Agradecimiento	18	14,52%
Capacidad/voluntad negativa	14	9,86%	Aplazamiento	16	14,68%	Capacidad/voluntad negativa	12	9,68%
Declaración de consecuencias negativas	14		Insistencia	16		Aplazamiento	11	8,87%
Declaración de sentimiento positivo/acuerdo	13	9,15%	Agradecimiento	12	11,01%	Negación explícita, “no”; Insistencia; Uso de tratamiento nominal	8	6,45%

O = Orden

Tabla 51 Orden de preferencia de las estrategias utilizadas por cada grupo en la situación S2

En esta situación, se hallan diferencias entre las preferencias de los grupos. Las estrategias más generalmente utilizadas para la formulación de rechazos en el grupo de HN

chino son las de “excusa, razón y explicación” (30 veces), “declaración filosófica/de principios” (15 veces), “capacidad/voluntad negativa” (14 veces), “declaración de consecuencias negativas” (14 veces) y “declaración de sentimiento positivo/acuerdo” (13 veces). Para el grupo de los hablantes nativos de español, las estrategias más comúnmente utilizadas son las de “excusa, razón y explicación” (19 veces), “capacidad/voluntad negativa” (19 veces), “aplazamiento” (16 veces), “insistencia” (16 veces) y “agradecimiento” (12 veces). En los datos de los aprendientes, se expone la misma preferencia por la estrategia de “excusa, razón y explicación” (28 veces), seguida de la de “agradecimiento” (18 veces), la de “capacidad/voluntad negativa” (12 veces), y la de “aplazamiento” (11 veces). Cabe señalar que se muestra la misma tendencia hacia la fórmula de “negación explícita, ‘no’”, la de “insistencia” y la de “uso de tratamiento nominal”, todas estas han apreciado 8 veces en los datos de los aprendientes de este escenario.

En resumen, en este escenario en el que los interlocutores se encuentran en el mismo estatus, pero la distancia social entre ellos es muy corta (H = O; D-), los hablantes nativos de español son mucho más directos que los hablantes nativos de chino y los aprendices chinos de español. Esto se debe a que la sugerencia propuesta por el interlocutor interfiere en la libertad del hablante, es decir, se dañará la imagen negativa del hablante. Por lo tanto, los hablantes nativos de español no sienten tanta dificultad para rechazarla como los otros dos grupos de hablantes chinos. Por el contrario, en la cultura china, existe una obligación moral de complacer a los familiares o amigos y evitar dañar sus sentimientos. Por consiguiente, un rechazo directo puede implicar descortesía o incluso mala educación. Los hablantes chinos pueden sentir

presión al no cumplir con esta obligación, lo que puede hacer que sean menos directos en su comunicación.

4.1.3.7 Situación de S3

En esta situación, en la que el sujeto es profesor de una universidad, tiene que rechazar la sugerencia de uno de sus alumnos de que cambie un poco su modo de enseñanza. El sujeto del escenario (el profesor universitario) está en una posición social más alta. La distancia social entre los interlocutores es de grado medio.

Sujetos	Total	Promedio	Rechazo directo	Rechazo indirecto	Adyacentes al rechazo
HN chino	127	2,54	12	92	23
HN español	101	2,02	0	69	32
AP español	102	2,04	1	88	13

Tabla 52 Distribución en número y promedio de estrategias utilizadas en la situación S3 con relación al grupo de informantes

Según la Tabla 52, en total, los hablantes nativos de español y los aprendientes utilizaron menos estrategias que los hablantes nativos de chino (101 de los españoles, 102 de los aprendientes y, los chinos 127). Se han percibido menos enunciados entre los tres grupos en esta situación que en las situaciones anteriores, y cabe mencionar que es la única situación en la que los españoles no aplicaron ninguna estrategia directa, y los aprendientes solo la utilizan una vez. Esto sucede porque, al situarse en una posición social superior, el informante del grupo HN

español percibe la necesidad de evitar el uso de los rechazos directos para que no se considere como una persona autoritaria o una persona poco profesional. Por el contrario, en los países asiáticos como China, Japón o Corea del Sur, bajo la influencia del confucianismo, existe una relación jerárquica entre profesores y alumnos que enfatiza el respeto y la obediencia de los alumnos a sus profesores, así que, en esta situación, se utiliza comparativamente más estrategias directas que otros dos grupos. En cuanto a los aprendientes, el escaso empleo de estrategias directas refleja su limitado nivel de competencia gramatical y pragmática.

Por esta razón, el promedio de las estrategias utilizadas en cada contestación por los sujetos de cada grupo es relativamente pequeño (HN chino 2,54; HN español 2,02; Aprendientes 2,04).

HN chino			HN español			AP español		
	N	%		N	%		N	%
Excusa, razón y explicación	29	22,83%	Declaración de buena voluntad	25	24,75%	Aceptación	32	31,37%
Alternativas	13	10,24%	Alternativas	21	20,79%	Alternativas	24	23,53%
Declaración filosófica/de principios	13		Aceptación	11	10,89%	Excusa, razón y explicación;		6,86%
Aplazamiento	10	7,87%	Excusa, razón y explicación; Aplazamiento; Agradecimiento	7	6,93%	Declaración filosófica/de principios;	7	
Insistencia	9	7,09%				Aplazamiento		

O = Orden

Tabla 53 Orden de preferencia de las estrategias utilizadas por cada grupo en la situación S3

La Tabla 53 muestra las cinco estrategias más utilizadas por los tres grupos ordenadas de acuerdo con su frecuencia de uso. De los resultados, se observa que, en esta situación, el grupo de HN chino muestra más tendencia hacia el uso de las fórmulas de “excusa, razón y explicación” (29 veces), “alternativas” (13 veces), “declaración filosófica/de principios” (13 veces), “aplazamiento” (10 veces) y “insistencia” (9 veces). Para formular rechazos, los hablantes nativos de español utilizan con más frecuencia las de “declaración de buena voluntad” (25 veces), “alternativas” (21 veces) y “aceptación” (11 veces), y se han percibido 7 veces la de “excusa, razón y explicación”, la de “aplazamiento” y la de “agradecimiento”. Las estrategias más aplicadas en el grupo de los aprendientes son las de “aceptación” (32 veces), “alternativas” (24 veces), “excusa, razón y explicación”, “declaración filosófica/de principios” y “aplazamiento” se emplean 7 veces.

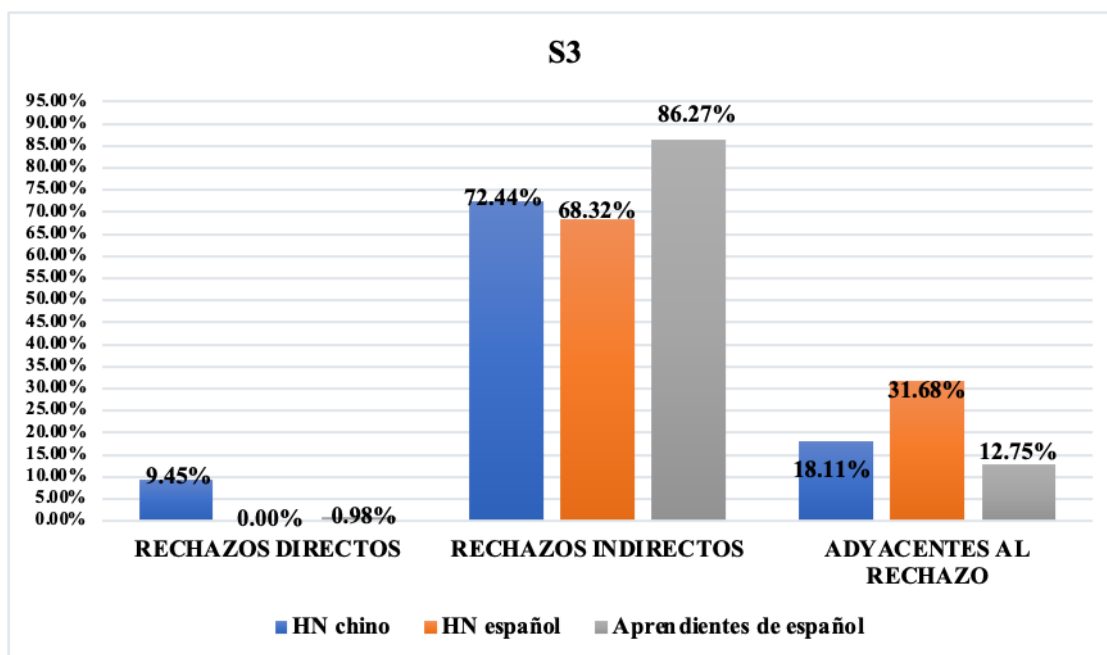


Figura 31 Distribución de fórmulas semánticas en la tercera situación de rechazar sugerencia en cada grupo

En este contexto, conforme a la Figura 31 y la Tabla 47, los hablantes españoles no utilizan estrategias directas para formular rechazos, y los aprendientes de español solo las utilizan una vez con un porcentaje de 0,98 %, en comparación con el 9,45 % de los hablantes nativos de chino (12 casos). El único enunciado de los rechazos directos utilizado por los aprendientes pertenece a la de “capacidad/voluntad negativa”. En los 12 enunciados empleados por los hablantes nativos de chino, 9 corresponden a la de “insistencia” con el porcentaje de 7,09 %, 2 corresponden a la de “negación explícita, ‘no’”, con el 1,57 % y una corresponde a la de “capacidad/voluntad negativa” con el 0,79 %.

Asimismo, se ve que el grupo de los aprendientes recurren, en este contexto, con mayor frecuencia al uso de los rechazos indirectos (86,27 %), los dos grupos de nativos producen porcentajes similares de estrategias directas: 72,44 % para el grupo de HN chino y 68,32 % para el español. La fórmula de “excusa, razón y explicación” sigue siendo la estrategia indirecta más usada en esta situación por los hablantes nativos de chino. Sin embargo, los hablantes españoles y los aprendientes utilizan más la de “alternativas”, con un 20,79 % y un 23,53 % respectivamente. El grupo de HN chino utiliza el porcentaje más alto de la estrategia de “declaración filosófica/de principios”, que representa el 10,24 % de todas las estrategias utilizadas en esta situación. El porcentaje del uso de la fórmula de “aplazamiento” entre los tres grupos aumenta en este contexto, el HN chino cuenta con un porcentaje de 7,87 %, el HN español tiene un 6,93 % y el grupo de los aprendientes tiene un 6,86 %. Otro punto es que, a diferencia de otras situaciones, la estrategia de “aceptación” es la estrategia más utilizada por los

aprendientes en esta situación, se han percibido 32 ejemplos suponiendo el 31,37 %, y esta fórmula constituye la segunda estrategia más utilizada por los hablantes nativos de español (11 ejemplos, con un porcentaje de 10,89 %). Se expone la misma tendencia hacia la estrategia de “excusa, razón y explicación” y la de “aplazamiento” en los datos del HN español: ambas se han registrado 7 veces (6,93%). Los aprendientes, por su parte, muestran la misma preferencia por la de “excusa, razón y explicación”, la de “declaración filosófica/de principios” y la de “aplazamiento” (7 veces con el 6,86 %). La estrategia de “evasiva” no se utiliza en las respuestas de los aprendientes mientras que se ha encontrado 2 veces por separado en los datos de los dos grupos de hablantes nativos. Al final, la de “petición de comprensión/empatía” es utilizada 2 veces por los hablantes nativos de chino, aunque no se ha podido detectar ningún registro en otros dos grupos.

El grupo de HN español utiliza un porcentaje mayor de las estrategias de los adyacentes al rechazo (31,68 %) que el HN chino (18,11 %) y los aprendientes (12,75 %). La distribución de los adyacentes al rechazo que los participantes utilizan en este escenario se diferencia de la de los escenarios anteriores de rechazar sugerencias, en el sentido de que, por un lado, el número de estos movimientos disminuye y, por otro, la estrategia más frecuentemente utilizada también ha cambiado. Mientras que el grupo de HN español solamente utiliza dos tipos de los adyacentes al rechazo, la fórmula de “declaración de buena voluntad” y la de “agradecimiento”, entre ellas, la de “declaración de buena voluntad” tiene un porcentaje muy elevado (24,75 %), y la otra tiene un 6,93 %. El adyacente al rechazo más empleado por el grupo de HN chino es la fórmula de

“uso de tratamiento nominal” (6,30 %) que no se ha encontrado en los datos de otros grupos. Para los aprendientes de español, se utiliza con mayor frecuencia la estrategia de “agradecimiento” (6 veces con el porcentaje de 5,88 %).

En este escenario en el que un profesor tiene que rechazar a su estudiante, el poder relativo se inclina hacia el hablante y la distancia social entre ellos es media ($H < O$; $D =$). Se nota que, de todos los escenarios en los que se rechaza una sugerencia, en este, los tres grupos de informantes recurren a una forma más implícita. Esto se debe a que, por un lado, los profesores tienen una responsabilidad profesional y ética de proporcionar una educación de calidad y apoyo académico a todos sus estudiantes. Por otro lado, los profesores están en una posición de autoridad y poder en la relación con sus estudiantes, lo que puede hacer que se sientan obligados a ser amables y comprensivos con ellos. Se debe mencionar que en este caso los hablantes nativos de chino son más directos que los otros dos grupos. Esto se puede explicar por el hecho de que los profesores están en un plano social elevado en la cultura china. Aparte de esto, la alta frecuencia de las estrategias indirectas presentada por los aprendientes chinos de español refleja su nivel limitado nivel de competencia pragmática, lo que les impide a utilizar combinaciones de estrategias dependiendo de la situación.

4.1.3.8 Situación de S4

En esta situación, el profesor le recomienda a su alumno (el informante de nuestro estudio) que escriba pequeñas notas para organizarse mejor. El interlocutor del escenario se

sitúa en una posición social más baja.

Sujetos	Total	Promedio	Rechazo directo	Rechazo indirecto	Adyacentes al rechazo
HN chino	162	3,24	18	69	75
HN español	91	1,82	3	34	54
AP español	104	2,08	0	40	64

Tabla 54 Distribución en número y promedio de estrategias utilizadas en la situación S4 con relación al grupo de informantes

Según la Tabla 54, en este escenario, en total, el grupo de HN chino cuenta con un número considerablemente mayor de estrategias (162) que el HN español (91) y los aprendientes (104). Es esta situación en la que los hablantes nativos de español aplican menos estrategias. La misma tabla también nos presenta la media de utilización de estrategias en esta situación entre los tres grupos: el grupo de HN chino tiene la frecuencia más alta (3,24), seguida después del grupo de los aprendientes (2,08) y el grupo de HN español (1,82), es decir, en una contestación, los hablantes nativos chinos utilizan 1,16 estrategias más que los aprendientes, y 1,42 más que los hablantes nativos españoles.

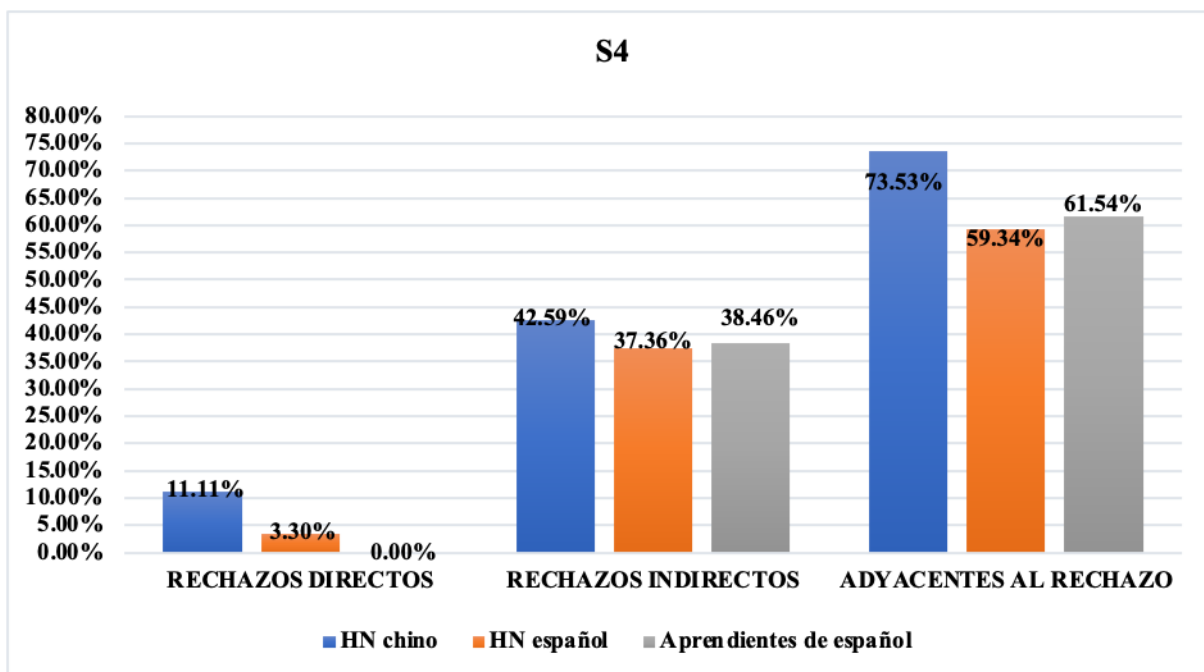


Figura 32 Distribución de fórmulas semánticas en la cuarta situación de rechazar sugerencia en cada grupo

Como presenta la Figura 32, se ha de destacar que se han marcado varias diferencias en la distribución de las estrategias utilizadas en este contexto. En primer lugar, los estudiantes de español no utilizan las estrategias directas al formular rechazos (0,00 %), al igual que los hablantes nativos de español, que también tienen un porcentaje comparativamente bajo (3,30 %), por el contrario, se han obtenido 18 fórmulas de rechazos directos en el corpus chino, dato que representa el 11,11 % de todas las estrategias utilizadas en esta situación. En segundo lugar, en los escenarios anteriores, los tres grupos utilizan un porcentaje alto de estrategias de rechazos indirectos; No obstante, en este escenario se ha registrado por primera vez un porcentaje considerablemente elevado de los adyacentes al rechazo. El grupo de HN chino produce un porcentaje mayor de estrategias indirectas (42,59 %) que los otros dos grupos, esto es, el grupo de HN español un 37,36 % y el grupo de aprendientes un 38,46 %. El porcentaje de

los adyacentes al rechazo utilizados por el grupo de HN chino también es superior a los porcentajes producidos por los restantes grupos, que son del 61,54 % para el grupo de aprendientes y del 59,34 % para el HN español.

La tabla refleja el *ranking* de las cinco estrategias principalmente utilizadas en cada grupo en la Tabla 55.

HN chino			HN español			AP español		
	N	%		N	%		N	%
Agradecimiento	31	19,14%	Declaración de sentimiento positivo/ acuerdo	26	28,57%	Agradecimiento	27	25,96%
Uso de tratamiento nominal	26	16,05%	Agradecimiento	25	27,47%	Aceptación	25	24,04%
Declaración de consecuencias negativas	17	10,49%	Aceptación	17	18,68%	Declaración de sentimiento positivo/ acuerdo	24	23,08%
Excusa, razón y explicación	16	9,88%	Excusa, razón y explicación;	6	6,59%	Uso de tratamiento nominal	13	12,50%
Capacidad/voluntad negativa	14	8,64%	Autodefensa	4	4,40%	Excusa, razón y explicación	7	6,73%

O = Orden

Tabla 55 Orden de preferencia de las estrategias utilizadas por cada grupo en la situación S4

Las estrategias más comúnmente utilizadas por los hablantes nativos de chino, de acuerdo con orden de frecuencia, son las de “agradecimiento” (31 veces), “uso de tratamiento nominal” (26 veces), “declaración de consecuencias negativas” (17 veces), “excusa, razón y explicación” (16 veces) y “capacidad/voluntad negativa” (14 veces). Las estrategias más frecuentemente empleadas por los sujetos españoles son las de “declaración de sentimiento

positivo/acuerdo” (26 veces), “agradecimiento” (25 veces), “aceptación” (17 veces), “excusa, razón y explicación” (6 veces) y “autodefensa” (4 veces). Entre los aprendientes de español, por último, se utilizan con más frecuencia las estrategias de “agradecimiento” (27 veces), “aceptación” (25 veces) “declaración de sentimiento positivo/acuerdo” (24 veces), “uso de tratamiento nominal” (13 veces) y “excusa, razón y explicación” (7 veces). El uso de las estrategias de rechazo directo en este escenario muestra patrones similares y, a la vez, diferentes de los patrones utilizados en la situación S3. Pese a que los hablantes nativos de español y los aprendientes hayan utilizado un porcentaje menor de estrategias directas en ambas situaciones, estas se utilizan de forma diferente. No se han apreciado ejemplos en el corpus de los aprendientes, pero sí 3 ejemplos de la estrategia de la “capacidad/voluntad negativa” en el corpus de los hablantes españoles. Además, los rechazos directos aparecen en 18 ejemplos dentro del corpus chino; de ellos, uno corresponde a la estrategia de “negación explícita, ‘no’” (0,62 %); 3 a la de “insistencia” (1,85 %) y 14 a la de “capacidad/voluntad negativa” (8,64 %).

En cuanto a las estrategias indirectas utilizadas por los participantes, el número de estrategias utilizadas en este escenario es mucho menor que en los otros escenarios. Por otro lado, se han percibido 8 tipos de ellas en los datos de los grupos nativos y 5 tipos en los datos de los aprendientes. La estrategia más utilizada por el grupo de HN chino es la de “declaración de consecuencias negativas”, que se produce 17 veces suponiendo el 10,49 %, mientras que ningún sujeto del grupo HN español la emplea en esta situación. La estrategia de “excusa, razón y explicación” constituye la segunda más utilizada, ocurriendo 16 veces, con un porcentaje del

9,88 %. Es importante señalar aquí que se producen porcentajes notablemente más bajos en la estrategia de “excusa, razón y explicación” entre los tres grupos (HN chino 9,88 %; HN español 6,59 %; Aprendientes 6,73%). Este resultado difiere con respecto a la tendencia observada en otras situaciones, donde los informantes utilizan un porcentaje elevado de esta estrategia. La estrategia de “aceptación” es la más utilizada por el grupo de HN español (18,68 %) y por los aprendientes (24,04 %). Cabe destacar que aparecen 4 veces la de “autodefensa” en las respuestas de los españoles (4,4 %), 7 veces en las de los chinos (4,32 %), pero no en las de los aprendientes. La de “alternativas” y la de “declaración filosófica/de principios” tampoco aparecen en los datos de los aprendientes.

Por último, el número de adyacentes al rechazo utilizados por los participantes en este escenario son notablemente más que los utilizados en otros escenarios. La estrategia más frecuentemente usada por los dos grupos de chinos es la misma -la estrategia de “agradecimiento” (HN chino 19,14 %; Aprendientes 25,96 %)-, mientras que la fórmula más utilizada por el grupo de HN español, a su vez, es la de “declaración de sentimiento positivo/acuerdo”, representando el 28,57 % de todas estrategias utilizadas, que es más alto que el porcentaje producido por el grupo de los aprendientes (23,08 %). La de “agradecimiento” también es utilizada con una alta frecuencia por el HN español (27,47 %). Además, la segunda estrategia más utilizada por el HN chino es la de “uso de tratamiento nominal” (16,05%) mientras que la frecuencia de “uso de tratamiento nominal” es de un 12,5 % entre los aprendientes y de un 3,3 % entre los informantes españoles analizados. Mientras que 3,7 % de

los hablantes nativos chinos recurren a la de “declaración de buena voluntad”, los españoles y los aprendientes no la utilizan.

En esta situación, el hablante (un estudiante) debe rechazar la sugerencia de su profesor (H <O; D =). Se observa que este es el escenario en el que se utilizan menos estrategias indirectas y más adyacentes al rechazo. Esto sucede porque existe una dinámica de poder asimétrica en la relación entre ellos. Los profesores tienen una posición de autoridad y poder sobre sus estudiantes, lo que puede hacer que estos se sientan incómodos al expresar una opinión diferente a la del profesor o al rechazar una sugerencia que este les hace. Además, los estudiantes pueden sentirse preocupados por las posibles consecuencias negativas que pueda tener el rechazo de una sugerencia del profesor, como una mala evaluación o la pérdida de su aprobación. Por lo tanto, a través del uso de los adyacentes al rechazo, se puede mitigar la fuerza ilocucionaria del rechazo, los estudiantes pueden mostrar una actitud respetuosa y cortés en la comunicación, al mismo tiempo que expresan su desacuerdo o su negativa a la sugerencia del profesor.

4.1.3.9 Situación de I1

En la primera situación de rechazar invitaciones, un nuevo vecino invita al informante a su fiesta de inauguración. El poder social entre los interlocutores es igual, pero existe cierta distancia social entre ellos.

Sujetos	Total	Promedio	Rechazo directo	Rechazo indirecto	Adyacentes al rechazo
HN chino	183	3,66	23	112	48
HN español	153	3,06	20	80	53
AP español	183	3,66	19	87	77

Tabla 56 Distribución en número y promedio de estrategias utilizadas en la situación I1 con relación al grupo de informantes

Tal y como señala la Tabla 56, en esta primera situación de rechazar invitaciones, el grupo de HN chino y los aprendientes de español muestran un resultado igual en el número de uso de estrategias; en total, se encuentran 183 registros en los datos de estos dos grupos (frente a los 153 de los hablantes nativos de español). En cuanto al promedio de las estrategias utilizadas en cada contestación, los sujetos de los dos grupos de chinos utilizan 0,60 estrategias más que los sujetos españoles (3,66 frente a 3,06); es en esta situación en la que los aprendientes utilizan más fórmulas semánticas para rechazar invitaciones (3,66).

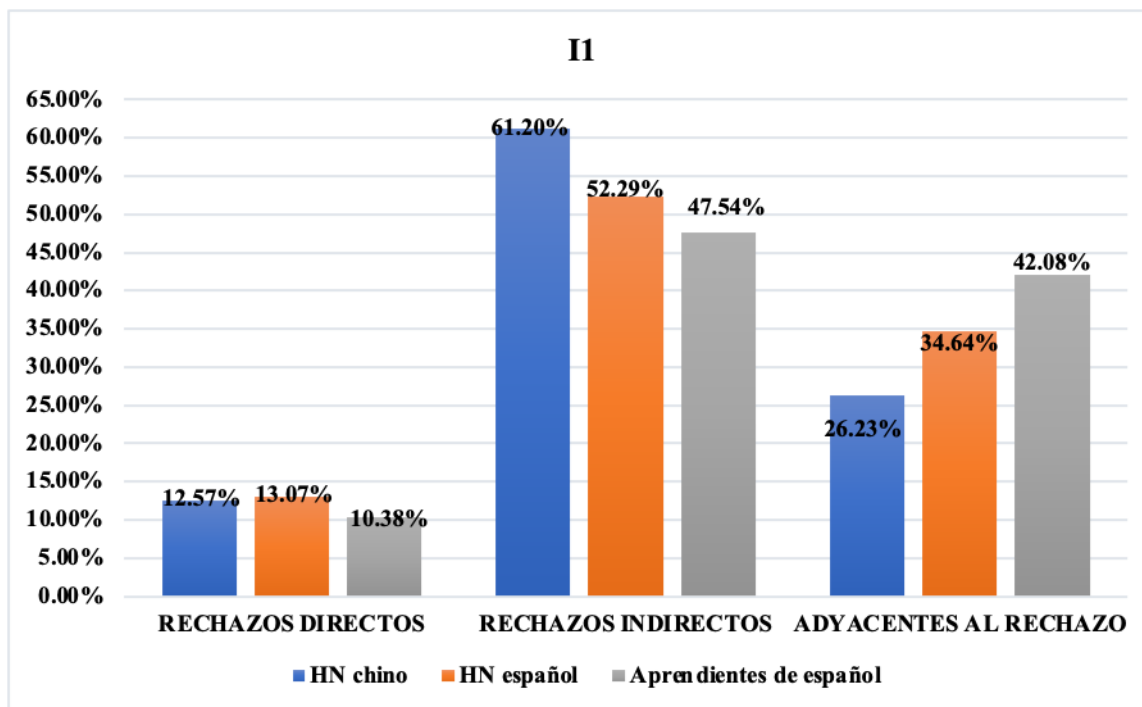


Figura 33 Distribución de fórmulas semánticas en la primera situación de rechazar invitación en cada grupo

En primer lugar, podemos ver que, en total, los tres grupos prefieren las fórmulas indirectas al rechazar, con un porcentaje que alcanza el 61,20 % en los datos de los hablantes nativos chinos. En los datos de hablantes españoles, la misma categoría cuenta con un 52,29 % y un 47,54 % entre los aprendientes analizados, pues emplean dichas formas para rechazar una invitación en esta situación. En segundo lugar, el resultado de las respuestas proporcionadas por los sujetos revela que en este contexto el uso de las estrategias directas de los tres grupos es muy similar (12,57 % de los hablantes chinos, 13,07 % de los hablantes españoles y 10,38 % de los aprendientes). Finalmente, se aprecia que los aprendientes de español aplican más los adyacentes al rechazo que los otros dos grupos, con un porcentaje del 42,08 % (frente al 26,23 %

de los hablantes nativos de chinos y con el 34,64 % por parte de los hablantes nativos de español).

HN chino			HN español			AP español		
	N	%		N	%		N	%
Excusa, razón y explicación	49	26,78%	Excusa, razón y explicación	36	23,53%	Excusa, razón y explicación	27	14,75%
Disculpa	32	17,49%	Agradecimiento	25	16,34%	Declaración de sentimiento positivo/acuerdo	24	13,11%
Promesa de aceptación futura	26	14,21%	Capacidad/voluntad negativa	20	13,01%	Declaración de buena voluntad	19	10,38%
Declaración de sentimiento positivo/acuerdo	25	13,66%	Promesa de aceptación futura	17	11,11%	Capacidad/voluntad negativa	19	
Capacidad/voluntad negativa	23	12,57%	Alternativas	12	7,84%	Disculpa	17	9,29%

O = Orden

Tabla 57 Orden de preferencia de las estrategias utilizadas por cada grupo en la situación I1

Como bien señala la Tabla 57, las estrategias más utilizadas por los tres grupos en este contexto difieren en su distribución estadística. Los hablantes nativos de chino utilizaron las siguientes formas en orden decreciente de frecuencia: en primer lugar, la estrategia de “excusa, razón y explicación” (49 ejemplos); en segundo lugar, la de “disculpa” (32 ejemplos), seguida de la de “promesa de aceptación futura” (26 ejemplos), la de “declaración de sentimiento positivo” (25 ejemplos), y “capacidad/voluntad negativa” (23 ejemplos) en último lugar. Los hablantes

nativos de español siguen este orden: la estrategia de “excusa, razón y explicación” (36 casos) en primer lugar, la de “agradecimiento” (25 casos) en segundo lugar, seguida de la de “capacidad/voluntad negativa” (20 casos), la de “promesa de aceptación futura” (17 casos), y la de “alternativas” (12 casos) en último lugar. Los aprendientes de español usan con más frecuencia las estrategias de “excusa, razón y explicación” (27 veces), “declaración de sentimiento positivo/acuerdo” (24 veces), “declaración de buena voluntad” (19 veces), “capacidad/voluntad negativa” (19 veces) y “disculpa” (17 veces).

Los hablantes nativos de español y los aprendientes de español aplican 7 tipos de estrategias distintas en este escenario, en comparación con los 6 tipos utilizados por los hablantes nativos de chino. Las estrategias directas utilizadas en este escenario son similares a la mayoría de las utilizadas en los escenarios anteriores: la estrategia de “capacidad/voluntad negativa” cuenta con la mayor frecuencia entre los tres grupos. Cabe señalar que todas las estrategias directas utilizadas en este contexto pertenecen a esta categoría. La estrategia de rechazo indirecta más utilizada en este contexto, como en los anteriores, es la de “excusa, razón y explicación”, que representa el 26,78 % del grupo de HN chino, el 23,53 % del HN español y el 14,75 % de los aprendientes de español. La segunda estrategia más frecuentemente utilizada es diferente para los tres grupos. La estrategia de “disculpa” sigue siendo una de las estrategias más utilizadas por los hablantes nativos de chino y los aprendientes de español, con unos porcentajes de 17,49 % y 9,29 %. A esta le sigue la estrategia de “promesa de aceptación futura” en los corpus de estos dos grupos, arrojando con unos porcentajes de 14,21 % y 8,73 %, respectivamente,

mientras que en los datos de los españoles esta fórmula se sitúa en la segunda posición (11,11 %). Además, el grupo de HN español produce un porcentaje mayor de la estrategia de “alternativas” (7,84 %) que los otros grupos. Es importante fijarse en el hecho de que la estrategia de “evasivas” haya sido empleada por los informantes españoles (2,19 %) y los aprendientes de español (1,96 %), pero no se registra ningún caso en el corpus chino.

Los aprendientes de español producen un porcentaje marcadamente mayor de los adyacentes al rechazo en comparación con los otros dos grupos. Un 13,66 % de los nativos chinos y un 13,11 % de los aprendientes, al expresar un rechazo en esta situación facilitada, lo hacen por medio de la estrategia de “declaración de sentimiento positivo/acuerdo”. Por el contrario, un 16,34 % de los hablantes nativos de español prefieren el movimiento de “agradecimiento”, que ocupa el segundo lugar preferido en el corpus chino (10,93 %) y el tercer lugar en el corpus de los aprendientes (8,2 %). Tanto los hablantes españoles como los aprendientes recurren a la de “declaración de buena voluntad” con un 7,84 % y un 10,38 %, respectivamente. Por el contrario, en los datos de los hablantes nativos de chino no se ha encontrado ningún caso. Si bien los hablantes nativos de chino utilizan comúnmente los tratamientos nominales, en este escenario no hemos podido encontrar ningún ejemplo de esta fórmula.

4.1.3.10 Situación de I2

En este contexto, el mejor amigo del informante le invita a cenar, pero realmente no le cae bien la novia de este amigo, por eso no quiere ir. En este caso, el grado de familiaridad es

alto, puesto que en el cuestionario se especifica que es el mejor amigo del sujeto y no existe el dominio de poder entre los interlocutores.

Sujetos	Total	Promedio	Rechazo directo	Rechazo indirecto	Adyacentes al rechazo
HN chino	163	3,26	34	98	31
HN español	117	2,34	19	78	20
AP español	127	2,54	23	67	37

Tabla 58 Distribución en número y promedio de estrategias utilizadas en la situación I2 con relación al grupo de informantes

Como se expone en la Tabla 58, el grupo de HN chino utiliza más estrategias en esta situación que los otros dos grupos. En total, se encuentran 163 enunciados en el corpus chino, 117 enunciados en el corpus de los hablantes nativos de español y 127 en el corpus de los aprendientes, de ahí que los hablantes nativos chinos utilicen más estrategias (3,26) en esta contestación que los hablantes nativos españoles (2,34) y los aprendientes de español (2,54).

La Figura 34 que se presenta a continuación recoge la información sobre qué categoría predomina en cada grupo en este contexto.

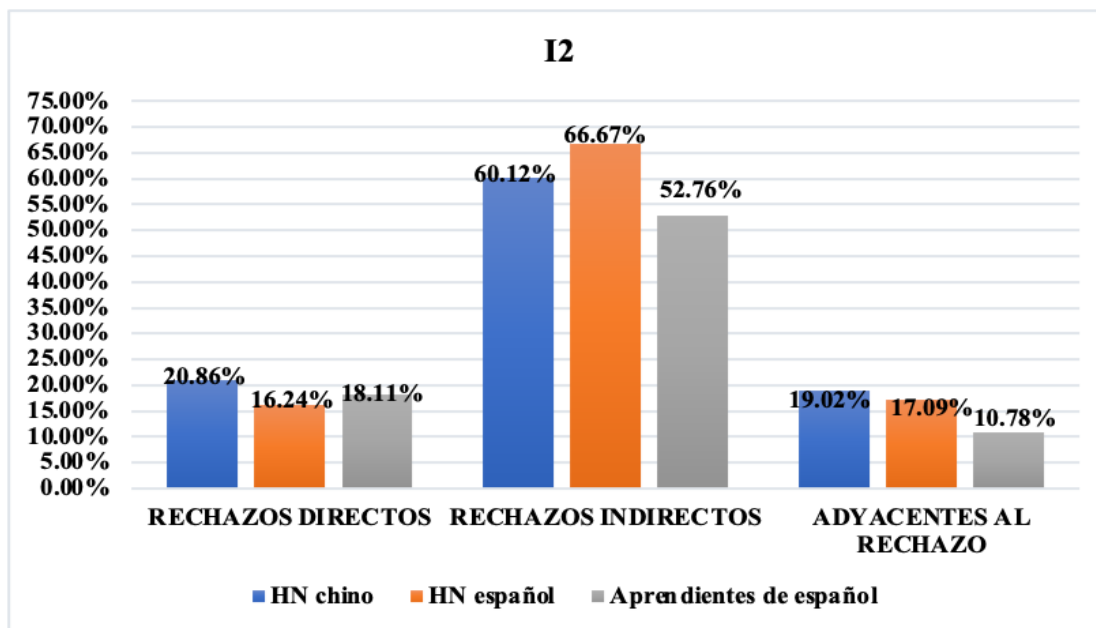


Figura 34 Distribución de fórmulas semánticas en la segunda situación de rechazar invitación en cada grupo

De los resultados, se observa que, en total, las estrategias más recurrentes para formular rechazos en este escenario son de la categoría de los rechazos indirectos en todos los grupos: el 66,67 % de los hablantes nativos de español, el 60,12 % de los hablantes nativos de chino y el 52,76 % de los aprendientes de español.

Otro punto es que los dos grupos de hablantes nativos (de chino y de español), producen porcentajes similares de los rechazos directos y los adyacentes al rechazo (HN chino 20,86 % y 19,02 %; HN español 18,11 % y 17,09 %), pero los aprendientes de español muestran la inclinación hacia los rechazos directos (el 18,11 % frente el 10,78 % de los adyacentes).

HN chino			HN español			AP español		
	N	%		N	%		N	%
Excusa, razón y explicación	45	27,61%	Excusa, razón y explicación	34	29,06%	Excusa, razón y explicación	34	26,77%
Capacidad/voluntad negativa	24	14,72%	Promesa de aceptación futura	15	12,82%	Capacidad/voluntad negativa	18	14,17%
Promesa de aceptación futura	23	14,11%	Capacidad/voluntad negativa	14	11,97%	Disculpa	12	9,45%
Disculpa	14	8,59%	Disculpa	13	11,11%	Promesa de aceptación futura	11	8,66%
Declaración de buenos deseos	13	7,98%	Evasivas	5	0,95%	Declaración de buena voluntad		

O = Orden

Tabla 59 Orden de preferencia de las estrategias utilizadas por cada grupo en la situación I2

Según la Tabla 59, se observa la preferencia marcada por los hablantes nativos de chino en cuanto a la estrategia de “excusa, razón y explicación” (45 ejemplos), la de “capacidad/voluntad negativa” (24 ejemplos), la de “promesa de aceptación futura” (23 ejemplos), la de “disculpa” (14 ejemplos) y la de “declaración de buenos deseos” (13 ejemplos). Los hablantes nativos de español, por su parte, manifiestan la siguiente tendencia: predomina la de “excusa, razón y explicación”, con 34 casos, seguida de la de “promesa de aceptación futura” (15 casos), la de “capacidad/voluntad negativa” (14 casos), la de “disculpa” (13 casos) y la de “evasivas” (5 casos). En los datos de los aprendientes de español, la estrategia más utilizada es la de “excusa, razón y explicación” (34 veces), seguida de la de “capacidad/voluntad negativa” (18 veces), la de “disculpa” (12 ejemplos) tanto la de “promesa de aceptación futura” como la de

“declaración de buena voluntad” aparecen 11 veces, que ocupan el cuarto lugar en el corpus de los aprendientes.

A primera vista, como en las situaciones anteriores, la estrategia directa más repetida en los datos de los tres grupos en esta situación es la estrategia de “capacidad/voluntad negativa” (HN chino 14,72 %; HN español 11,97 %; Aprendientes 14,17 %), pero resulta notable observar que el uso de la estrategia de “negación explícita, ‘no’” ha aumentado, llegando a alcanzar un 6,13 % en el corpus chino, un 4,27 % en el corpus español de los hablantes nativos de español y un 3,94 % en el de los aprendientes. Tampoco se encuentra registro del uso de la fórmula de “insistencia” en este contexto.

En cuanto a las estrategias indirectas, los hablantes españoles y los aprendientes utilizan 7 tipos distintos de estrategias (frente a los 6 de los hablantes chinos). La fórmula más utilizada desde el punto de vista estadístico por los tres grupos consiste en la estrategia de “excusa, razón y explicación”. Entre los hablantes chinos, esta forma alcanza un 27,61 %, un 29,06 % entre los hablantes españoles y un 26,77 % en los datos de los aprendientes de español. La segunda categoría más empleada para los dos grupos de hablantes nativos consiste en la de “promesa de aceptación futura” (HN chino 14,11 %; HN español 12,82 %), que se sitúa en el tercer lugar en los datos de los aprendientes de español (8,66 %). La forma de “disculpa” también es preferida por los tres grupos de informantes, con un 8,59 % en el corpus chino, un 11,11% en el corpus del grupo de HN español y un 9,45% en el de los aprendientes. Es curioso porque se encuentran unos ejemplos del uso de la de “petición de comprensión/empatía” (3,68 %) y la de “declaración

de consecuencias negativas” (4,91 %) en el corpus chino, mientras que estas formas muy raras veces son utilizadas por los otros dos grupos.

Por lo que se refiere a los adyacentes al rechazo utilizados en este escenario entre los tres grupos, en primer lugar, la estrategia más frecuentemente usada por los hablantes nativos de chino consiste en la de “declaración de buenos deseos” (7,98 %), los hablantes nativos de español emplean dicha forma solo en un 2,56 % y los aprendientes la utilizan en un 3,94 %. La segunda estrategia más empleada por los hablantes nativos de chino es la de “agradecimiento” con un 4,91 % y la tercera posición ocupa la de “uso de tratamiento nominal” con un 4,29 %. Para los hablantes nativos de español, se utiliza en mayor porcentaje el adyacente de “muletillas” (4,27 %). Es importante mencionar que los hablantes nativos de chino no usan esta estrategia en ninguna situación. Los aprendientes de español, por su parte, muestran la preferencia por la forma de “declaración de buena voluntad” (8,66 %), en comparación con el 0,61 % de los hablantes nativos de chino y el 1,71 % de los hablantes nativos de español. Se observa también que los aprendientes utilizan la forma de “mejora en el futuro” en un 6,30 % a diferencia del 4,29 % en los datos de los hablantes nativos chinos, y del 2,56 % en los de los hablantes nativos españoles.

En este caso específico de rechazar una invitación de un mejor amigo (H = O; D-), nos llama la atención que los hablantes nativos de español son más indirectos que los otros dos grupos, esto se debe al hecho de que la cultura española valora la amistad y camaradería, y puede considerarse descortés rechazar una invitación de manera directa y contundente. En

cambio, en la cultura china, la aceptación de la invitación puede ser vista como una forma de retribuir una cortesía anterior o establecer una deuda para el futuro. Asimismo, desde el punto de vista de coste-beneficio, aceptar una invitación puede ser considerado como una falta de consideración hacia la otra persona. De esta manera, los hablantes chinos suelen ser más directos al rechazar una invitación incluso de un amigo cercano.

4.1.3.11 Situación de I3

En esta situación de rechazar una invitación, nuestro informante es profesor de una universidad y un alumno suyo le invita a almorzar juntos. En esta situación, el interlocutor del escenario (el profesor universitario) se sitúa en una posición social más alta y la distancia social entre los interlocutores es de grado medio.

Como demuestra la tabla que se presenta a continuación, se han registrado 134 estrategias en total en los datos de los hablantes chinos, 135 estrategias en los datos de los hablantes españoles y 123 estrategias en los datos de los aprendientes. Cabe mencionar que es la única situación en la que los hablantes españoles utilizan con una frecuencia ligeramente superior las estrategias que los hablantes chinos (2,70 frente al 2,68), y los aprendientes de español aplican menos estrategias con 2,46.

Sujetos	Total	Promedio	Rechazo directo	Rechazo indirecto	Adyacentes al rechazo
HN chino	134	2,68	18	91	25
HN español	135	2,70	14	77	44
AP español	123	2,46	10	78	35

Tabla 60 Distribución en número y promedio de estrategias utilizadas en la situación I3 con relación al grupo de informantes

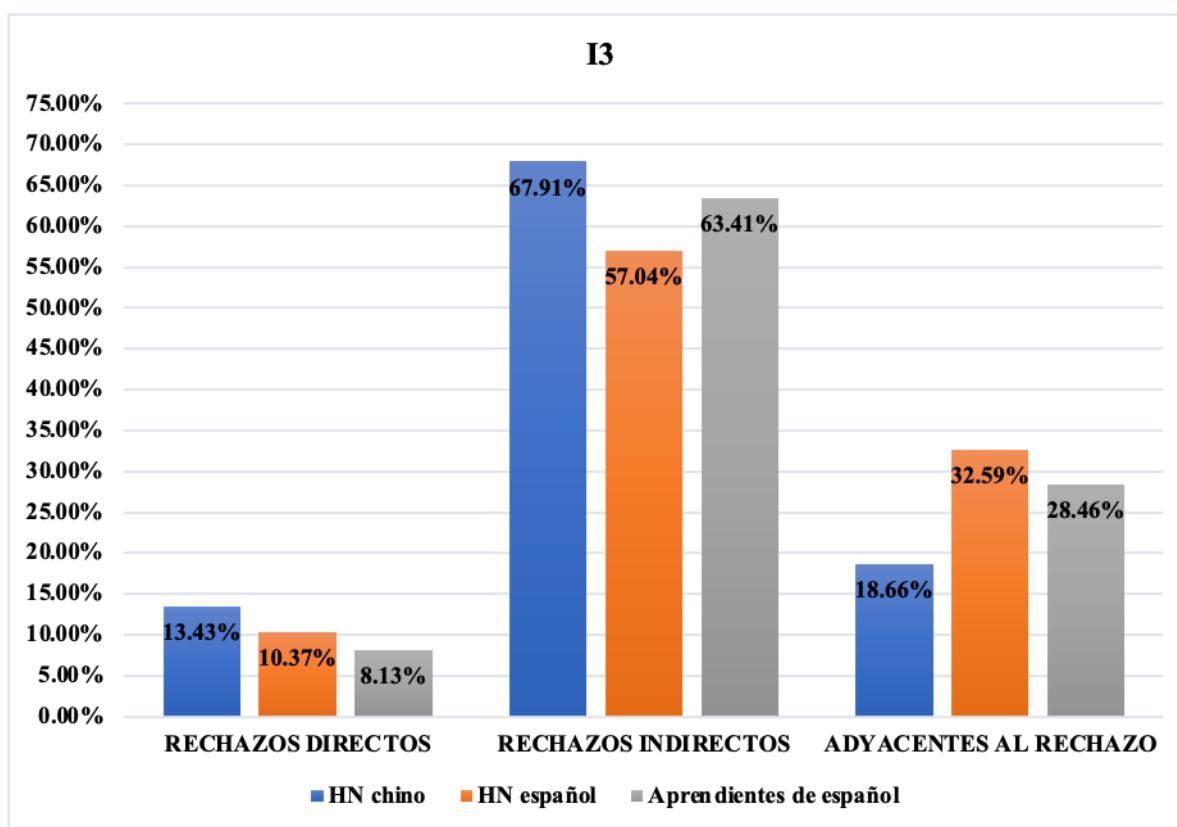


Figura 35 Distribución de fórmulas semánticas en la tercera situación de rechazar invitación en cada grupo

La Tabla 60 y la Figura 35 presentan la información sobre qué categoría prevalece en cada grupo al formular rechazos en este escenario. Se aprecia que, entre los tres grupos, la utilización de los rechazos indirectos es bastante frecuente, especialmente entre los hablantes

chinos (67,91 %), en comparación con los aprendientes (63,41 %) y los hablantes españoles (32,2%). Los rechazos directos siguen siendo las estrategias menos utilizadas: aparecen 18 veces en el corpus chino (13,43 %) por 14 en el corpus de los hablantes españoles (10,37 %) y 10 en el corpus de los aprendientes (8,13 %). En el caso de los adyacentes al rechazo, los hablantes españoles los emplean más que los otros dos grupos (un 32,59 % de los hablantes españoles, en comparación con el 18,66 % de los hablantes chinos y el 28,46 % de los aprendientes).

HN chino			HN español			AP español		
	N	%		N	%		N	%
Excusa, razón y explicación	41	30,60%	Excusa, razón y explicación	41	30,37%	Excusa, razón y explicación	40	32,52%
Promesa de aceptación futura	18	13,43%	Agradecimiento	34	25,19%	Disculpa	24	19,51%
Agradecimiento	14	10,45%	Disculpa	16	11,85%	Agradecimiento	18	14,63%
Disculpa	13	9,70%	Promesa de aceptación futura	12	8,89%	Promesa de aceptación futura	9	7,32%
Capacidad/voluntad negativa	12	8,96%	Capacidad/voluntad negativa	10	7,41%	Declaración de buena voluntad	8	6,50%

O = Orden

Tabla 61 Orden de preferencia de las estrategias utilizadas por cada grupo en la situación I3

Según la Tabla 61 las estrategias más frecuentemente aplicadas para formular rechazos en el grupo de los hablantes nativos de chino son las de “excusa, razón y explicación” (41 registros), “promesa de aceptación futura” (18), “agradecimiento” (14), “disculpa” (13) y “capacidad/voluntad negativa” (12), y en el grupo de los hablantes nativos de español, se utilizan

más las fórmulas de “excusa, razón y explicación” (41 registros), “agradecimiento” (34), “disculpa” (16), “promesa de aceptación futura” (12), y “capacidad/voluntad negativa” (10). En el caso de los aprendientes de español, las estrategias que aparecen con más frecuencia son las de “excusa, razón y explicación” (40 ejemplos), “disculpa” (24), “agradecimiento” (18), “promesa de aceptación futura” (9) y “declaración de buena voluntad” (8).

La estrategia directa más utilizada por los hablantes nativos de chino y de español corresponde a la fórmula de “capacidad/voluntad negativa”, representando el 8,96 % y el 7,41 % respectivamente de todas las estrategias utilizadas en este contexto, seguida por la fórmula de “negación explícita, ‘no’”, que cuenta con un 4,48 % y un 2,96 % respectivamente. Por el contrario, los aprendientes de español muestran la misma preferencia para la fórmula de “negación explícita, ‘no’” y la de “capacidad/voluntad negativa”, que representa el 4,07 % del total. En este contexto, no se ha encontrado ningún ejemplo del uso de la estrategia directa de “Insistencia”.

Las estrategias indirectas utilizadas por los tres grupos de participantes presentan coincidencias. En primer lugar, se aplica el mismo número de tipos de estrategias entre los tres grupos de informantes (6 tipos). En segundo lugar, la estrategia más aplicada por los tres grupos es indudablemente la fórmula de “excusa, razón y explicación”: los hablantes chinos y los españoles utilizan el mismo número (41 de los dos), suponiendo el 30,60 % y el 30,37 % de todas las estrategias utilizadas por los dos grupos y un 32,52 % de todas las estrategias utilizadas por los aprendientes. En segundo lugar, en los datos de los hablantes españoles y los de los

aprendientes, la estrategia de “disculpa” ocupa la segunda posición (con un 11,85% y un 19,5 % respectivamente), mientras que ocupa el tercer puesto en los datos de los hablantes chinos (con el 9,70 %). Por el contrario, la fórmula de “promesa de aceptación futura”, que es la tercera estrategia más utilizada en el corpus chino (con un 13,43 %), se sitúa en la segunda posición en el corpus de los otros dos grupos (HN español 8,89 %; Aprendientes de español 7,32 %). Una diferencia llamativa es que los hablantes nativos de chino y de español utilizan 3 veces la fórmula de “declaración de consecuencia negativa”, con unos porcentajes de 2,24 % y 2,22 % respectivamente, pero no se ha encontrado ningún caso de esta fórmula en las respuestas de los aprendientes chinos.

Entre todos los adyacentes al rechazo, el de “agradecimiento” constituye la fórmula semántica más utilizada por todos los grupos (HN chino 10,45 %; HN español 25,19 %; 14, 63 %). A pesar de que se haya mostrado preferencia por esta fórmula entre los tres grupos, se aprecia que los hablantes nativos de español la utilizan con más frecuencia que otros grupos, mientras que sigue siendo comúnmente utilizada la fórmula de “uso de tratamiento nominal” en el corpus chino suponiendo un 5,97 %. Por otra parte, se observa la preferencia marcada por los aprendientes de español en el uso de la fórmula “Declaración de buena voluntad” que representa un 6,50 %.

En esta situación, el hablante (un profesor universitario) se encuentra en un estatus social superior al interlocutor (un alumno), la distancia social entre ellos es media ($H > O$; $D =$). Los hablantes nativos de chino y los aprendientes chinos de español son más explícitos que los

hablantes nativos de español. Como se ha explicado en la situación de I3, esto se debe a que, en la cultura china, si se acepta una invitación, se crea una deuda moral que debe ser devuelta en el futuro. Otro punto a destacar es que, debido al nivel limitado de competencia pragmalingüística y sociolingüística, los aprendientes chinos de español no pueden expresarse como en su lengua materna y utilizan con más frecuencia los adyacentes al rechazo, como “declaraciones de buena voluntad”, para mostrar su cortesía.

4.1.3.12 Situación de I4

El sujeto de este contexto es un estudiante universitario. El director de su tesis lo invita a una conferencia relacionada con su trabajo y él es el orador invitado. En este escenario, nuestro informante tiene que rechazar la invitación de su director. El dominio de poder social es del interlocutor, puesto que, a los encuestados, se les ha informado que deben situarse en una posición inferior frente al director. La distancia social entre los interlocutores es media.

Sujetos	Total	Promedio	Rechazo directo	Rechazo indirecto	Adyacentes al rechazo
HN chino	199	3,98	32	94	73
HN español	151	3,02	23	78	50
AP español	154	3,08	19	77	58

Tabla 62 Distribución en número y promedio de estrategias utilizadas en la situación I4 con relación al grupo de informantes

Como bien indica la Tabla 62, en esta situación, los hablantes nativos de chino recurren a muchas más estrategias que los otros dos grupos (199), los hablantes nativos de español (151) cuentan con un número similar de enunciados que los aprendientes de español (154), por lo cual, en cada contestación los hablantes chinos utilizan casi una estrategia más que los otros grupos (HN chino 3,98; HN español 3,02; aprendientes de español 3,08).

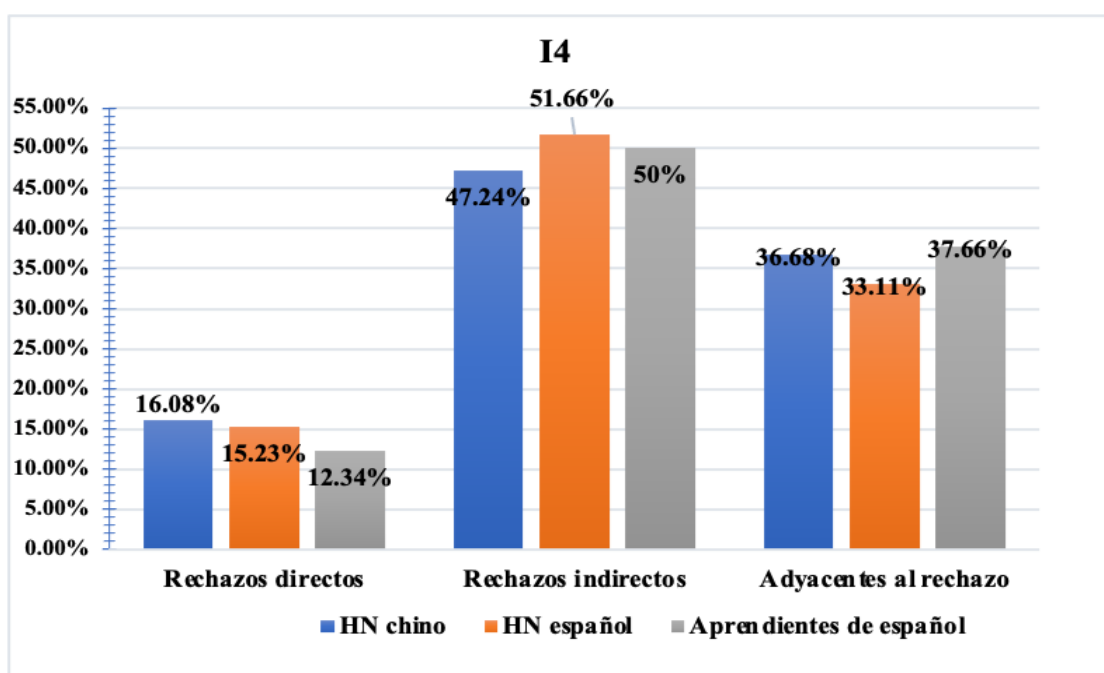


Figura 36 Distribución de fórmulas semánticas en la cuarta situación de rechazar invitación en cada grupo

Como muestra la Figura 36, en lo que respecta a los rechazos directos, indirectos y los movimientos de los adyacentes al rechazo, se observa que los rechazos indirectos siguen siendo las fórmulas semánticas preferidas entre los tres grupos: la frecuencia es de un 51,66 % entre los hablantes nativos de español, un 50 % entre los aprendientes de español y un 47,24 % entre los hablantes nativos de chino. En cuanto a los rechazos directos, el porcentaje más elevado

pertenece al grupo de HN chino, es decir, alcanza un 16,08 % frente al 15,23 % del HN español y al 12,34 % de los aprendientes. En el caso del uso de los adyacentes al rechazo, los porcentajes no varían mucho entre los tres grupos, los aprendientes de español cuentan con un 37,66 %, que es ligeramente más alto que los dos grupos de hablantes nativos (HN chino 36,68 %; HN español 33,11 %).

En la Tabla 63, se presentan las clasificaciones de las cinco estrategias más utilizadas por cada grupo en esta situación.

HN chino			HN español			AP español		
	N	%		N	%		N	%
Excusa, razón y explicación	49	24,62%	Excusa, razón y explicación	34	22,52%	Excusa, razón y explicación	43	27,92%
Capacidad/voluntad negativa	32	16,07%	Declaración de buena voluntad			Declaración de buena voluntad	30	19,48%
Uso de tratamiento nominal	31	15,58%	Capacidad/voluntad negativa	23	15,23%	Disculpa	22	14,29%
Disculpa	20	10,05%	Alternativas	12	7,95%	Capacidad/voluntad negativa	18	11,69%
Agradecimiento	18	9,05%	Disculpa	10	6,62%	Agradecimiento	11	7,14%

O = Orden

Tabla 63 Orden de preferencia de las estrategias utilizadas por cada grupo en la situación I4

En este contexto, se observa diferencia entre las preferencias de los grupos, las estrategias utilizadas con más frecuencias en el grupo de HN chino son las de “excusa, razón y explicación” (49 veces), “capacidad/voluntad negativa” (32 veces), “uso de tratamiento nominal”

(31 veces), “disculpa” (20 veces) y “agradecimiento” (18 veces). Para los hablantes españoles, la estrategia de “excusa, razón y explicación” (34 veces) y la de “declaración de buena voluntad” (34 veces) son las fórmulas más utilizadas, seguidas de “capacidad/voluntad negativa” (23 veces), “alternativas” (12 veces) y “disculpa” (10 veces). En los datos de los aprendientes, la fórmula de “excusa, razón y explicación” (43 veces), la de “declaración de buena voluntad” (30 veces), la de “disculpa” (22 veces), la de “capacidad/voluntad negativa” (18 veces) y la de “agradecimiento” (11 veces) son las fórmulas más usadas en esta situación.

En este contexto, casi todos los informantes de los tres grupos eligen la estrategia directa de “capacidad/voluntad negativa” para rechazar, que representa el 16,08 % del HN chino, el 15,23 % del HN español y el 11,69 % de los aprendientes. Solo un aprendiente de español utiliza la estrategia más directa, la de “negación explícita, ‘no’” para rechazar, con un porcentaje de 0,65 %.

En cuanto a las estrategias indirectas para expresar rechazos, la fórmula de “excusa, razón y explicación” sigue siendo la estrategia más utilizada entre los tres grupos alcanzando el 24,62 % de los hablantes nativos chinos, el 22,52 % de los hablantes nativos españoles y el 27,92 % de los aprendientes. La estrategia de “disculpa” es la segunda estrategia más utilizada por el grupo de HN chino y el HN español con unos porcentajes del 10,05 % y 14,29 %, respectivamente. Para los hablantes españoles, ofrecer alternativas es la segunda opción para rechazar con un porcentaje de 7,95 %, y la de “disculpa” ocupa en la tercera posición con el porcentaje de 6,62 %. Además, los hablantes chinos utilizan con la misma frecuencia la

estrategia de “alternativas” y la de “promesa de aceptación futura” con el porcentaje de 4,52 %. Por último, es interesante señalar que en esta situación los hablantes nativos de español, en comparación con los otros dos grupos, muestran preferencia por la de “evasivas” y la de “pedir información adicional” con porcentajes de 5,30 % y 4,64 %.

En cuanto al uso de adyacentes al rechazo, la estrategia de esta categoría más frecuentemente utilizada por los tres grupos no es la misma. Para los hablantes nativos de chino, es utilizada con más frecuencia la de “uso nominal de tratamiento” (15,58 %), pero esta fórmula solo se ha registrado 7 veces (4,55 %) en el corpus de los aprendientes de español y ningún caso se ha encontrado en el corpus de los hablantes españoles. En el caso de los hablantes nativos de español y los aprendientes de español, la estrategia más utilizada corresponde a la fórmula de “declaración de buena voluntad”, 34 veces encontrada en los datos de los hablantes españoles (22,52 %) y 33 veces en los datos de los aprendientes (19,48 %), pero es utilizada con menos frecuencia (14 veces) en el corpus chino con un porcentaje de 7,04 %. Otro punto es que, dentro de esta categoría, la de los adyacentes al rechazo, pese a que la fórmula de “agradecimiento” es la segunda estrategia más empleada, ha aparecido más en las respuestas de los hablantes nativos de chino (18 veces, con un 14,52 %), los hablantes nativos de español y los aprendientes la aplican menos (6 casos encontrados en los datos de los españoles con un 3,97 %, 11 en los datos de los aprendientes con un 7,14 %).

En esta situación, el hablante debe rechazar la invitación del tutor, lo que implica que el interlocutor tiene un mayor poder que el hablante ($H < O$; $D =$). En los tres grupos de

informantes, se observa una preferencia por el uso de los adyacentes al rechazo. A nuestro juicio, esto se puede explicar por el hecho de que, en el ámbito académico, el estatus social del profesor suele ser superior al de los alumnos. En consecuencia, para mostrar respeto y cortesía hacia el profesor, es importante utilizar estrategias complementarias al rechazo para aliviar la fuerza del rechazo y mostrar que se valora la relación profesional y el respeto por el estatus del profesor. Además, en algunos casos, rechazar una invitación del profesor puede afectar negativamente la relación académica, por lo que es importante utilizar estrategias que muestren buena voluntad y respeto hacia el profesor.

4.1.3.13 Situación de O1

En esta situación, mientras que el sujeto está esperando a que su amigo le lleve a casa, un desconocido le ofrece un viaje gratis. La familiaridad entre los interlocutores es baja porque no se conocen, así que la distancia social es grande, además, el poder relativo es simétrico en este caso.

Sujetos	Total	Promedio	Rechazo directo	Rechazo indirecto	Adyacentes al rechazo
HN chino	137	2,74	38	52	47
HN español	126	2,52	46	37	43
AP español	120	2,40	35	36	49

Tabla 64 Distribución en número y promedio de estrategias utilizadas en la situación O1 con relación al grupo de informantes

Según la Tabla 64, en este contexto, en total, los hablantes chinos utilizan más enunciados que los otros grupos (137, frente a los 126 de los hablantes españoles y los 120 de los aprendientes). Por ello, el grupo de HN chino cuenta con la mayor frecuencia (2,74) entre todos los informantes, después van seguidos por el HN español (2,52) y, por último, los aprendientes de español (2,40).

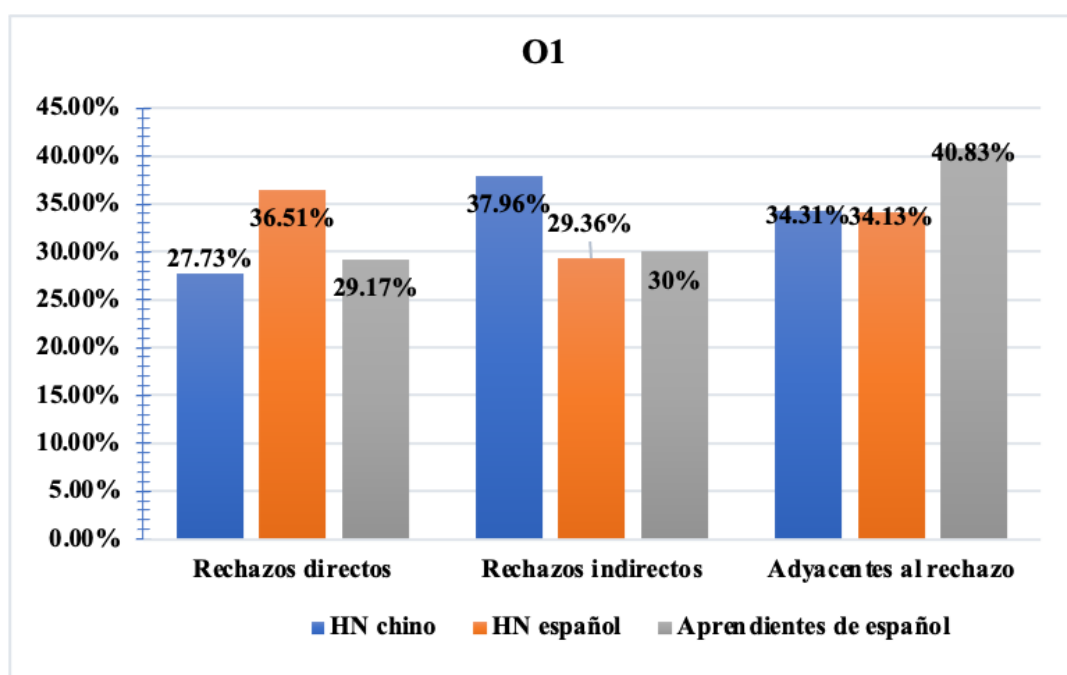


Figura 37 Distribución de fórmulas semánticas en la primera situación de rechazar oferta en cada grupo

En esta situación, como demuestra la Figura 37, aumenta el uso de las estrategias directas al formular rechazos. Es en esta situación en la que se han empleado más rechazos directos entre los tres grupos, y también consiste en la única situación en la que los hablantes españoles han utilizado con menos frecuencia las estrategias indirectas y con más frecuencia las directas. A las estrategias directas, los españoles recurren más que los otros grupos (el 36,51 %

del HN español frente al 27,73 % del HN chino y al 29,17 % de los aprendientes). Se observa una reducción de las estrategias indirectas utilizadas por los tres grupos, entre ellos, como hemos mencionado, los hablantes nativos de español las utilizan menos, con un 29,36 %, mientras que los hablantes nativos de chino las aplican más con un 37,96 %. El porcentaje de utilización de este tipo de estrategias de los aprendientes tampoco es elevado (30,00 %), puesto que en este contexto se destaca una preferencia por el uso de los adyacentes al rechazo (40,83 %). El grupo de HN chino y de HN español cuentan con porcentajes muy similares de los adyacentes, con un 34,31 % y un 34,13 %, respectivamente.

La Tabla 59 presenta el *ranking* de las estrategias más utilizadas por cada grupo en esta situación. Se nota que ha dejado de ser la fórmula más aplicada la de “excusa, razón y explicación” entre los tres grupos de informantes. De acuerdo con el orden de frecuencia, las estrategias más aplicadas por los hablantes nativos de chino son la de “agradecimiento” (43 veces), la de “excusa, razón y explicación” (41 veces), la de “negación explícita, ‘no’” (27 veces), la de “capacidad/voluntad negativa” (11 veces) y la de “disculpa” (8 veces). Los hablantes nativos de español, a su vez, muestran preferencia por la forma de “negación explícita, ‘no’” (45 veces), van seguidas por la de “agradecimiento” (42 veces), la de “excusa, razón y explicación” (33 veces), la de “disculpa” (2 veces) y la de “declaración filosófica/de principios” (2 veces). Los aprendientes emplean con más frecuencia la estrategia de “agradecimiento” (48 veces), la de “excusa, razón y explicación” (35 veces), la de “negación explícita, ‘no’” (32 veces), la de

“capacidad/voluntad negativa” (3 veces) y “uso de tratamiento nominal” (1 vez), se sitúan en la segunda posición hasta la quinta, respectivamente.

HN chino			HN español			AP español		
	N	%		N	%		N	%
Agradecimiento	43	31,39 %	Negación explícita, “no”	45	35,71%	Agradecimiento	48	40%
Excusa, razón y explicación	41	29,93 %	Agradecimiento	42	33,33%	Excusa, razón y explicación	35	29,17%
Negación explícita, “no”	27	19,71%	Excusa, razón y explicación	33	26,19%	Negación explícita, “no”	32	26,67%
Capacidad/voluntad negativa	11	8,03%	Disculpa	2	1,59%	Capacidad/voluntad negativa	3	2,5%
Disculpa	8	5,84%	Declaración filosófica/de principios			Uso de tratamiento nominal	1	0,83%

O = Orden

Tabla 65 Orden de preferencia de las estrategias utilizadas por cada grupo en la situación O1

En comparación con las fórmulas utilizadas en otras situaciones, se utilizan menos estrategias diferentes en esta situación. Se utilizan 4 estrategias diferentes en el corpus chino, 3 estrategias diferentes en el corpus de los aprendientes y solamente se utilizan 2 tipos de fórmulas en el corpus de los hablantes nativos de español. En lo que atañe al uso de las estrategias directas, se nota que la mayoría de los informantes optan por rechazar de manera más explícita diciendo “no”: el 19,71 % de los hablantes nativos de chino (constituyen un total de 27 casos), el 35,71 % de los hablantes nativos de español (45 casos) y el 26,67 % de los aprendientes (32 casos). Sin embargo, los hablantes chinos emplean en más ocasiones que otros

grupos la estrategia de “capacidad/voluntad negativa” (11 casos de los hablantes chinos comparados con solo 1 de los hablantes españoles y con 3 de los aprendientes).

El uso de las estrategias indirectas muestra una tendencia uniforme: la de “excusa, razón y explicación” sigue viéndose más empleada entre los tres grupos (HN chino 29,93 %; HN español 26,19 %; AP español 29,17 %), solo el 5,84 % de los hablantes chinos, el 1,59 % de los hablantes españoles y el 0,83 % de los aprendientes de español rechazaron al interlocutor pidiendo disculpas.

La aplicación de los adyacentes al rechazo se centra en la fórmula de “agradecimiento”. Esta representa un 31,39 % del material chino, un 33,33 % del material de los hablantes españoles, mientras en el corpus de los aprendientes aparece un 40 %.

En este caso, los interlocutores mantienen una igualdad de poder, pero existe una distancia social muy larga entre ellos. Se observa que a los hablantes de ambas culturas les resulta más fácil rechazar la oferta de un desconocido, ya que no existe una relación previa establecida que pueda verse afectada por el rechazo. Cuando existe una relación previa, es necesario aumentar el uso de estrategias para suavizar la fuerza del rechazo y evitar dañar la relación. De lo contrario, el rechazo puede ser percibido como una falta de consideración y puede tener un impacto negativo en la relación. En cambio, el rechazo puede ser más sencillo con un desconocido.

4.1.3.1.14 Situación de O2

En la segunda situación de rechazar ofertas, se especifica que nuestro sujeto tiene dificultades financieras y un amigo suyo le ofrece algo de dinero, pero el sujeto no quiere aceptarlo. El grado de familiaridad es muy alto porque es su mejor amigo y existe igualdad de poder social.

Sujetos	Total	Promedio	Rechazo directo	Rechazo indirecto	Adyacentes al rechazo
HN chino	154	3,08	31	72	51
HN español	136	2,72	34	46	56
AP español	158	3,16	32	56	70

Tabla 66 Distribución en número y promedio de estrategias utilizadas en la situación O2 con relación al grupo de informantes

Conforme a la Tabla 66, en este contexto, los enunciados han sido aplicados en una proporción similar tanto por los hablantes chinos como por los aprendientes: los primeros utilizan 154 fórmulas semánticas y los últimos aplican 158. Si bien la diferencia del número de las estrategias utilizadas entre los dos grupos chinos resulta muy pequeña, debemos señalar que es la única situación en la que los aprendientes chinos utilizan más fórmulas que los hablantes nativos de chino. Los datos obtenidos muestran que los hablantes españoles producen menos enunciados que los otros dos grupos. De este modo, en cada contestación, el grupo de los aprendientes utiliza 3,16 fórmulas para rechazar en comparación con 3,08 del grupo de HN chino y 2,72 del grupo de HN español.

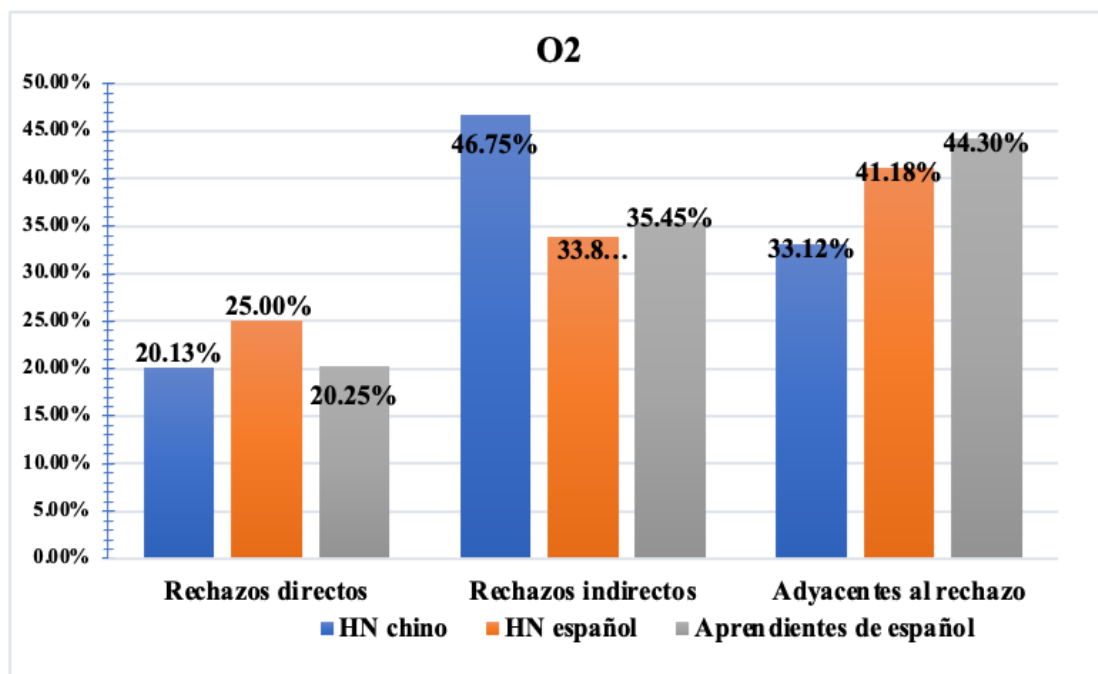


Figura 38 Distribución de fórmulas semánticas en la segunda situación de rechazar oferta en cada grupo

La Figura 38 indica el porcentaje del empleo de las tres categorías de estrategias entre los hablantes nativos (español y chino) y no nativos. Según los datos obtenidos, vemos que los hablantes nativos de español cuentan con un número ligeramente mayor que otros dos grupos (25,00 % de los hablantes españoles frente al 20,13 % de los hablantes chinos y al 20,25 % de los aprendientes). Por el contrario, los hablantes nativos de español aplican menos las estrategias indirectas que los otros dos grupos (33,82 %), mientras que los hablantes nativos de chino las utilizan con más frecuencia (46,75 %), y los aprendientes de español se sitúan en la posición intermedia contando con un porcentaje del 35,45 %. Por lo que se refiere al uso de los adyacentes al rechazo, los aprendientes producen un porcentaje más elevado (44,30 %) seguido

del 41,18 % del grupo de HN español, y el grupo de HN chino tiene un porcentaje más bajo (33,12 %).

En cuanto a las estrategias más empleadas por los hablantes en sus respuestas, la tabla que se presenta a continuación nos muestra la distribución en cada uno de los grupos.

HN chino			HN español			AP español		
	N	%		N	%		N	%
Agradecimiento	34	22,08%	Agradecimiento	45	33,09%	Agradecimiento	49	31,01%
Excusa, razón y explicación	30	19,48%	Capacidad/ voluntad negativa	26	19,12%	Excusa, razón y explicación	31	19,62%
Promesa de aceptación futura	20	12,99%	Excusa, razón y explicación	24	17,65%	Capacidad/ voluntad negativa	22	13,92%
Negación explícita, “no”	19	12,34%	Promesa de aceptación futura	9	6,62%	Uso de tratamiento nominal	14	8,86%
Declaración filosófica/de principios	14	9,09%	Negación explícita, “no”	8	5,88%	Declaración filosófica/de principios	11	6,96%

O = Orden

Tabla 67 Orden de preferencia de las estrategias utilizadas por cada grupo en la situación O2

Según la Tabla 67, las cinco estrategias más utilizadas por el grupo de HN chino para expresar rechazo en esta situación, seguidas en orden descendente, son las de “agradecimiento” (34 veces), “excusa, razón y explicación” (30), “promesa de aceptación futura” (20), “negación explícita, ‘no’” (19) y “declaración filosófica/de principios” (14). Por otro lado, los hablantes españoles utilizan la de “agradecimiento” (45 casos) como la primera opción, seguida por la “capacidad/voluntad negativa” (26), “excusa, razón y explicación” (24), “promesa de aceptación

futura” (9) y “negación explícita, ‘no’” (8) en su formulación de rechazo. Por último, los aprendientes de español también toman la estrategia de “agradecimiento” (49 ejemplos) como la opción más frecuente, seguida de la de “excusa, razón y explicación” (31), la de “capacidad/voluntad negativa” (22), la de “uso de tratamiento nominal” (14) y la de “declaración filosófica/de principios” (11).

En esta situación, los tres grupos muestran diferentes preferencias por las estrategias directas: los hablantes españoles y los aprendientes de español optan por utilizar la de “capacidad/voluntad negativa” para formular rechazos con unos porcentajes del 19,12 % y 13,92 %, mientras que los hablantes chinos solo cuentan con un 7,79 %, ya que ellos prefieren la de “negación explícita, ‘no’” (12,34 % de los hablantes chinos en comparación con el 5,88 % de los hablantes españoles y el 6,33 % de los aprendientes de español). Además, ningún informante elige la estrategia de “insistencia” para rechazar en este escenario.

Los tres grupos coinciden en el empleo de las estrategias indirectas principalmente utilizadas. Los hablantes nativos de chino emplean 5 tipos diferentes de estrategias, los hablantes nativos de español y los aprendientes, 6. La fórmula utilizada con mayor frecuencia se trata de la de “excusa, razón y explicación” entre los tres grupos, que representan un 19,48 % de los casos de los hablantes chinos, un 17,65 % de los hablantes españoles y un 19,62 % de los aprendientes de español. La segunda estrategia indirecta más aplicada en este caso es la de “promesa de aceptación futura”, pero los porcentajes difieren: los hablantes chinos producen el porcentaje más alto (12,99 %), seguido del 6,62 % de los hablantes españoles y el 6,33 % de los

aprendientes de español. Además, también se muestran preferencias por la forma de “declaración filosófica/de principios”, un 9,09 % de los hablantes chinos, un 5,15 % de los hablantes españoles y un 6,96 % de los aprendientes la aplican para realizar rechazos en este escenario.

La estrategia de los adyacentes al rechazo más aplicada en este contexto consiste en la de “agradecimiento”, y aparece con mayor frecuencia en los datos de los hablantes españoles con un porcentaje de 33,09 %, los aprendientes de español tienen un número muy similar de 31,01 % y los hablantes chinos poseen el porcentaje más bajo de 22,08 %. Debe señalarse que, en contraste con los otros dos grupos, un 8,44 % del grupo de HN chino utiliza la forma de “declaración de sentimiento positivo/acuerdo” frente al 4,41 del grupo de HN español y al 3,79 % del grupo de los aprendientes. Por otro lado, un 8,86 % de los datos de los aprendientes corresponde a la estrategia de “uso de tratamiento nominal” en tanto que solo un 1,29 % de los hablantes chinos y un 1,47 % de los hablantes españoles la han aplicado.

En este escenario (H = O; D-) en el que el hablante tiene que rechazar la oferta de dinero de su mejor amigo, se destaca el uso de los adyacentes entre los tres grupos de informantes. Esto puede explicarse por el hecho de que la relación entre los interlocutores es muy estrecha y personal, por lo que rechazar su oferta puede ser especialmente delicado. Utilizar adyacentes al rechazo para suavizar el rechazo como expresar agradecimiento por la oferta, y estrategias indirectas como ofrecer una explicación razonable para el rechazo es esencial para mantener la amistad y evitar posibles conflictos o malentendidos.

4.1.3.15 Situación de O3

En esta situación, se pidió a los participantes que rechazaran una oferta de dinero de la señora de la limpieza que acaba de romper un florero mientras limpiaba la casa. El que rechaza (nuestro informante) se sitúa en una posición social más alta, además, el grado de distancia social entre ellos es medio.

Sujetos	Total	Promedio	Rechazo directo	Rechazo indirecto	Adyacentes al rechazo
HN chino	188	3,76	17	112	59
HN español	155	3,10	26	105	24
AP español	127	2,54	17	78	32

Tabla 68 Distribución en número y promedio de estrategias utilizadas en la situación O3 con relación al grupo de informantes

Como presenta la Tabla 68, en esta situación, en total, se utilizan más estrategias en los casos de los hablantes nativos de chino (188), los aprendientes de español producen un número menor (127), y los hablantes nativos de español se sitúan en la posición intermedia (155). De esta manera, en relación con la media de estrategias utilizadas en esta situación, el grupo de hablantes nativos de chino cuenta con la mayor frecuencia (3,76), se utiliza más de una estrategia que el grupo de los aprendientes (2,54) y 0,5 estrategia más que el grupo de los hablantes nativos de español (3,10).

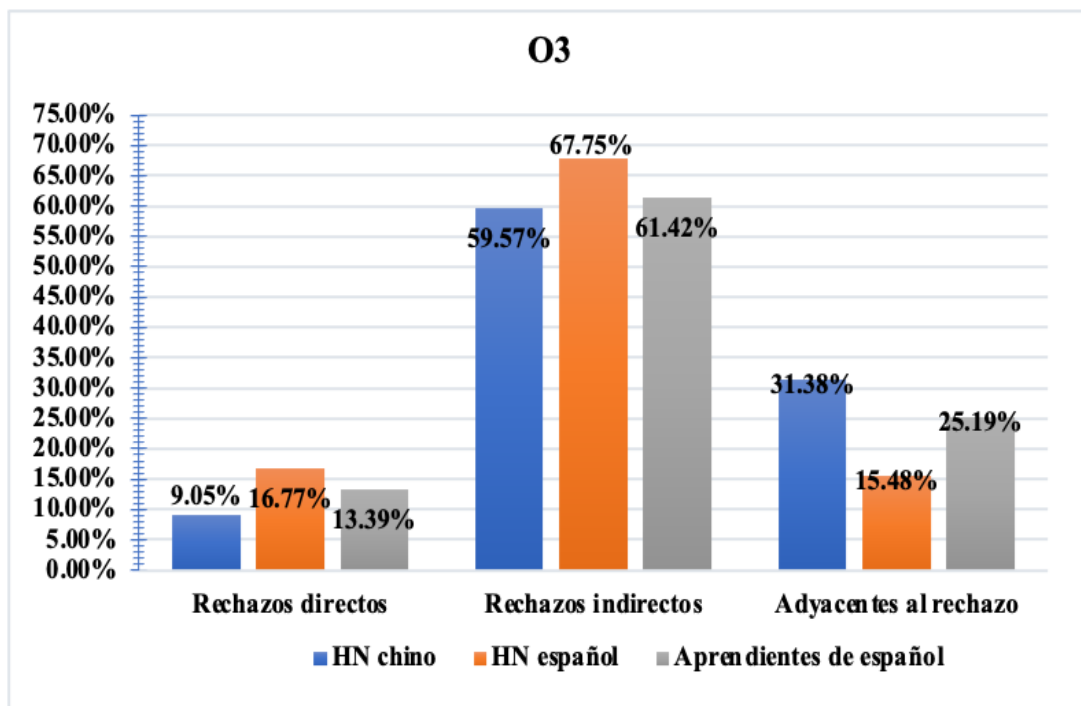


Figura 39 Distribución de fórmulas semánticas en la tercera situación de rechazar oferta en cada grupo

De acuerdo con la Figura 39, se observa que en este caso los tres grupos prefieren expresar rechazos indirectamente, la frecuencia es de un 67,75 % entre los hablantes nativos de español, de un 61,42 % entre los aprendientes y de un 59,57 % entre los hablantes nativos de chino. El porcentaje más elevado del uso de los rechazos directos corresponde al grupo de los hablantes españoles, representando un 16,77 % frente al 13,39 % de los aprendientes y al 9,05 % de los hablantes chinos. En cuanto a las estrategias de los adyacentes, los hablantes nativos de chino las utilizan con más frecuencia, suponiendo un 31,38 % en comparación con el 25,19 % de los aprendientes y el 15,48 % de los hablantes nativos de español.

HN chino			HN español			AP español		
	N	%		N	%		N	%
Dejar libre al otro	56	29,79%	Dejar libre al otro	48	30,97%	Dejar libre al otro	46	36,22%
Excusa, razón y explicación	44	23,40%	Excusa, razón y explicación	29	18,71%	Excusa, razón y explicación	26	20,47%
Uso de tratamiento nominal	25	13,30%	Declaración filosófica/de principios	27	17,42%	Declaración de comprensión /empatía	16	12,60%
Declaración de comprensión/ empatía	23	12,23%	Capacidad/voluntad negativa	18	11,61%	Capacidad/voluntad negativa	12	9,45%
Capacidad/voluntad negativa	11	5,85%	Declaración de comprensión/ empatía	13	8,39%	Mejora en el futuro	9	7,09%

O = Orden

Tabla 69 Orden de preferencia de las estrategias utilizadas por cada grupo en la situación O3

La Tabla 69 muestra el *ranking* de las estrategias más utilizadas por cada grupo en esta situación. Según el orden de frecuencia, aquí la estrategia de “dejar libre al otro” es la estrategia más utilizada en los datos de los tres grupos (HN chino 56 veces; HN español 48 veces; Aprendientes 46 veces). Para el grupo de HN chino, la segunda estrategia más utilizada es la de “excusa, razón y explicación” (44 veces), seguida por la de “uso de tratamiento nominal” (25 veces), la de “declaración de comprensión/empatía” (23 veces) y la de “capacidad/voluntad negativa” (11 veces). En los casos de los HN español, la segunda estrategia más utilizada es la de “excusa, razón y explicación” (29 veces), la de “declaración filosófica/de principios” (27 veces), la de “capacidad/voluntad negativa” (18 veces) y la de “declaración de comprensión/empatía”

(13 veces) ocupan el tercer puesto hasta el quinto puesto. La estrategia de “excusa, razón y explicación” (26 veces) es la segunda estrategia más empleada por el grupo de aprendientes, seguida de la de “declaración de comprensión/empatía” (16 veces), la de “capacidad/voluntad negativa” (12 veces) y la de “mejora en el futuro” (9 veces).

Respecto al uso de las estrategias directas, para los tres grupos de informantes, se utilizan con más frecuencia la de “capacidad/voluntad negativa” (HN chino 5,85 %; HN español 11,61 %; Aprendientes 9,45 %). La frecuencia del uso de la estrategia de “negación explícita, ‘no’” es del 3,19 % entre los hablantes nativos de chino, del 5,16 % entre los hablantes nativos de español y del 3,94 % entre los aprendientes de español.

En cuanto a la cantidad de estrategias diferentes aplicadas por los informantes de cada grupo, los datos obtenidos revelan que los tres grupos casi aplican un mismo número de estrategias (HN chino 5; HN español 6; Aprendientes 6). Con respecto a la fórmula de “dejar libre al otro”, que es la estrategia indirecta más empleada por los tres grupos de hablantes, el porcentaje de utilización más elevado corresponde al grupo de los aprendientes (36,22 %) y el más bajo al de hablantes nativos de chino (29,78 %), mientras que los hablantes nativos de español están en una posición intermedia (30,97 %). Esta estrategia, como se ha mencionado con anterioridad, se utiliza específicamente en esta situación. Ocupa el segundo puesto la estrategia de “excusa, razón y explicación”, representando el 23,4 % de los hablantes chinos, el 18,71 % de los hablantes españoles y el 20,47 % de los aprendientes. La fórmula de “declaración filosófica/de principios” aparece 27 veces en los casos de los hablantes españoles con un

porcentaje del 17,42 %, pero solo el 4,72 % de los aprendientes y el 2,13 % de los hablantes chinos la utilizan para rechazar en este contexto. Además, el 4,26 % de los hablantes chinos optaron por la de “alternativas”, mientras que ningún informante de otros dos grupos la aplica.

Por último, en cuanto a las estrategias de los adyacentes al rechazo utilizadas en esta situación, para los hablantes nativos de chino, la estrategia más frecuentemente utilizada es la de “uso de tratamiento nominal”, suponiendo un porcentaje del 13,30 %, y es la de “declaración de comprensión y empatía” para los hablantes españoles y los aprendientes con unos porcentajes del 8,39 % y 12,60 % respectivamente. El porcentaje de esta estrategia de los hablantes chinos es del 12,23 %. Se debe destacar que la estrategia de “mejora en el futuro” propuesta en el presente estudio se utiliza 7 veces en los casos de los hablantes chinos con un porcentaje del 3,72 %, 3 veces en los casos de los hablantes españoles con un 1,94 % y 9 veces en los casos de los aprendientes con un 7,09 %.

En esta escena establecida, nuestro informante tiene que rechazar la oferta de la señora de la limpieza, es decir, el hablante se sitúa en una posición social más alta que el interlocutor, mientras que la distancia social entre ellos es media ($H > O$; $D =$). Los hablantes de ambas culturas prefieren expresar su rechazo de forma implícita en este caso, ya que puede ser visto como grosero y ofensivo rechazar directamente una oferta de alguien en una posición social inferior. Sin embargo, los hablantes nativos de español prefieren utilizar más estrategias indirectas para suavizar la fuerza ilocucionaria del rechazo, en cambio, los hablantes nativos de

chino tienden a recurrir a más estrategias complementarias, los adyacentes al rechazo, para proteger la imagen positiva del interlocutor.

4.1.3.16 Situación de O4

En esta última situación, el jefe de nuestro sujeto le ofrece un aumento de sueldo, pero le requiere que trabaje a tiempo completo. Como se ha especificado en el cuestionario, el sujeto tiene que seguir sus estudios y no puede aceptar la oferta. En este caso, el informante está en una posición social baja.

Sujetos	Total	Promedio	Rechazo directo	Rechazo indirecto	Adyacentes al rechazo
HN chino	183	3,66	18	97	68
HN español	161	3,22	22	77	62
AP español	180	3,60	31	88	61

Tabla 70 Distribución en número y promedio de estrategias utilizadas en la situación O4 con relación al grupo de informantes

Conforme a la Tabla 70, los resultados obtenidos revelan que las estrategias utilizadas en esta situación por los hablantes nativos de chino (183) son mayores en número que las de los otros dos grupos. Los hablantes nativos de chino aplican 183 estrategias, los aprendientes de español recurren a un número muy similar (180), y los hablantes nativos de español producen un número menor de 161. Según la tabla 33, el grupo de hablantes nativos de chino cuenta con la mayor frecuencia (3,66) entre todos los informantes, después van seguidos por el grupo de los aprendientes de español (3,60) y el grupo de los hablantes nativos de español (3,22).

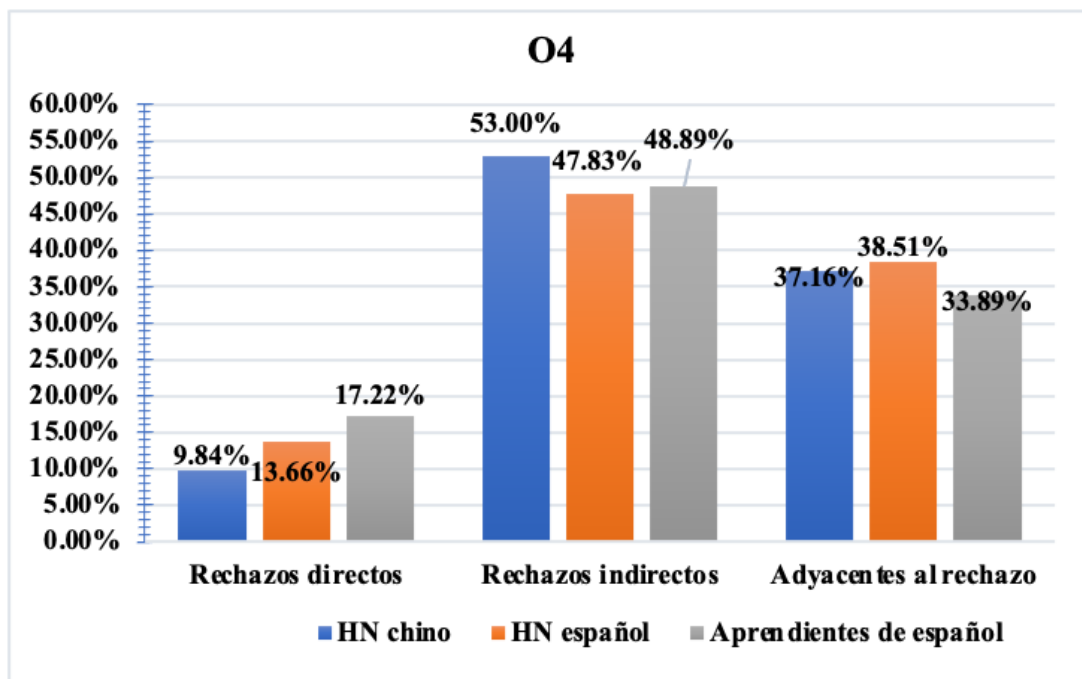


Figura 40 Distribución de fórmulas semánticas en la cuarta situación de rechazar oferta en cada grupo

Según la Figura 40, en los tres grupos de informantes la gran mayoría de las estrategias empleadas se incluyen en la categoría de los rechazos indirectos. Los porcentajes del uso de los rechazos indirectos oscilan entre el 47,83 % y el 53,00 %, el más elevado corresponde al grupo de HN chino y el más bajo al grupo de HN español. La categoría que ocupa el segundo lugar en cuanto al porcentaje de estrategias utilizadas es la categoría de los adyacentes al rechazo. Los porcentajes del uso de esta categoría tampoco difieren mucho, el más elevado corresponde a los hablantes nativos de español con un 38,51 % y el más bajo a los aprendientes de español, con un 33,89 %. Los rechazos directos se utilizan con menos frecuencia en esta situación. Los hablantes

nativos de chino tienen un porcentaje del 9,84 %, los aprendientes cuentan con un 17,22 %, mientras que el 13,66 % de las respuestas utilizadas por los hablantes españoles en esta situación corresponde a la categoría de los rechazos directos, dicho de otra manera, el grupo de HN español expresan rechazos de manera relativamente más directa en este contexto.

HN chino			HN español			AP español		
	N	%		N	%		N	%
Excusa, razón y explicación	38	20,77%	Excusa, razón y explicación	43	26,71%	Excusa, razón y explicación	44	24,44%
Agradecimiento	35	19,13%	Agradecimiento	36	22,36%	Agradecimiento	42	23,33%
Uso de tratamiento nominal	26	14,21%	Capacidad/voluntad negativa	22	13,66%	Capacidad/voluntad negativa	22	12,22%
Promesa de aceptación futura	22	12,02%	Declaración de buena voluntad	16	9,94%	Disculpa	19	10,56%
Capacidad/voluntad negativa	18	9,84%	Promesa de aceptación futura	12	7,45%	Uso de tratamiento nominal	10	5,56%

O = Orden

Tabla 71 Orden de preferencia de las estrategias utilizadas por cada grupo en la situación O4

La Tabla 71 muestra las cinco estrategias más utilizadas por los tres grupos ordenadas de acuerdo con su frecuencia de uso. De los resultados se observa que los tres grupos muestran otra vez la tendencia hacia el uso de “excusa, razón y explicación” (HN chino 38; HN español 43; Aprendientes 44). Para los hablantes nativos de chino, en cuanto a esta estrategia le siguen la de “agradecimiento” (35 veces), “uso de tratamiento nominal” (26 veces), “promesa de aceptación futura” (22 veces) y “capacidad/voluntad negativa” (18 veces). Para expresar rechazo, excepto la

de “excusa, razón y explicación”, los hablantes nativos de español usan en mayor número las de “agradecimiento” (36 veces), “capacidad/voluntad negativa” (22 veces), “declaración de buena voluntad” (16 veces) y “promesa de aceptación futura” (12 veces). La estrategia de “agradecimiento” (42 veces), la de “capacidad/voluntad negativa” (22 veces), la de “disculpa” (19 veces), y la de “uso de tratamiento nominal” (10 veces) ocupan respectivamente desde el segundo hasta el quinto puesto de las estrategias más empleadas en el grupo de los aprendientes de español.

En este contexto, los tres sujetos prefieren la estrategia directa de “capacidad/voluntad negativa” para formular rechazos. El porcentaje de utilización más elevado corresponde al grupo de los aprendientes de español, siendo un 17,22 % y el más bajo corresponde al grupo de HN chino con un 9,84 %, mientras que el grupo de HN español se sitúa en una posición intermedia (13,66 %).

En este caso, los aprendientes de español muestran mayor variedad en las fórmulas utilizadas (10 tipos distintos en comparación con los 6 de los hablantes nativos de español). La fórmula indirecta a la que se recurre con un mayor número de frecuencia sigue siendo la de “excusa, razón y explicación”. El porcentaje más elevado corresponde a los hablantes nativos de chino (20,77 %) y el más bajo a los hablantes nativos de español (13,66 %). Entre ellos, ocupan la posición intermedia los aprendientes de español con el porcentaje del 17,22 %. En cuanto a la frecuencia del empleo del resto de las estrategias indirectas, no todos los grupos siguen el mismo orden. Mientras que para los grupos de hablantes nativos de chino y de español la segunda

forma más comúnmente utilizada es la de “promesa de aceptación futura”, con unos porcentajes de 12,02 % y 7,45 % respectivamente, para los aprendientes de español esta posición la ocupa la estrategia de “disculpa” con el 10,56 %. En los casos de los hablantes chinos esta fórmula cuenta con un 8,19 % y un 2,48 % en los casos de los hablantes españoles, es decir, se utiliza con un número mucho menor en las respuestas del grupo de HN español. Otra estrategia directa de rechazo en la que difieren entre sí los tres grupos es la de “declaración filosófica/de principios”, que ocupa un 7,65 % en los casos de hablantes nativos chinos, y en los de los hablantes españoles y de los aprendientes solamente tienen un 0,62 % y un 3,33 % respectivamente.

La estrategia de los adyacentes más frecuentemente utilizada en esta situación entre los tres grupos consiste en la de “agradecimiento”, que representa un 19,13 % del grupo de HN chino, un 22,36 % del grupo de HN español y un 23,33 % del grupo de los aprendientes de español. En el uso de la estrategia de “uso de tratamiento nominal”, se aprecian de nuevo diferencias llamativas entre el grupo de hablantes nativos de chino y los otros dos grupos - hablantes de español y aprendientes de español-. El 14,21 % de los hablantes chinos la elige para formular rechazos en este contexto, mientras que el 5,56 % de los aprendientes la emplea y no se ha podido registrar ningún ejemplo en los datos del HN español. El porcentaje de uso de la estrategia de “declaración de buena voluntad” entre los hablantes nativos de español ha sido del 9,94 %, mientras que este porcentaje en los aprendientes de español baja al 3,33%. El porcentaje más bajo corresponde a los hablantes nativos de chino con un 1,64 %.

Según los datos obtenidos, en los tres grupos de informantes la mayoría de las estrategias utilizadas para rechazar la oferta de aumento de sueldo que implica trabajar a tiempo completo son indirectas ($H < O$; $D =$). Esto significa que los informantes tratan de evitar una respuesta negativa directa y explícita para no ofender al interlocutor que tiene poder y autoridad sobre ellos. Otro punto llamativo es que los tres grupos de informantes se inclinan a utilizar la estrategia de “agradecimiento” para mostrar cortesía y demostrar que aprecian la oferta del interlocutor. Además, al mostrar gratitud y ser respetuosos al rechazar una oferta, se está sentando bases para futuras oportunidades.

4.2 Resumen y conclusiones del análisis cuantitativo del rechazo

En este apartado, nos ocuparemos de examinar la relación entre la percepción sobre las variables contextuales (actos iniciados, poder relativo y distancia social) y los rechazos formulados en cada situación por los tres grupos de informantes. Tenemos el objetivo de resumir las conclusiones que hemos obtenido en los apartados anteriores y confirmar que el empleo de estrategias de rechazo en cada situación concreta elaborada en nuestra encuesta coincide con las conclusiones extraídas acerca de la influencia de los factores situacionales. Para alcanzar este objetivo, presentaremos las situaciones en las que cada uno de los tres grupos aplican el mayor y menor número de fórmulas semánticas recurriendo al promedio de frecuencia de empleo de estas estrategias. La razón por la que comparamos la media de los

enunciados usados individualmente en cada escena por los sujetos es que la larga negociación representa la preocupación por la amenaza que supone el rechazo, en este sentido, por sí misma puede considerarse como un tipo de marcador de cortesía. A continuación, primero expondremos los datos relacionados con el promedio de frecuencia de estrategias utilizadas de acuerdo con las variables sociales como el poder relativo (Tabla 72), la distancia social (Tabla 73) y los actos iniciados (Tabla 74) entre los tres grupos de informantes:

	H > O	H = O	H < O
HN chino	3,26	3,19	3,77
HN español	2,725	2,53	2,735
AP español	2,61	2,70	3,07

Tabla 72 Promedio de frecuencia del uso de las estrategias según el poder relativo entre los tres grupos de informantes

	+D	= D	-D
HN chino	3,34	3,51	3,06
HN español	2,57	2,73	2,50
AP español	2,73	2,83	2,68

Tabla 73 Promedio de frecuencia del uso de las estrategias según la distancia social entre los tres grupos de informantes

	PETICIONES	SUGERENCIAS	INVITACIONES	OFERTAS
HN chino	3,79	2,91	3,395	3,31
HN español	2,83	2,03	2,78	2,89
AP español	3,005	2,22	2,935	2,925

Tabla 74 Promedio de frecuencia del uso de las estrategias según diferentes actos iniciados entre los tres grupos de informantes

De acuerdo con lo que venimos desarrollando y según el promedio de las estrategias de rechazo utilizadas en relación con las variables contextuales, se extraen las siguientes conclusiones:

1. En cuanto a cómo influye el poder relativo en la utilización de las estrategias de rechazo, se ve que los tres grupos de informantes producen el máximo número de enunciados cuando el poder relativo se inclina al oyente (se destaca en **negrita** en la Tabla 67). En lo que concierne al número mínimo, los dos grupos de hablantes nativos lo realizan en el caso de que los interlocutores tienen el mismo poder relativo, mientras que los aprendientes chinos de español lo producen cuando el hablante tiene más poder (se representa en *cursivo* en la tabla.).

2. En segundo lugar, se ve que hay concordancia entre los tres grupos de informantes acerca de la influencia de la distancia social en el uso de las estrategias de cortesía para rechazar: los hablantes de las dos comunidades de habla utilizan el máximo número de palabras cuando el rechazo se dirige a personas de grado medio de distancia social. Al contrario, el número mínimo de palabras se registra en situaciones donde la distancia social entre los interlocutores es muy corta, es decir, la relación entre ellos es muy cercana.

3. Por último, desde la perspectiva del efecto de los distintos actos iniciados sobre la realización del rechazo, se observa que los dos grupos de hablantes chinos (nativos chinos y aprendientes de español) son más sensibles al rechazar las peticiones, ya que realizan el mayor número de estrategias en este caso, al mismo tiempo que los hablantes nativos de español utilizan un poco más estrategias en las situaciones de rechazar ofertas que en las de rechazar

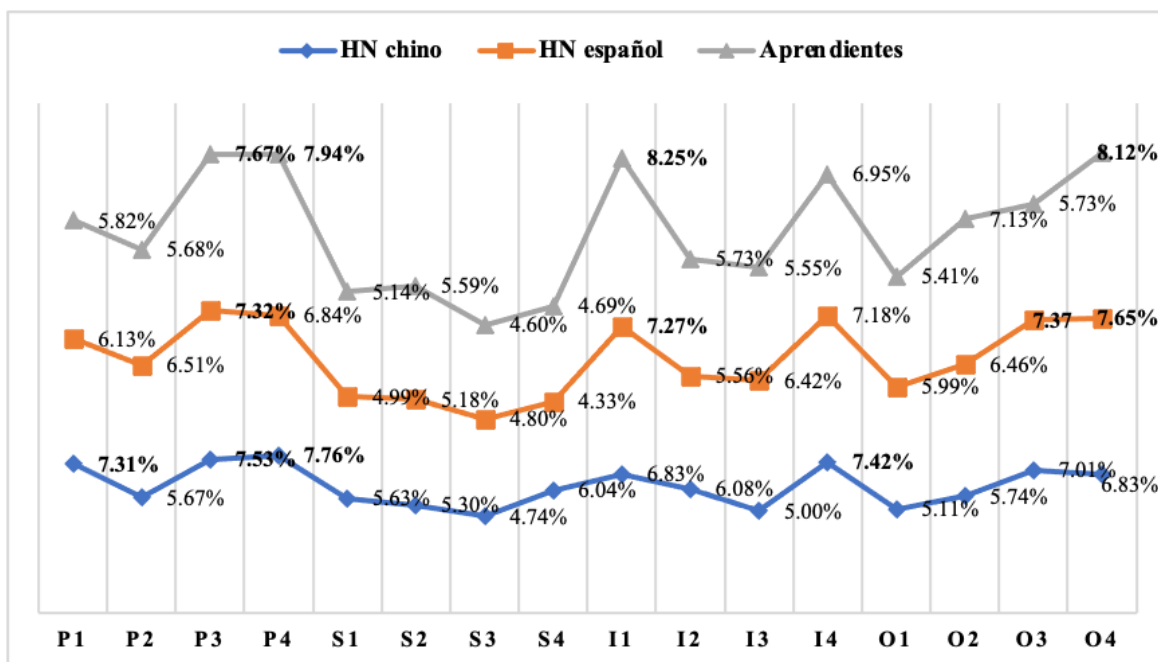
peticiones. Respecto al mínimo número de palabras, se da en situaciones en que los hablantes tienen que rechazar una sugerencia.

Con el fin de sintetizar los resultados, la Tabla 75 presenta las características de cada situación especificando el tipo de acto iniciado, el poder relativo y distancia social entre los interlocutores:

Tipo de actos iniciados	Características	Escenas
Peticiones	H = O; +D	1. Un estudiante universitario pide al informante que le guarde sus libros hasta que traiga su comida.
	H = O; -D	2. La hermana pequeña del informante le pide prestados 500 euros, pero el informante solo tiene 1000 euros en su cuenta y tiene que abonar la matrícula del próximo semestre.
	H > O; = D	3. El informante es profesor/profesora de la facultad, uno de sus alumnos le pide que acepte dirigir su trabajo final de máster.
	H < O; = D	4. El sujeto tiene que rechazar la petición a su profesor de llevar los libros a su oficina
Sugerencias	H = O; +D	1. Un estudiante desconocido de la universidad le sugiere al informante de nuestro estudio que tome clases con el profesor X.
	H = O; -D	2. El sujeto de nuestro estudio tiene que rechazar la sugerencia de su mejor amigo de que descanse un poco.
	H > O; = D	3. El sujeto es profesor de una universidad, tiene que rechazar la sugerencia de uno de sus alumnos de que cambie un poco su modo de enseñanza.
	H < O; = D	4. El profesor le recomienda a su alumno (el informante de nuestro estudio) que escriba pequeñas notas para organizarse mejor.
Invitaciones	H = O; +D	1. Un nuevo vecino invita al informante a su fiesta de inauguración, y el informante debe rechazarle.
	H = O; -D	2. El mejor amigo del informante le invita a cenar, pero realmente no le cae bien la novia de este amigo, por eso no quiere ir.
	H > O; = D	2. El informante es profesor de una universidad, un alumno suyo le invita a almorzar juntos, y tiene que rechazar.
	H < O; = D	3. El sujeto de este contexto es un estudiante universitario. El director de su tesis lo invita a una conferencia relacionada con su trabajo y él es el orador invitado, pero nuestro informante no puede acudir.
Ofertas	H = O; +D	1. Mientras que el sujeto está esperando a que su amigo le lleve a casa, un desconocido le ofrece un viaje gratis.
	H = O; -D	2. Nuestro sujeto tiene dificultades financieras y un amigo suyo le ofrece algo de dinero, pero el sujeto no quiere aceptarlo.
	H > O; = D	3. El sujeto tiene que rechazar una oferta de dinero de la señora de la limpieza que acaba de romper un florero mientras limpiaba la casa.
	H < O; = D	4. El jefe de nuestro sujeto le ofrece un aumento de sueldo, pero le requiere que trabaje a tiempo completo. Como el sujeto tiene que seguir sus estudios y no puede aceptar la oferta.

Tabla 75 Resumen de las características de las situaciones establecidas en el cuestionario

Según las conclusiones que mencionamos arriba, a continuación, vamos a ver la frecuencia en porcentaje de las estrategias utilizadas por los tres grupos de informantes en las dieciséis situaciones examinadas:



P = Situaciones de petición; S = Situaciones de sugerencia;

I = Situaciones de invitación; O = Situaciones de Ofertas

Figura 41 Frecuencia en porcentaje de estrategias utilizadas por los hablantes de cada grupo en las dieciséis situaciones examinadas

La Figura 41 presenta la distribución en porcentaje de las estrategias utilizadas en cada situación por los tres grupos de sujetos. Se destaca que los españoles recurren a más estrategias que los dos grupos de chinos al rechazar en las situaciones P2, S3, I3, O1 y O3, mientras que, en las P3, P4, S1, S2, S4 y I2 usan menos. En el caso de los hablantes nativos de chino, utilizan más estrategias que los restantes grupos, en las situaciones de P1, S1, S4, I2 y I4, mientras que, en la

I3, O1, O2 y O4, emplean menos. En los datos de los aprendientes de español, aparecen más fórmulas para rechazar en las situaciones P3, P4, S2, I1, O2 y O4, al mismo tiempo que se presentan menos en las P1, S3 y O3. En las tablas siguientes (Tabla 76- 78), vamos a ver las situaciones en las que cada uno de los tres grupos emplean el mayor número de palabras recurriendo al promedio de las estrategias utilizadas en cada contestación (de mayor a menor):

HN chino			
O	S	Característica	Promedio
1	P4	H < O; = D	4,16
2	P3	H > O; = D	4,04
3	I4	H < O; = D	3,98
4	P1	H = O; +D	3,92

O = Orden; S = Situación

Tabla 76 Las cuatro situaciones en las que el grupo HN chino utilizan más estrategias

HN español			
O	S	Característica	Promedio
1	O4	H < O; = D	3,22
2	O3	H > O; = D	3,10
3	P3	H > O; = D	3,08
4	I1	H = O; +D	3,06

O = Orden; S = Situación

Tabla 77 Las cuatro situaciones en las que el grupo HN español utilizan más estrategias

AP español			
O	S	Característica	Promedio
1	I1	H = O; +D	3,66
2	O4	H < O; = D	3,60
3	P4	H < O; = D	3,52
4	P3	H > O; = D	3,40

O = Orden; S = Situación

Tabla 78 Las cuatro situaciones en las que el grupo AP español utilizan más estrategias

Contando las fórmulas semánticas utilizadas en cada una de las dieciséis situaciones configuradas por los tres grupos de informantes, se encuentran las siguientes características del uso de las estrategias con respecto a los parámetros situacionales:

1. En primer lugar, para los hablantes nativos de chino, lo más destacable de la información estadística es que, entre las cuatro escenas donde aparecen negociaciones más largas, tres de ellas son rechazos dirigidos a peticiones. Esto corresponde a nuestra conclusión de que, al rechazar peticiones, los hablantes chinos sienten la necesidad de recurrir a más palabras para expresar cortesía. La situación I4 es la única escena en la que se utiliza un mayor número de palabras y que no se trata de rechazo de petición. Esto sucede porque invitar es un acto de habla que representa la cortesía valorizadora, es decir, está dirigido al oyente (el invitado), pero los efectos también repercuten en la imagen del hablante (el invitador), en el sentido en que el oyente se siente valorado, aceptado y reconocido por el grupo, mientras que el hablante será visto como una persona amable, bien educada y amistosa. De este modo, para evitar que la imagen de ambas partes se vea dañada, una larga negociación es indispensable. En

la misma línea, como señala Gu (1990: 253), la secuencia de invitar y rechazar en chino requiere negociaciones largas, que se pueden repetir tres veces o más. La explicación reside en que, al realizar la invitación, el hablante muestra el respeto al oyente, en la cultura china esto significa “给面子/gěi miànzi” (se traduce literalmente como “dar la imagen al otro”), que destaca el reconocimiento de la posición social del oyente. De ahí que rechazar una invitación a menudo pueda ser muy difícil para los chinos, ya que pueden considerarse como una persona desagradecida y poco solidaria. En la situación I4, los informantes tienen que rechazar una invitación de alguien que se sitúa en una posición superior, el poder relativo superior y el acto iniciado de invitar, estos dos factores agravan la dificultad de rechazar. En la misma línea, también nos llama la atención que el poder relativo y la distancia social entre los interlocutores también desempeñan un papel predominante en la formulación del rechazo para los hablantes nativos de chino. Por un lado, en conformidad con nuestra hipótesis previamente planteada, tanto los hablantes nativos de chino y de español como los aprendientes de español utilizan más fórmulas para expresar rechazos en el caso de que el grado de la distancia social entre los interlocutores sea medio, ya que la relación entre interlocutores de distancia social de grado medio es dinámica y negociable, en tal sentido, se requiere más esfuerzo para decidir cómo expresarse. Por otro lado, según nuestros datos obtenidos, encontramos que se utilizan más palabras cuando el poder relativo entre los interlocutores es asimétrico, especialmente, cuando el oyente tiene más poder. Este hallazgo coincide con nuestra hipótesis propuesta en el apartado anterior de que la sociedad china es una sociedad jerárquica, la cortesía depende mucho de la

posición social, de tal manera que, en estas situaciones los hablantes nativos chinos intentan hacer todo lo posible para evitar la amenaza producida por el rechazo.

2. En el caso de los hablantes nativos de español, encontramos que las primeras dos situaciones en las que se producen más palabras pertenecen a los rechazos de ofertas (O3 y O4), y la negociación es un poco corta en las situaciones de P3 y I1. Este resultado también concuerda con nuestra hipótesis de que, en comparación con los hablantes nativos de chino, los hablantes nativos de español son más sensibles a los rechazos dados a las ofertas que los dirigidos a las peticiones. Esto se debe al hecho de que, a través de la oferta, se solicita una acción futura del emisor que produce algún tipo de beneficio al destinatario. Como hemos mencionado con anterioridad, la cultura española está orientada a la cortesía valorizadora, que se enfoca en los actos que pueden reforzar la imagen del interlocutor y, al mismo tiempo, contribuir a la consolidación de las relaciones entre los interlocutores. De este modo, al rechazar una oferta, los hablantes nativos de español no solo tienen que proteger la imagen tanto positiva como negativa del interlocutor, sino que persiguen salvaguardar su propia imagen positiva, para que no se vean como personas de poca solidaridad. Asimismo, para el grupo de HN español el mayor número de palabras se produce en las situaciones que conforman rechazos dirigidos a personas con respecto a las cuales existe un grado medio de distancia social. La larga negociación presentada en las escenas, donde la distancia social entre los interlocutores es media, confirma de nuevo nuestra hipótesis. Observamos también que los hablantes nativos de español realizan una negociación considerablemente larga en la situación I1, que se trata del rechazo de una

invitación hecha por una persona que cuenta con el mismo poder y con relación a la cual existe una larga distancia social. Con respecto a este tema, vamos a analizarlo junto con los datos de los aprendientes chinos de español.

3. De los datos recogidos de los aprendientes chinos de español, nos damos cuenta de que entre las cuatro situaciones en las que se presentan más estrategias, dos de ellas son rechazos de peticiones y, por otro, tres de ellas se ven afectadas por el parámetro del poder relativo, sobre todo, en el contexto en que el hablante se sitúa en una posición socialmente inferior. Todo esto corresponde a las conclusiones que acabamos de mencionar: al rechazar, los hablantes chinos son más sensibles a las peticiones y como provienen de sociedad jerárquica, ellos tienden a prestar más atención a la desigualdad entre la posición social entre los interlocutores. Además, los aprendientes chinos de español también realizan un número considerablemente mayor en la situación O4, esto se debe al hecho de que, por un lado, la característica de una oferta que se trata de una acción futura del emisor y que beneficia al receptor, les obliga a los aprendientes a recurrir a más palabras para expresar el reconocimiento del favor, por otro lado, en este contexto, el que rechaza se encuentra en una posición social inferior, así que los aprendientes perciben más necesidad de aliviar la amenaza con la ayuda de una negociación prolongada. No obstante, la situación en la que se produce el máximo número de palabras es la I1, como hemos mencionado arriba, en esta también se requiere una negociación larga por parte de los hablantes españoles. A primera vista, esto no coincide con nuestra hipótesis propuesta anteriormente, según la cual, a los hablantes de ambas culturas les

preocupa más el grado medio de la distancia social, en tal caso la negociación se prolonga y se utilizan más las estrategias indirectas. Además, en el caso de dirigirse a un desconocido, los hablantes nativos de español y los aprendientes de español no perciben la necesidad de utilizar demasiadas estrategias para expresar cortesía. Sin embargo, en este escenario (I1), según lo especificado en la encuesta, el oyente es un vecino recién llegado desconocido para el hablante, así que el poder relativo entre los interlocutores es simétrico y existe una distancia social lejana entre ellos. A nuestro parecer, la negociación prolongada en este contexto manifiesta la preocupación por su propia imagen positiva por parte de los hablantes nativos y los aprendientes. Aquí, el destinatario es un vecino, la situación es diferente en lo tocante a otras situaciones en las que el destinatario es un desconocido al cual no va a volver a ver. En este caso, es esperable que los interlocutores puedan convivir armónicamente en una misma comunidad en el futuro o, por lo menos, no tener conflictos. En este sentido, el hablante opta por alargar la negociación para evitar la amenaza producida por el rechazo y expresar solidaridad y amabilidad, de tal modo que también se protege su propia imagen positiva. Se ha de añadir también que el uso de las estrategias de los aprendientes de español se acerca a los nativos de español, pero esto no significa que se hayan apartado de la influencia de su lengua materna, una explicación posible reside en que, en comparación con otras escenas, esta sea familiar para ellos, por lo tanto, los aprendientes puedan utilizar más expresiones para formular sus rechazos.

A continuación, presentamos los datos relacionados con las escenas donde se registra un promedio menor en su orden de menor a mayor en las tablas 73-75:

HN chino			
O	S	Característica	Promedio
1	S3	H > O; = D	2,54
2	I3	H > O; = D	2,68
3	O1	H = O; +D	2,74
4	S2	H = O; -D	2,84

O = Orden; S = Situación

Tabla 79 Las cuatro situaciones en las que el grupo HN chino utilizan menos fórmulas semánticas

HN español			
O	S	Característica	Promedio
1	S4	H < O; = D	1,82
2	S3	H > O; = D	2,02
3	S2	H = O; -D	2,10
4	S1	H = O; +D	2,18

O = Orden; S = Situación

Tabla 80 Las cuatro situaciones en las que el grupo HN español utilizan menos fórmulas semánticas

AP español			
O	S	Característica	Promedio
1	S3	H > O; = D	2,04
2	S4	H < O; = D	2,08
3	O1	H = O; +D	2,40
4	S2	H = O; - D	2,48

O = Orden; S = Situación

Tabla 81 Las cuatro situaciones en las que el grupo AP español utilizan menos fórmulas semánticas

1. En cuanto al empleo de las estrategias de rechazo de los hablantes nativos de español, hemos llegado a un resultado muy llamativo: las cuatro situaciones en las que se han registrado menos palabras son las de rechazar sugerencias independientemente del poder relativo y la distancia social. Esto significa que el acto iniciado es el factor fundamental que afecta al uso de las estrategias de rechazo por parte de los hablantes nativos de español. Este resultado corrobora nuestros datos estadísticos encontrados en el capítulo anterior: en las respuestas de los hablantes nativos de español se muestran diferencias estadísticamente significativas en la frecuencia de utilización de estrategias según los diferentes actos iniciados. En contraste con otras situaciones, se producen mucho menos fórmulas en las situaciones de rechazar sugerencias. En todos los casos la probabilidad es inferior al nivel significativo 0,05. Se ha de mencionar que, aunque no se presentan diferencias significativas de manera estadística, los dos grupos de HN chino y AP español también recurren a menos estrategias para formular un rechazo de sugerencia. Esto se puede explicar desde la perspectiva de que, el acto de sugerir es un acto directivo de carácter implícito que puede cercenar la libertad del destinatario, al mismo tiempo que no se trata de una obligación, así que el grado de ofensa es comparativamente bajo, por todo esto, no es necesario emitir un alto número de enunciados para reducir el riesgo que puede suponer el rechazo.

2. En la situación O1, los hablantes nativos de chino y los aprendientes chinos de español producen menos palabras para rechazar un viaje gratis de un desconocido. La razón reside en que, en primer lugar, los interlocutores se sitúan en la misma posición social, así que

no es necesario preocuparse por la jerarquía social para los dos grupos de informantes chinos. En segundo lugar, una oferta propuesta por un desconocido en la cultura china puede considerarse como una amenaza para la seguridad personal, así que ellos prefieren utilizar menos palabras para manifestar su postura de denegación y colocan la preocupación por la imagen pública en una posición de inferioridad.

3. Otra situación que nos llama la atención es la I3, que es la segunda escena en la que los hablantes nativos de chino realizan menos enunciados. En este contexto, nuestro informante es profesor de una universidad y tiene que rechazar la invitación de un alumno a almorzar. Aquí se debe destacar que las doctrinas del confucianismo han ejercido una gran influencia sobre los países asiáticos. Según el confucianismo, los profesores gozan de estatus social muy elevado; en la antigua China había un dicho de “*tiāndì jūn qīn shī* / 天地君亲师”, que situaba a los profesores en la misma posición elevada que el cielo, la tierra, los reyes y los padres subrayando el respeto y la obediencia de los alumnos a sus profesores. Así que, debido a la relación jerárquica existente entre los interlocutores, los informantes del grupo HN chino no sienten la necesidad de utilizar muchas palabras para rechazar.

En resumen, podemos llegar a las siguientes conclusiones: En primer lugar, la larga negociación de los hablantes nativos de chino no coincide con la conclusión propuesta por Liao y Bresnahan (1996), según la cual, los hablantes taiwaneses tienden a utilizar menos estrategias de rechazo que los sujetos americanos. En la investigación de Liao y Bresnahan (1996), se compararon las estrategias de rechazo en chino mandarín de Taiwán y en el inglés americano,

descubrieron que los taiwaneses eran más económicos que los americanos a la hora de aplicar estrategias para rechazar. Basándose en ello, plantearon una hipótesis de la cortesía de “tocar marginalmente el punto (‘点到为止’ en chino)”, que significa que no vayamos más allá de lo necesario. Según esta hipótesis, al realizar los rechazos, a la gente de algunos países orientales no le gusta enfrentarse a las confrontaciones y quieren acabar con la situación incómoda lo antes posible. Por lo tanto, utilizar menos estrategias de rechazo para poner fin a esta situación puede ser la mejor opción para ellos. Sin embargo, este descubrimiento no coincide con el resultado de nuestro estudio. De acuerdo con nuestros datos recogidos, los hablantes nativos de chino mostraron una preferencia de utilizar más estrategias para aliviar el efecto del rechazo. A nuestro parecer, esto se debe al hecho de que, a pesar de que terminar la conversación lo antes posible puede sacar a los interlocutores de la situación difícil temporalmente, la característica del rechazo, de que es intrínsecamente un acto de habla que amenaza la imagen pública, tanto del interlocutor como del hablante, puede conducir a malinterpretaciones, de ahí que se corra el riesgo de dañar las relaciones entre los interlocutores. Por lo tanto, utilizar más estrategias para mitigar el efecto que puede producir el rechazo siempre que sea posible parece ser una mejor opción.

En segundo lugar, pese a que las tres variables contextuales ejercen papeles importantes en el número total de palabras utilizadas por cada uno de los tres grupos de informantes, se observa que el tipo de rechazo, o sea, los diferentes actos iniciados pueden tener influencia decisiva a la hora de elaborar un rechazo, los hablantes suelen juzgar si es necesario recurrir a

una larga negociación para mitigar la amenaza posible según el acto iniciado, y luego, determinan a qué estrategias recurren considerando otros factores situacionales como el poder relativo y la distancia social. Los hablantes nativos de chino y los aprendientes chinos de español muestran cierta sensibilidad hacia el acto iniciado de petición, a los hablantes nativos de español les preocupa más la oferta. Los hablantes de ambas comunidades de habla no sienten la necesidad de utilizar muchas estrategias para rechazar sugerencias.

En tercer lugar, el poder relativo también tiene influencia en el número de estrategias de rechazo producido por los tres grupos de informantes, pero según nuestra hipótesis, los hablantes nativos de chino son mucho más sensibles a la diferencia del estatus social entre los interlocutores, ya que provienen de una sociedad que se ve afectada mucho por la organización social de la Antigua China, que se basaba en una jerarquía muy estricta. Los hablantes nativos de español también muestran preocupación por el poder social del oyente, sin embargo, a nuestro juicio, esto se debe al hecho de que la sociedad española está orientada a la cortesía positiva en la que la imagen positiva de cada individuo se ve reconocida y reforzada por los demás de la comunidad.

Asimismo, en cuanto al impacto de la distancia social en el uso de las estrategias de rechazo, encontramos un hecho notable: tanto los hablantes nativos de chino y de español como los aprendientes muestran más preocupación por el grado medio de distancia social, ya que en otros dos casos (la distancia social es muy larga o corta), es fácil para los hablantes determinar cómo expresarse. No obstante, cuando la distancia social entre los interlocutores es media,

existe inseguridad e incertidumbre, así que los hablantes son propensos a utilizar más palabras para salvaguardar la imagen pública de ambas partes y mantener el equilibrio de la relación social.

Por último, de nuestros datos obtenidos, se destaca que el empleo de las estrategias de los aprendientes de español está muy influenciado por su lengua materna, por ejemplo, la sensibilidad hacia el acto iniciado de petición, pero en algunos casos su uso se acerca más a los datos de los nativos de español. A nuestro parecer, esto puede explicarse desde dos puntos de vista: por un lado, en el proceso de aprendizaje, los aprendientes de español ya poseen cierto nivel de competencia pragmática que puede provenir de los libros de texto y del proceso de enseñanza/aprendizaje, puede que los aprendientes intenten imitar cómo se expresa en los textos o los profesores de español. Por otro lado, es muy posible que algunas escenas establecidas en nuestra encuesta sean muy familiares para los aprendientes, de ahí que ellos utilicen unas expresiones simples ya dominadas para formular su rechazo. En consecuencia, determinar qué nivel de competencia pragmática tienen los aprendientes requiere una investigación profunda.

Los parámetros contextuales también pueden influir en el grado de indirección (*indirectness*) del rechazo, así que, a continuación, exponemos los datos vinculados al promedio de frecuencia de las tres categorías de estrategias registradas en cada contestación en relación con los diferentes factores contextuales entre los tres grupos de informantes.

	H > O			H = O			H < O		
	RD	RI	ADY	RD	RI	ADY	RD	RI	ADY
HN chino	0,36	2,13	0,77	0,54	1,86	0,79	0,43	1,98	1,37
HN español	0,32	1,78	0,63	0,56	1,34	0,63	0,36	1,49	0,89
AP español	0,21	1,81	0,60	0,47	1,37	0,87	0,34	1,59	1,14

Tabla 82 Frecuencia del uso de las estrategias de rechazo de los tres grupos de informantes con relación al poder relativo

	+D			= D			- D		
	RD	RI	ADY	RD	RI	ADY	RD	RI	ADY
HN chino	0,53	1,88	0,93	0,40	2,05	1,06	0,56	1,84	0,66
HN español	0,52	1,35	0,70	0,34	1,63	0,76	0,61	1,34	0,56
AP español	0,43	1,38	0,93	0,28	1,70	0,87	0,51	1,37	0,81

Tabla 83 Frecuencia del uso de las estrategias de rechazo de los tres grupos de informantes de acuerdo con la distancia social

	Peticiones			Sugerencias			Invitaciones			Ofertas		
	RD	RI	ADY	RD	RI	ADY	RD	RI	ADY	RD	RI	ADY
HN chino	10,42%	69,79%	19,79%	14,60%	52,58%	32,82%	15,76%	58,17%	26,07%	15,71%	50,30%	33,99%
HN español	18,62%	73,05%	8,33%	12,81%	48,77%	38,42%	13,67%	56,29%	30,04%	22,14%	45,85%	32,01%
AP español	11,81%	70,05%	18,14%	9,01%	53,83%	37,16%	12,10%	52,64%	35,26%	19,66%	44,10%	36,24%

Tabla 84 Frecuencia del uso de las estrategias de rechazo de los tres grupos de informantes según diferentes actos iniciados

De conformidad con los datos en negrita presentados en la Tabla 82, se ve que el poder social puede afectar a la selección de estrategias lingüísticas y, con respecto a este punto, se percibe que el uso de las estrategias de rechazo entre todos los hablantes es muy parecido: Primero, tanto los hablantes nativos (de chino y de español) como los no nativos optan por la manera más indirecta al rechazar a una persona que se sitúa en una posición social inferior. Las estrategias directas se presentan más en los rechazos dirigidos a personas que tienen el mismo estatus social. En el caso del empleo de los adyacentes al rechazo, aparecen con mayor frecuencia al realizar rechazos a personas de posición social superior. En otras palabras, los hablantes de ambas comunidades prefieren realizar los rechazos más indirectamente al dirigirse a una persona de nivel inferior y los rechazos dirigidos a una persona del mismo estatus social pueden ser un poco más directos. Asimismo, se suele recurrir a más estrategias complementarias para aliviar la amenaza en el caso de que el oyente tenga más poder.

En lo que concierne al uso de las estrategias de rechazo en relación con la distancia social, como se presenta en la Tabla 83, se observan los siguientes aspectos: En primer lugar, para todos los tres grupos de sujetos, se utilizan más las estrategias indirectas al dirigirse a una persona de distancia social media. En segundo lugar, los rechazos directos cuentan con una mayor frecuencia de aparición en el caso de que la distancia social entre los interlocutores sea muy corta. En último lugar, los dos grupos de hablantes nativos recurren a más estrategias de los adyacentes al rechazo en el contexto en que se dan rechazos a personas de distancia social media, mientras que los aprendientes de español tienden a utilizarlas para formular rechazos

dados a personas de distancia social larga. En resumen, de los datos podemos concluir que los hablantes de ambas sociedades prefieren rechazar a personas de distancia social media de manera más indirecta, mientras que, al formular rechazos hechos a una persona de distancia social muy cercana, los rechazos suelen ser más directos que en otras situaciones.

De acuerdo con la Tabla 84, en lo que concierne a la influencia del tipo de rechazo formulado en el grado de indirección, se extraen las siguientes características: Por un lado, en las escenas en las que se formulan rechazos dados a las peticiones aparecen más los rechazos indirectos entre todos nuestros sujetos. Por otro lado, los hablantes chinos prefieren emplear más estrategias directas al rechazar invitaciones, mientras que los hablantes nativos españoles y los aprendientes de español rechazan de manera más directa las ofertas. Por último, en cuanto al uso de los adyacentes al rechazo, para los hablantes nativos de español y los aprendientes de español, este tipo de estrategia aparece con mayor frecuencia en los rechazos dirigidos a sugerencias, en tanto que los hablantes nativos de chino las utilizan más para rechazar ofertas. En consecuencia, según los resultados obtenidos, podemos observar que todos nuestros informantes prefieren rechazar las peticiones de manera más implícita. Al rechazar las invitaciones, los hablantes nativos de español y los aprendientes suelen adoptar forma directa, en cambio, los hablantes nativos de chino son más directos al rechazar ofertas. Asimismo, los hablantes nativos españoles y los aprendientes utilizan más estrategias complementarias para realizar rechazo de sugerencia, los hablantes nativos chinos, por su parte, las utilizan cuando rechazan ofertas.

Otro punto a destacar aquí es que no hay conexión necesaria entre el número de estrategias utilizadas para formular un rechazo y el grado de indirección. Veamos primero la influencia que tiene el poder relativo en el número de palabras y el uso de distintas categorías de estrategias (rechazos directos/indirectos, adyacentes al rechazo).

1. $H < O$: cuando el poder relativo se inclina al oyente, según los datos que exponemos con anterioridad, los tres grupos de informantes utilizan el máximo número de palabras para rechazar. Pese a que no se presentan números destacados en cuanto al uso de las estrategias directas o las indirectas, es decir, el grado de indirección se ve afectado de manera tangible, en este caso, los adyacentes al rechazo se emplean con mayor frecuencia de aparición.

2. $H = O$: en el caso de que los interlocutores se sitúan en el mismo estatus social, los hablantes nativos y no nativos recurren al mínimo número de estrategias para realizar el rechazo, pero los rechazos directos realizados por los tres grupos de informantes cuentan con un valor máximo, dicho de otra manera, cuando el poder relativo entre los interlocutores es simétrico, el rechazo formulado por nuestros sujetos es más corto y directo.

3. $H > O$: cuando el hablante tiene más poder, el grado de indirección de los rechazos producidos por los tres grupos de informantes es más elevado, ya que se utilizan el máximo número de estrategias indirectas. Por otro lado, en este contexto, los aprendientes de español realizan el mínimo número de enunciados, mientras que no se han encontrado datos llamativos en los corpus de los dos grupos de hablantes nativos.

A continuación, exponemos cómo influye la distancia social en el grado de indirección del rechazo formulado y la longitud de la negociación realizada por nuestros sujetos:

1. - D: cuando la distancia social entre los interlocutores es muy corta, los tres grupos de informantes producen el mínimo número de palabras, y se producen el mayor número de estrategias directas, así que podemos concluir que cuando los interlocutores tienen una relación muy cercana, los rechazos realizados son más directos y cortos.

2. = D: en el caso de que la distancia social entre los interlocutores es media, como hemos mencionado antes, la negociación realizada por los hablantes de ambas culturas es más larga. Desde el punto de vista del grado de indirección, se utilizan el máximo número de estrategias indirectas, esto significa que el grado de indirección en este caso es más elevado. Además, la frecuencia de aparición de los adyacentes al rechazo es más alta en las respuestas de los hablantes nativos de chino y de español. En este contexto, los rechazos elaborados por nuestros informantes son más largos e indirectos, esto confirma de nuevo la sensibilidad hacia el medio grado de distancia social de los informantes. La falta de empleo de adyacentes de los aprendientes puede deberse al limitado nivel de su competencia lingüística.

3. + D: cuando existe una larga distancia social entre los interlocutores, no se hallan datos muy llamativos. Los aprendientes de español producen el mayor número de adyacentes al rechazo en este caso, a nuestro parecer, esto sucede porque los aprendientes no sienten mucha dificultad para rechazar a los desconocidos, así que pueden utilizar más expresiones simples

para realizar el rechazo y esto también refleja la falta de competencia de los aprendientes tanto en el aspecto lingüístico como en el aspecto pragmático.

Por último, presentamos la influencia que ejercen los distintos actos iniciados y la relación que puede existir entre el número de palabras producidas y el grado de indirección del rechazo formulado por los tres grupos de informantes:

1. **Peticiones:** al rechazar peticiones, todos los grupos prefieren adoptar más estrategias indirectas. En cuanto al número de palabras producidas, los hablantes nativos de chino y los aprendientes de español utilizan más estrategias en este caso.

2. **Sugerencias:** en los rechazos de sugerencias, tanto los hablantes nativos como los no nativos utilizan el mínimo número de estrategias para rechazar, pero los hablantes nativos de español y los aprendientes de español tienden a utilizar el mayor número de adyacentes al rechazo para mitigar la amenaza del rechazo.

3. **Invitaciones:** no se presentan datos estadísticamente notables con relación en el número de estrategias utilizadas, pero nos llama la atención que los hablantes nativos de chino rechazan de manera más directa para rechazar las invitaciones.

4. **Ofertas:** en este contexto, los hablantes nativos de español recurren a más palabras para rechazar las ofertas; además, junto con los aprendientes de español, adoptan con mayor número de estrategias directas. Es decir, para realizar los rechazos de ofertas, los rechazos realizados por los hablantes nativos de español son más largos pero directos.

En conclusión, queda claro que los factores contextuales ejercen un papel muy importante en el uso de las estrategias para realizar el rechazo, pero se ha de señalar que no hay una relación necesaria entre el número de las palabras utilizadas y el grado de indirección, por ejemplo, en la situación donde el oyente tiene más poder, todos los informantes producen el máximo número de palabras, pero los rechazos realizados en este caso no son más indirectos. Esto quiere decir que la larga negociación implica la preocupación por la imagen pública por parte del hablante, pero no en todos los casos un rechazo indirecto puede representar cortesía; por ejemplo, en la cultura china, al dirigirse a una persona de rango superior, una respuesta ambigua e indirecta puede considerarse como un acto descortés, en este caso, una respuesta precisa es esperable y al mismo tiempo se puede recurrir a otras estrategias complementarias para aliviar la amenaza que puede producir.

4.3 Análisis del contenido de las estrategias de rechazo

En este apartado se presentan las diferencias encontradas al comparar el contenido de las fórmulas semánticas presentadas como rechazos entre los tres grupos de informantes. En primer lugar, se analiza en detalle el contenido de las estrategias “excusa, razón y explicación” y “disculpa”, ya que son formas universalmente utilizadas. A continuación, se examinan las diferencias entre los tres grupos en el empleo de la estrategia de “uso de tratamiento nominal”,

que pertenece a los adyacentes al rechazo, cuyo uso ocupa una posición relevante en la cortesía china, pero no en la española.

4.3.1 Análisis del contenido de la estrategia de “excusa, razón y explicación”

La estrategia de “excusa, razón y explicación” es la fórmula semántica más comúnmente utilizada entre los tres grupos para expresar un rechazo. La mayoría de las respuestas recogidas en el cuestionario cuenta con la presencia de esta estrategia. Sin embargo, como Beebe et al. (1990) destacan sobre los rechazos en japonés, las excusas dadas por los sujetos japoneses son, en la mayoría de los casos, menos específicas en cuanto al lugar, el tiempo y las partes implicadas que las explicaciones realizadas por los informantes estadounidenses. Esta conclusión coincide con la hipótesis propuesta por Al-Shalawi (1997) y Al-Issa (1998), según la cual las explicaciones y excusas en árabe son menos precisas que las del inglés americano. En el estudio de Binti (2013), sin embargo, se observó que las excusas españolas eran más específicas que las malayas. Como existe una escasez de estudios que tratan sobre el análisis del contenido de las excusas utilizadas como complemento de los rechazos emitidos por los hablantes nativos de chino y de español, a continuación, expondremos los resultados obtenidos de forma general en las situaciones elaboradas en el cuestionario.

Ofrecer explicaciones o excusas constituye la estrategia de rechazo predilecta en los corpus de los tres grupos que conforman nuestro estudio; al formular un rechazo, un 23,67 % de

los hablantes nativos de español, un 24,42 % de los hablantes nativos de chino y un 24,27 % de los aprendientes de español muestran la preferencia por esta fórmula. A diferencia de los resultados obtenidos en los estudios previos, no se perciben diferencias significativas en el grado de precisión de las excusas entre los hablantes nativos de chino y de español. Ambos grupos muestran la tendencia de utilizar excusas vagas, mientras que las excusas elaboradas por los aprendientes son aún menos específicas y se pueden explicar desde la perspectiva de la falta de competencia lingüística.

En las situaciones en las que rechazan una petición, por ejemplo, en el escenario en el que un desconocido pide a nuestro sujeto que guarde sus libros, un informante español respondió, “pero me marchó ya”, otro dijo “ya estoy terminando de comer, me iré enseguida”, y los otros utilizaron excusas como “tengo un asunto urgente y debo irme”, o “estoy a punto de terminar y me tengo que ir”. Del mismo modo, los hablantes nativos de chino también prefieren contestar con excusas como “我马上就要吃完了 (ya estoy terminando de comer)”, 我马上就要吃完了, 有事, 得走 (termino de comer y me voy, que tengo otro asunto)”, o “我吃的差不多了, 等会儿我有事情得走了 (estoy a punto de terminar y me tengo que ir). Por otro lado, las excusas utilizadas por los aprendientes de español son comparativamente menos específicas. La mayor parte de ellos usan “tengo que irme”, “me voy ahora” o “no tengo tiempo” como explicaciones para elaborar un rechazo.

De manera similar, los hablantes nativos de español muestran la preferencia por decir “necesito estudiar más”, “tengo que terminar esto ya”, “no tengo tiempo para relajarme”, o

“tengo mucho que estudiar”, etc., al rechazar la sugerencia del mejor amigo del sujeto de que se relaje un poco. Mientras que los hablantes nativos de chino utilizan excusas como “我还不累 (no estoy cansado)”, “我现在不想休息 (no quiero descansar)”, 我的作业太多了 (tengo muchos trabajos) o 我的学习压力很大 (los estudios me dejan muy estresado). La mayoría de los participantes del grupo de los aprendientes de español dan excusas como “tengo que trabajar”, “tengo que terminar los deberes”, “tengo que estudiar más”, “estoy bien y no necesito descansar”, o “tengo mucho que hacer”, etc.

En las situaciones en las que los hablantes tienen que rechazar las invitaciones, por ejemplo, al rechazar una invitación de un nuevo vecino a participar en la fiesta de inauguración de su casa, los sujetos del grupo de HN español, por su parte, tienden a emplear excusas menos precisas como “tengo que ir a una reunión”, “estoy muy ocupado estos días”, “tengo que trabajar”, “tengo compromiso para ese día” o “ya tengo planes para ese día”. De igual forma, la mayor parte de los informantes del grupo chino utiliza excusas como “我那天有事 (tengo unas cosas que hacer)”, “我那天已经约了别人 (ya tengo otra cita)”, “下周六我已经有了安排了 (ya tengo otro compromiso para el sábado)”, o “我要工作 (tengo que trabajar)”, etc., para formular los rechazos, los aprendientes chinos de español, a su vez, tienden a dar excusas como “tengo que ir a una reunión”, “estoy muy ocupada”, “tengo que trabajar”, “tengo otra cita”, “ese día visitaré a mis padres” o “he citado con mis amigos”, etc.

Por último, en cuanto a los rechazos de las ofertas, por ejemplo, rechazan una oferta de un conductor desconocido que le ofrece llevarle en su coche al sujeto. La mayoría de las

respuestas del grupo de HN español son “estoy esperando a mi amigo”, “ya me vienen a buscar” o “ya tengo chofer”, “mi amigo está llegando ya” o “mi *Uber* ya viene por ahí”. El grupo de HN chino responde de la misma forma: utiliza excusas como “我朋友马上就过来了 (mi amigo va a venir)”, “我在等朋友 (estoy esperando a mi amigo)”, “我朋友在路上 (mi amigo está en camino)”. Para los aprendientes chinos de español, respuestas como “estoy esperando a mi amigo”, “mi amigo va a venir” o “ahora mismo viene mi amigo” también son opciones preferidas.

Sin embargo, suponer que las excusas o explicaciones utilizadas por los tres grupos son menos específicas o carecen de detalles puede resultar estereotipado. En efecto, algunas excusas recogidas de los corpus son muy específicas y están elaboradas con detalles. Por ejemplo, en el caso en el que el hablante no quiere aceptar la invitación de su mejor amigo para ir a cenar juntos, en el corpus del grupo de HN español se registran respuestas como “justo tengo una cena con mi familia que hace mucho no nos reunimos”, “tengo que corregir un montón de redacciones”, o “estoy agotada, tengo que presentar un trabajo mañana y todavía me faltan las conclusiones y la bibliografía final”, etc. Asimismo, en el corpus chino también constan excusas específicas como “周六我爸爸妈妈和我, 我们一家要准备去看爷爷奶奶 (este sábado mis padres y yo vamos a ver a mis abuelos juntos)”, “我这周六准备回我爸妈家, 我很久没回去了, 我爸妈也想我了 (este sábado voy a ver a mis padres, hace tiempo que no nos reunimos, ellos me echan de menos)”, o “我和我女朋友有约了, 她爸妈叫我去他们家吃饭 (he quedado con mi novia, sus padres nos han invitado a cenar)”. Si bien las explicaciones dadas por los aprendientes chinos de español son relativamente menos detalladas, hemos encontrado respuestas como “este sábado

tengo que volver a casa a ver a mis padres”, “el próximo sábado tengo que trabajar en la oficina” o “he quedado con un amigo para ir al cine”.

El hecho de que tanto los hablantes nativos de chino como los de español prefieran dar excusas o explicaciones menos específicas podría explicarse desde la perspectiva de las características de las culturas de contexto alto (*High-context cultures*), teoría en la que se pone más énfasis en los aspectos no verbales en la comunicación, con los que se puede comprender correctamente el mensaje que se está transmitiendo a través de los elementos contextuales, de tal modo que no existe la necesidad de emitir palabras. Teniendo en cuenta la importancia del contexto en la comunicación interpersonal, Cerda-Hegerl (2006) clasifica China y España como culturas de alto contexto en las cuales los mensajes pueden ser descifrados de manera implícita, no hace falta hacer alusiones explícitas y se presta mucha atención a la armonía en las relaciones interpersonales. Entonces, en las culturas de alto contexto, -en nuestro caso, la cultura china y la española-, al proporcionar una excusa, se sobreentiende claramente que se refiere a un rechazo cortés debido a las expectativas conocidas y no es necesario dar más detalles. Por ello, la mayoría de las excusas recogidas en los datos de los tres grupos de informantes son vagas y no especifican los detalles como la fecha o el lugar. A nuestro parecer, eso también podría explicar los hallazgos de Beebe et al. (1990) sobre el contenido de excusas empleadas por los japoneses y los estadounidenses, según los cuales las explicaciones de los japoneses parecen ser menos específicas que las de los estadounidenses. La cultura norteamericana es un ejemplo típico de “bajo contexto”, mientras que la cultura japonesa es de “alto contexto”.

Otro punto que destaca aquí es que, al dirigirse a una persona de rango inferior, las excusas utilizadas para fundamentar un rechazo son menos específicas. Por ejemplo, cuando un profesor tiene que rechazar la invitación de un alumno a almorzar juntos, la mayor parte de las respuestas de los hablantes españoles son “he quedado con otro profesor”, “tengo que tratar algunos asuntos”, “estoy esperando a otro compañero” o simplemente “no tengo tiempo”. Los hablantes nativos de chino responden de la misma forma, utilizando excusas como “我还有事 (tengo otras cosas que hacer)”, “我跟其他人约好了 (he quedado con otra persona)”, “我马上要吃完了 (ya estoy terminando de comer)”, o “不过我午饭期间还要看一点资料 (pero tengo que leer unos artículos cuando como)”, etc. Del mismo modo, los aprendientes chinos de español también recurren a “tengo que irme pronto”, “ya he quedado con otro colega”, “tengo trabajo que hacer”, etc., como excusas para rechazar.

En contraste con las excusas utilizadas en este caso, los tres grupos de informantes prefieren utilizar explicaciones más convincentes e incontestables en las situaciones en las que el poder relativo se inclina al oyente intentan mostrar y dar más detalles, excusas referidas a la familia, a los asuntos laborales o a un compromiso ineludible, que escapan del control del hablante. Para demostrarlo, tomamos como ejemplo otra situación de rechazo de invitación, pero, en este caso, el oyente se sitúa en una posición contextualmente superior. Al rechazar la invitación de su director de tesis a una conferencia, un sujeto del grupo de HN español responde “tengo un compromiso al que debo asistir”, otro dice “tengo una cita médica a la misma hora”; asimismo, hay otras respuestas como “ese día tengo que estudiar muchísimo porque al día

siguiente tengo examen”, “se casa mi hermana”, o “ese día tengo dentista”. Los hablantes nativos de chino también utilizan motivos ineludibles como “这周六我要参加一个考试 (este sábado tengo un examen)”, “我下周六已经预约了医生, 要帮我检查我的牙 (el sábado que viene tengo una cita previa con mi dentista para examinar mis dientes)”, “我下周六学生会有个会议, 我是会长要去主持 (soy presidente de la asociación de alumnos y tengo que presidir una reunión)”, “我这周六有一件特别特别重要的事情 (tengo un asunto de mucha importancia que hacer este sábado)”. Las respuestas de los aprendientes de español también parecen ser más específicas. Por ejemplo, “el próximo sábado tengo una entrevista con una compañía grande”, “tengo una clase a las 9 de la mañana el próximo sábado”, “pero el próximo sábado tengo clase de inglés en un instituto” o “aquel día tengo que ir a acompañar a mi madre al hospital”. Esto matiza que el dominio de poder repercute en la realización de las respuestas en la cultura china y la española, mientras que los datos recogidos de los tres grupos de informantes no indican la misma tendencia con respecto a la distancia social. Ofrecer explicaciones detalladas hace las excusas dadas verosímiles e incontestables y, por otro lado, se presenta la intención de ser cortés y de evitar colisión en las relaciones interpersonales por parte del hablante, de este modo, se satisface la imagen positiva del oyente.

4.3.2 Análisis del contenido de la estrategia de “disculpa”

Como es bien sabido, se ha estudiado el acto de habla de pedir disculpas en varios

idiomas y culturas. La petición de disculpas sucede generalmente después de un acontecimiento del pasado con el fin de evitar la infracción de la imagen negativa del oyente y restaurar el equilibrio en las relaciones entre los interlocutores. A pesar de eso, su realización también puede servir como un intento de prevenir el daño posible derivado de los actos que van a realizar o que están en curso. En este sentido, la disculpa tiene la función preparatoria para los actos que pueden dañar la imagen pública del oyente, atenuando la fuerza ilocucionaria que supone los actos -el rechazo en nuestro caso-. Otro punto es que, como acabamos de mencionar, la realización de pedir disculpas podría salvar la imagen negativa del oyente. Al contrario, en este caso, la imagen positiva del hablante se ve amenazada puesto que este ha de reconocer que su acción no es lo esperado para que la posible infracción sea aceptable.

Por todo eso, con la naturaleza de la disculpa que hemos mencionado, la tomamos como una estrategia indirecta que utilizamos para aliviar el efecto que podría producir un rechazo. Nos llama la atención que existe un número considerable de estrategias lingüísticas para expresar disculpas, pero en el presente estudio, solamente nos concentraremos en las fórmulas explícitas, por ejemplo las formas compuestas por verbos performativos como *Perdonar* en español y 抱歉 *bàoqiàn* en chino. Liu (2015) clasifica las expresiones para pedir disculpas en tres categorías basándose en su contenido semántico:

- a. Expresiones de arrepentimiento, como *(Lo) siento*, *(Lo) lamento* en español, 不好意思 *bùhǎoyìsi*, 抱歉 *bàoqiàn*, 对不起 *duìbuqǐ* en chino.
- b. Ofrecimiento de disculpas, por ejemplo, *disculpa/e* o *(te/le) pido disculpas* en español.

- c. Petición de perdón como *perdona/e*, *perdón* en español, 请原谅 *qǐng yuánliàng* en chino

	Expresiones de arrepentimiento		Ofrecimiento de disculpas		Petición de perdón		Total
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	
HN chino	259	100%	0	0%	0	0%	259
HN español	182	89,66%	11	5,42%	10	4,92%	203
AP español	183	75,93%	6	2,49%	52	21,58%	241

Tabla 85 Frecuencia de utilización de las expresiones de pedir disculpas entre los tres grupos de informantes

Como consecuencia de la diferencia sociocultural y lingüística, es lógico que las fórmulas lingüísticas utilizadas para expresar disculpas varíen entre diferentes culturas y lenguas, tanto en su selección como en la frecuencia. Puede que una expresión muy utilizada en español no tenga forma correspondiente en chino. De este modo, a continuación, presentamos las diferencias encontradas comparando el uso de las disculpas utilizadas como rechazos entre los tres grupos de sujetos.

Después de analizar los datos recogidos de cada grupo de hablantes, observamos que todos los informantes muestran la preferencia por las expresiones de arrepentimiento para expresar disculpas. Entre ellos, nos llama la atención que un 100 % de los hablantes nativos de chino optan por esta categoría, en contraste con el 89,66 % de los hablantes nativos de español y el 75,93 % de los aprendientes chinos de español. En cuanto a la segunda categoría de las expresiones de disculpa, ofrecimientos de disculpas, los hablantes nativos de chino no han

recurrido a estas fórmulas en ninguna de sus respuestas, mientras que los hablantes nativos de español la utilizan en el 5,42 % de todas las expresiones para pedir disculpas y los aprendientes de español en el 4,92 %. Sobre la última de las categorías de expresiones para pedir disculpas, la petición de perdón, tampoco se ha registrado ningún caso en los datos del grupo de HN chino, al mismo tiempo que han sido los aprendientes de español los que la han empleado con mayor frecuencia (21,58 %), seguidos de los hablantes nativos de español (4,92 %).

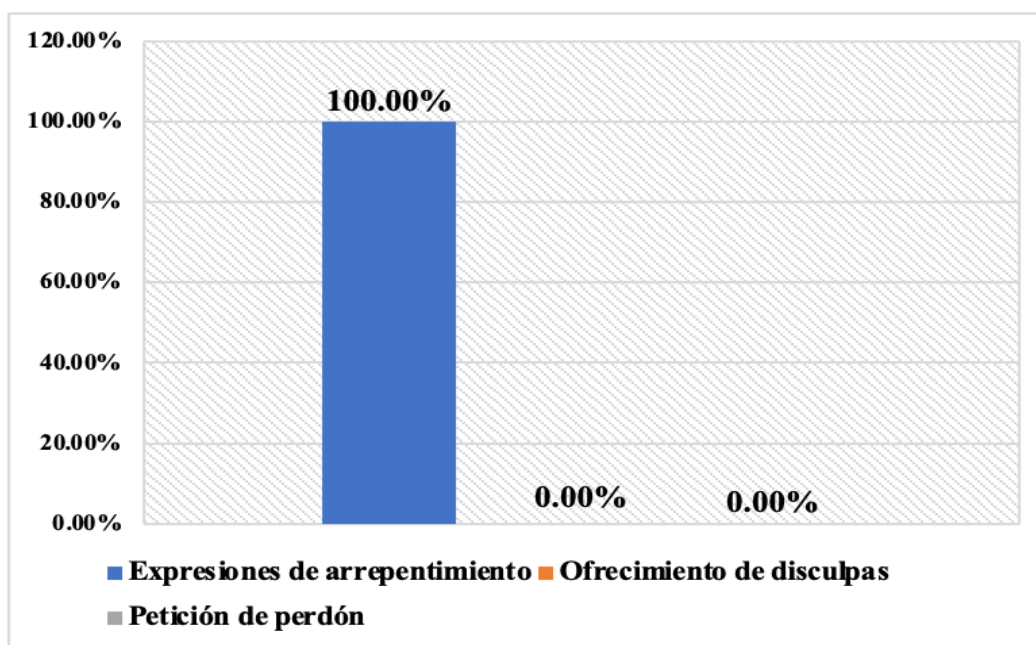


Figura 42 Distribución general de las categorías de expresiones de pedir disculpas entre los hablantes nativos de chino

Veamos primero las expresiones de petición de disculpas utilizadas como rechazos por los hablantes nativos de chino. Como se muestra en la Figura 42, se encuentra que todas estas fórmulas pertenecen a la categoría de las expresiones de arrepentimiento. Para ellos, se emplea con mayor frecuencia la fórmula de 不好意思 *bùhǎoyìsi* (178 veces), seguida de 抱歉 *bàoqiàn* (55

veces) y finalmente, de la forma de 对不起 *duìbuqǐ*. Este descubrimiento corresponde a la clasificación de Shen (2013), en la que se dividen las expresiones de disculpa más utilizadas en dos grupos: 1) forma verbal: 抱歉 *bàoqiàn*; 2) forma convencional: 对不起 *duìbuqǐ*, 不好意思 *bùhǎoyìsi*. Todas estas fórmulas lingüísticas de disculpa mencionadas pueden servir para expresar cortesía al realizar un rechazo, y generalmente en la misma situación son intercambiables, pero en los datos obtenidos en nuestro estudio, observamos que las frecuencias de uso difieren considerablemente entre ellas. La explicación puede residir en la diferencia de matices en sus significados originales como explicamos a continuación.

Las tres fórmulas pueden funcionar para expresar arrepentimientos; sin embargo, la traducción literal de 对不起 *duìbuqǐ* es “te/se lo debo”. Desde este punto de vista, se suele utilizar en el contexto en que se ha provocado una infracción de mayor grado al oyente o se ha infringido una determinada norma social. En este caso, el hablante quiere atenuar el grado de ofensa y recuperar la relación entre ellos. La fórmula de 不好意思 *bùhǎoyìsi* se traduce literalmente como “ser vergonzoso”, y resalta el sentimiento de vergüenza del hablante, mientras que el significado literal de 抱歉 *bàoqiàn* es “sentirse arrepentido/culpable”, que se centra en el sentimiento de remordimiento del hablante; por esta razón, la utilización de 对不起 *duìbuqǐ* tiene un efecto más fuerte que las otras dos. A este respecto, en el caso de elaborar un rechazo, la disculpa no sucede después de un acontecimiento pasado que haya causado daño al oyente, es decir, no tiene la función de pedir disculpas, sino que expresa en realidad una respuesta negativa y funciona como un mecanismo preparatorio para mitigar la infracción

potencial, por lo tanto, la frecuencia de aparición de *对不起 duìbuqǐ* en este caso es menor. Además, tanto *不好意思 bùhǎoyìsi* como *抱歉 bàoqiàn* se pueden utilizar para expresar un rechazo de manera cortés, pero *抱歉 bàoqiàn* es más formal que *不好意思 bùhǎoyìsi*; esta última puede emplearse en un contexto informal así como formal; es por eso que aparece con mayor frecuencia. Veamos los siguientes ejemplos:

(68) 这位同学，非常不好意思，这个学期我已经有好多工作任务了，我可能没有办法指导你，因为我如果指导你的话可能没有办法给你更多更好的建议，毕竟我时间有限，建议你还是找别的老师指导你。(CH/7/P3)

Zhè wèi tóngxué, fēicháng bùhǎoyìsi, zhègè xuéqī wǒ yǐjīng yǒu hěnduō gōngzuò rènwù le, wǒ kěnéng méiyǒu bànfǎ zhǐdǎo nǐ, yīnwéi wǒ rúguǒ zhǐdǎo nǐ dehuà kěnéng méiyǒu bànfǎ gěi nǐ gèngduō gènghǎo de jiànyì, bìjìng wǒ shíjiān yǒuxiàn, jiànyì nǐ háishì zhǎo biéde lǎoshī zhǐdǎo nǐ。

(Lo siento mucho, ya tengo un volumen de trabajo muy alto este semestre, no puedo ayudarte porque no podré dedicarte el tiempo necesario, tengo tiempo muy limitado, creo que es mejor preguntar a otro profesor.)

(69) 抱歉，同学，我可能不能帮你看东西，我吃的差不多了，等会儿我有事情得走了，而且人也挺多的，我也无法等到你买饭回来，抱歉哈。(CH/11/P1)

Bàoqiàn, tóng xué, wǒ kěnéng búnéng bāng nǐ kàn dōngxī, wǒ chī de chàbúduō le, děnghuì ér wǒ yǒu shìqíng déi zǒu le, érqǐè rén yě tǐng duō de, wǒ yě wúfǎ děng dào nǐ mǎi fàn huílái, bàoqiàn hā。

(Lo siento, compañero, no puedo ayudarte, ya estoy terminando de comer, me iré enseguida, tampoco puedo esperar a que vuelvas, **lo siento.**)

(70) 老师很抱歉，这个我应该没有办法一个人拖过去，太远了，很对不起。(CH/4/P4)

lǎoshī hěn bàoqiàn, zhègè wǒ yīnggāi méiyǒu bànfǎ yī gè rén tuō guò qù, tài yuǎn le, hěn

duìbúqǐ 。

(Lo siento mucho, profesor, no soy capaz de hacer por mí mismo, es demasiado lejos, **perdón.)**

Conforme a los ejemplos, los informantes utilizan las expresiones de disculpa para rechazar al interlocutor con mayor cortesía, las fórmulas de 对不起 *duìbuqǐ*, 抱歉 *bàoqiàn* y 不好意思 *bùhǎoyìsi* se pueden alternar entre una y otra, pero en estos casos, se podría utilizar solamente “lo siento” para expresar una respuesta negativa. Además, se suele utilizar el adverbio 非常 *fēicháng* (bastante) o 很 *hěn* (muy) para intensificar la fuerza de la disculpa, como se muestra en el ejemplo (68), 非常 *fēicháng* + 不好意思 *bùhǎoyìsi* o en el ejemplo (70), 很 *hěn* + 抱歉 *bàoqiàn*. Aparte de eso, cabe mencionar que la intensificación también se puede realizar por medio de la repetición de una misma expresión como en el ejemplo (69), 抱歉 *bàoqiàn*, ... , 抱歉 *bàoqiàn*, o combinarla con otra expresión como en el ejemplo (70), 抱歉 *bàoqiàn*, ... , 对不起 *duìbuqǐ*. Cabe mencionar que en chino estas fórmulas pueden hallarse en cualquier posición del enunciado, bien sea al inicio, a la mitad o al final.

En cuanto a la ausencia de las otras dos categorías de expresión de disculpa en los datos de los hablantes nativos de chino, la de ofrecimiento de disculpas y la de petición de perdón, es posible que eso suceda porque, en primer lugar, las expresiones de ofrecimiento de disculpas no tienen fórmulas correspondientes en chino, su traducción literal es “我向你道歉 *wǒ xiàng nǐ dàoqiàn*”, que no es convencionalmente utilizada en chino. En segundo lugar, como se ha mencionado previamente, la disculpa no está relacionada con una infracción previa, sino que

sirve como estrategia indirecta que atenúa el efecto negativo del rechazo; del mismo modo, las expresiones de pedir perdón en chino se suelen emplear en contextos de violación grave. En tal sentido, pueden parecer exageradas en nuestro caso.

Las tablas que se presentan a continuación recogen los datos obtenidos del grupo de HN chino sobre la elección de las diferentes fórmulas semánticas de disculpa dependiendo del poder relativo y la distancia social.

PODER RELATIVO FÓRMULA SEMÁNTICA	H > O	H = O	H < O	Total
<i>不好意思 bùhǎoyìsi</i>	31	102 (51)	45	178
<i>抱歉 bàoqiàn</i>	11	30 (15)	14	55
<i>对不起 duìbuqǐ</i>	3	6 (3)	17	26
TOATL	45	138 (69)	76	259

Tabla 86 Fórmulas semánticas de disculpa utilizadas en los rechazos en los datos del grupo de HN chino según el poder relativo

Como se puede observar en la Tabla 86, los hablantes nativos de chino tienden a aplicar las expresiones de arrepentimiento como estrategia de rechazo en casos en los que el poder relativo se inclina hacia el destinatario, menos cuando los interlocutores disfrutaban del mismo estatus social y el menor número, al rechazar a una persona de rango inferior. Este hallazgo coincide con los resultados obtenidos en el capítulo anterior, donde la utilización de las estrategias se vincula estrechamente con el poder relativo, y la mayoría de las disculpas se realizan cuando el oyente tiene la autoridad. Entre los tres tipos de expresiones de disculpa más

utilizadas en chino, la fórmula más utilizada corresponde a *不好意思* *bùhǎoyìsi* independientemente de que el estatus social entre los interlocutores sea simétrico o asimétrico. Sin embargo, cuando el poder relativo se inclina al hablante, se utiliza relativamente menos esta fórmula. En cuanto al uso de *抱歉* *bàoqiàn*, no se han notado diferencias significativas de su frecuencia de uso en las situaciones analizadas. La expresión menos empleada en orden de frecuencia es la fórmula *对不起* *duìbuqǐ*, pero nos llama la atención que, en los 26 registros, se utiliza más cuando se dirige a una persona de estatus social superior. La explicación reside en que hablantes de la cultura china son más susceptibles a la desigualdad del estatus social.

DISTANCIA SOCIAL FÓRMULA SEMÁNTICA	D +	D =	D -	Total
<i>不好意思</i> <i>bùhǎoyìsi</i>	83	76 (38)	19	178
<i>抱歉</i> <i>bàoqiàn</i>	24	25 (12,5)	6	55
<i>对不起</i> <i>duìbuqǐ</i>	5	20 (10)	1	26
TOTAL	112	121	26	259

Tabla 87 Fórmulas semánticas de disculpa utilizadas por el grupo de HN chino en los rechazos, dependiendo de la distancia social

La Tabla 87 muestra la distribución de las tres expresiones de disculpa a través de distinto grado de distancia social. De acuerdo con la hipótesis de nuestro estudio, los hablantes actuarían según la cercanía que se percibe en la relación con el interlocutor. Los resultados obtenidos revelan que en las situaciones en las que la distancia social es larga, los hablantes

nativos de chino utilizan con más frecuencia las expresiones de arrepentimiento. Asimismo, también se puede observar que la expresión 不好意思 *bùhǎoyìsi* sigue siendo la más ampliamente recurrida, especialmente cuando existe una larga distancia social entre los interlocutores, mientras que se utiliza un número menor cuando los interlocutores son muy íntimos. De la misma manera, la fórmula 抱歉 *bàoqiàn* también aparece con mayor frecuencia cuando deben enfrentarse a un desconocido y con menor frecuencia al rechazar a una persona muy conocida. Esto puede deberse al hecho de que, en la cultura china, expresar disculpas implica distancia y alienación, que podría considerarse como descortés entre personas cercanas y sería desfavorable para el equilibrio entre los interlocutores. Al formular un rechazo, el grupo de HN chino recurre a la fórmula 对不起 *duìbuqǐ* con una frecuencia muy baja, pero la utiliza relativamente más en los rechazos dirigidos a un interlocutor conocido, menos con un desconocido y en menor número, cuando rechaza a una persona muy conocida. Esto se podría explicar desde el punto de vista de su propia naturaleza de 对不起 *duìbuqǐ*, que supone un significado más fuerte que las otras dos expresiones y que se utiliza normalmente en un contexto severo para reparar o compensar el daño causado. En consecuencia, aparece con más frecuencia al rechazar una persona de medio grado de familiaridad, puesto que las relaciones entre los interlocutores son dinámicas. No es fácil determinar cómo expresarse, por lo que el hablante prefiere utilizar una forma con más fuerza para salvaguardar la imagen social del oyente y del mismo hablante.

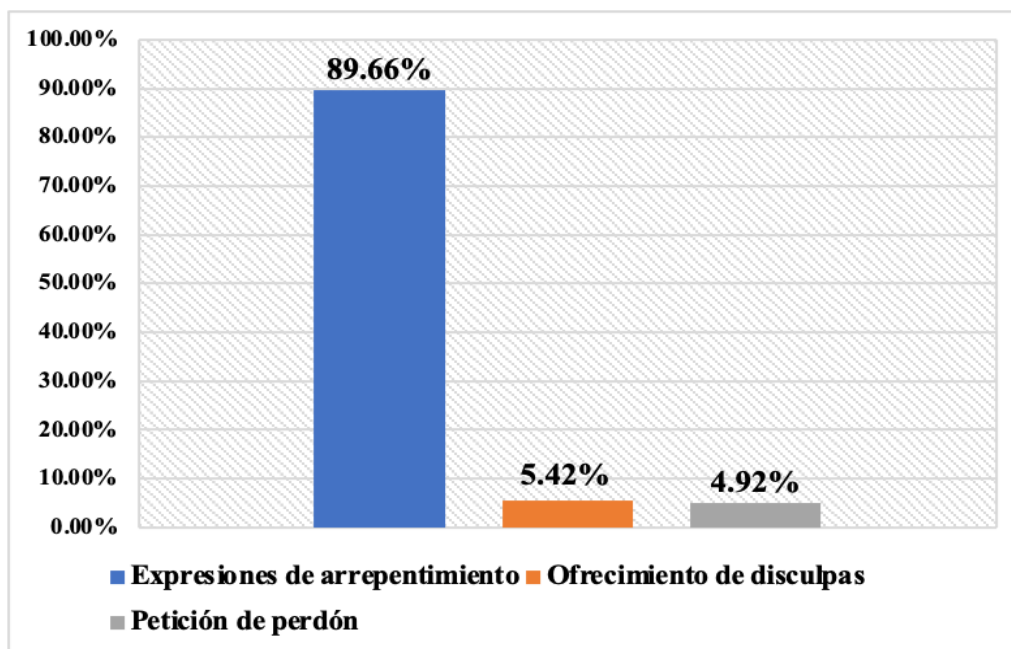


Figura 43 Distribución general de las categorías de expresiones de pedir disculpas entre los hablantes nativos de español

Conforme a la Figura 43, se aprecia que los hablantes nativos de español han utilizado las tres categorías de expresiones de disculpa como estrategias de cortesía para formular un rechazo, pero la frecuencia de empleo de cada categoría es sensiblemente diferente: siguen siendo las fórmulas más empleadas las expresiones de arrepentimiento (182), seguidas de las expresiones de ofrecimiento de disculpas (11) y las de petición de perdón (10). En la interacción comunicativa de la vida cotidiana, las tres categorías de expresiones se pueden alterar entre una y otra para expresar disculpa, pero en el presente estudio, al llevarse a cabo un rechazo, las últimas dos categorías no parecen tan convencionalizadas como las expresiones de arrepentimientos, esto se puede explicar desde los siguientes aspectos: por una parte, de acuerdo con *el Diccionario de la lengua española (DARE)* de la Real Academia Española,

perdonar significa “dicho de quien ha sido perjudicado por ello: Remitir la deuda, ofensa, falta, delito u otra cosa” y *disculparse* (pedir disculpa) tiene el significado de “pedir indulgencia por lo que ha causado o puede causar daño”. Si bien existen diferencias entre estas expresiones, tienen algo en común: pedir disculpa o perdón implica que el hablante se siente responsable de lo que ha sucedido y se hace cargo de un daño concreto. Sin embargo, debemos destacar que la disculpa en nuestro estudio se usa como una estrategia indirecta que atenúa la fuerza ilocucionaria del rechazo, expresa una respuesta negativa a una petición, una sugerencia, una invitación o una oferta no aceptada, es decir, la intención de los sujetos en nuestro trabajo no reside en reconocer la responsabilidad que tienen por haber hecho daño al oyente o compensar el daño ocasionado, sino en proteger la imagen positiva del oyente atenuando la ofensa previsible causada por el rechazo. Por otra parte, el uso de la expresión de disculpa *lo siento* no pide necesariamente al oyente que perdone al hablante, sino supone un sentimiento de simpatía o empatía, de tal manera que nos permite realizar el rechazo de manera cortés en un contexto formal o informal, pero también podemos utilizar *lo lamento* para intensificar la formalidad, por ejemplo:

(71) **Cuánto lo siento**, pero estoy muy ocupado en estos momentos, quizá otro profesor. (E/32/P3)

(72) **Lo lamento mucho**, pero no es posible para mí asumir la dirección de tu TFM este semestre. (E/25/P3)

Los dos ejemplos suceden en el mismo contexto en el que el profesor tiene que rechazar la petición de dirigir el TFM de un alumno. En este caso, el poder se inclina al profesor y la distancia es media. Para minimizar el efecto negativo del rechazo y proteger la imagen positiva del alumno, en (71), el profesor opta por el adverbio *cuánto* para intensificar el grado de disculpa, mientras que en (72) el sujeto utiliza la expresión *lo lamento* seguida del adverbio *mucho*, la cual parece más formal que *lo siento*.

De igual modo se debe señalar que la elección entre *perdona/perdone* o *disculpa/disculpe* está condicionada por los factores contextuales entre los interlocutores.

Veamos los siguientes ejemplos:

(73) **Disculpa**, yo ya he comido. Gracias por la invitación. (E/1/ I3)

(74) **Disculpe**, no puedo ayudarle. (E/1/P4)

(75) Hola, **perdona**, pero justo me ha surgido un asunto del departamento y no podrá ser esta vez, *lo siento*. (E/19/ I3)

(76) **Perdón**, profe, tengo que irme ya. (E/50/ P4)

Dependiendo del grado de familiaridad entre los interlocutores, nuestros sujetos en los ejemplos (73) - (76) utilizan diferentes fórmulas para expresar disculpa. Sin embargo, de los datos recogidos del grupo de HN español, se han registrado pocos casos del uso de *disculpe* como en el ejemplo (74), utilizándose más la forma de segunda persona singular *disculpa* (73). En la misma línea, no se ha podido encontrar el registro del uso de *perdone* entre las expresiones de ofrecimiento de disculpas; se utiliza más la fórmula *perdona* (9 veces), como en

el ejemplo (75) donde el profesor intenta rechazar la invitación de un alumno. Una explicación posible reside en la evolución del trato social en el español peninsular, ya que se está perdiendo entre los jóvenes el tratamiento de “usted”.

En el ejemplo (76), el profesor no quiere aceptar la invitación de su alumno, en este caso, como el profesor se encuentra en una posición social superior al alumno, elige la forma verbal de *tú* del verbo *disculpar* para rechazar. Asimismo, contrariamente a este caso, en el ejemplo (74), un alumno tiene que rechazar la petición de su profesor, emplea *disculpe* para ser más cortés y aliviar la consecuencia negativa potencial provocada por el rechazo. Además, el sustantivo del verbo *perdonar* -*perdón*- es más coloquial como se muestra en el ejemplo (76).

PODER RELATIVO FÓRMULA SEMÁNTICA	H > O	H = O	H < O	Total
Expresiones de arrepentimiento	37	91 (45,5)	54	182
Ofrecimiento de disculpas	3	2 (1)	6	11
Petición de perdón	4	4 (2)	2	10
TOTAL	44	97(48,5)	62	203

Tabla 88 Fórmulas semánticas de disculpa utilizadas en los rechazos en los datos del grupo de HN español según el poder relativo

La Tabla 88 presenta los datos obtenidos en lo que respecta a las expresiones de disculpa aplicadas por los informantes del grupo de HN español en las situaciones en las que se considera

el poder relativo. La distribución estadística que se presenta en la tabla constata el papel importante del poder relativo en la elección de las expresiones de disculpa como rechazo cortés. Como se observa en los resultados presentados, en las situaciones donde los informantes se sitúan en una posición social inferior, la utilización de la disculpa aparece con mayor frecuencia.

Cabe referenciar que, al rechazar, las expresiones de disculpa predominantemente utilizadas en el grupo español son las de arrepentimiento y se emplean más cuando el poder relativo se inclina al oyente (54 registros) y menos al rechazar a alguien de rango inferior (37 registros), pero no se encuentran diferencias estadísticamente significativas. Este resultado responde a nuestro análisis de la influencia del poder relativo en el empleo de las estrategias de rechazo, sin embargo, en comparación con los hablantes nativos de chino, los hablantes nativos de español son menos sensibles al estatus social. Pese a que existen muy escasos registros de las otras categorías de expresiones de disculpa, se observa que en las situaciones donde el estatus superior corresponde al informante, se usan un poco más las expresiones de ofrecimiento de disculpa (H > O: 3; H = O: 1; H < O: 6), mientras que, en cuanto al uso de las expresiones de petición de perdón, se recurre un poquito más al rechazar a una persona de rango inferior (H > O: 4; H = O: 2; H < O: 2).

DISTANCIA SOCIAL FÓRMULA SEMÁNTICA	D +	D =	D -	Total
Expresiones de arrepentimiento	59	91 (45,5)	32	182
Ofrecimiento de disculpas	1	9 (4,5)	1	11
Petición de perdón	1	6 (3)	3	10
TOTAL	61	106 (53)	36	203

Tabla 89 Fórmulas semánticas de disculpa utilizadas por el grupo de HN español en los rechazos, dependiendo de la distancia social

Los datos presentados en la Tabla 89 indican las expresiones de disculpa utilizadas como rechazo por los sujetos dentro del grupo de los hablantes nativos de español, según los distintos grados de distancia social. Se nota que cuando se percibe la cercanía, los hablantes muestran la preferencia de no utilizar las expresiones de disculpa como una forma cortés de rechazar, es decir, cuanto mayor sea la distancia social entre los interlocutores, el hablante tiende a utilizar más expresiones de disculpa para mitigar el impacto negativo que puede suponer un rechazo.

Como se muestra en la tabla, aunque las frecuencias con las que los informantes del grupo de HN español utilizan las expresiones de arrepentimiento para realizar rechazos en cada situación son distintas, esta categoría sigue siendo una de las expresiones de expresiones de disculpa más aplicada. Se emplean más en los rechazos dirigidos a un desconocido, menos con un conocido y, con menor frecuencia al rechazar a una persona muy conocida. De los datos se observa que las otras dos categorías se aplican comparativamente más al hablar con una persona conocida, pero debido a que no se han recogido muchos registros en el corpus del español, no

podemos llegar a una conclusión determinada.

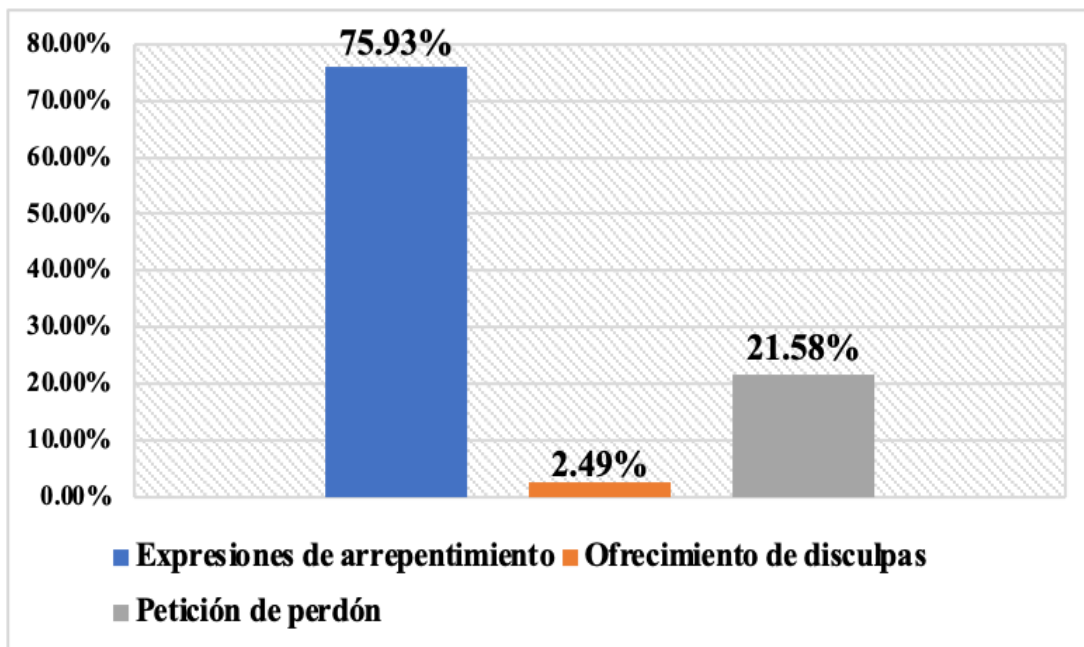


Figura 44 Distribución general de las categorías de expresiones de pedir disculpas entre los aprendientes chinos de español

Con respecto a la utilización de las expresiones de la disculpa del grupo de aprendientes de español, en la Figura 44, se puede observar que, al realizar rechazos, la categoría más frecuentemente empleada en el grupo de los aprendientes chinos de español es la primera categoría -las expresiones de arrepentimiento- aunque en comparación con los porcentajes de los otros grupos, el porcentaje que representa esta categoría de los aprendientes de español desciende al 75,93 %, mientras que, a gran distancia, la siguiente categoría más utilizada en este grupo es la de las expresiones de petición de perdón (21,58 %), presentándose escasos ejemplos en las respuestas de los otros dos grupos de hablantes nativos. En los datos de los aprendientes

también se observa una escasez de uso en cuanto a las expresiones de ofrecimiento de disculpas. A continuación, vamos a analizar con más detalle las expresiones de petición de disculpas usadas como rechazos por los aprendientes de español.

Como se ha mencionado con anterioridad, en relación con el empleo de las expresiones de arrepentimiento en el corpus de los hablantes nativos de español, la expresión de “(lo) *siento*” predomina en las 180 respuestas examinadas, (178 ejemplos frente a 2 casos de la de “(lo) *lamento*”). Lo mismo les ocurre a los aprendientes chinos de español, entre las 183 respuestas examinadas todos estos pertenecen a la expresión de “(lo) *siento*” y no se encuentra ningún caso del uso de “(lo) *lamento*”. La amplia utilización de “(lo) *siento*” atestigua que esta expresión se emplea comúnmente como estrategia que atiende a la imagen positiva del oyente y atenúa la fuerza ilocucionaria del rechazo. Asimismo, de los datos recogidos, se nota que el adverbio como “*mucho (muchísimo)*” aparece con frecuencia en las disculpas producidas por los aprendientes de español y tiene como efecto una intensificación de la fuerza de la disculpa. Veamos los siguientes ejemplos:

(77) **Lo siento mucho**, estoy muy ocupado este semestre y así creo que no puedo ayudarte. (AP/42/P3)

(78) Muchas gracias por tu recomendación, pero temo que no puedo elegir su clase por unas razones. **Lo siento mucho**, pero gracias de verdad. (AP/31/S1)

Comparándose con los otros dos grupos de hablantes nativos, los aprendientes chinos de español muestran la preferencia por el uso de las expresiones de pedir perdón, como se

muestran los ejemplos a continuación:

(79) Perdón, pero no tengo tiempo, ahora me voy. (AP/12/P1)

(80) No, perdón. (AP/24/I3)

(81) Perdona, hoy tengo prisa, temo que no puedo almorzar contigo, lo siento. (AP/12/I3)

La alta frecuencia de empleo de esta categoría en el corpus de los aprendientes puede explicarse desde las siguientes perspectivas. En primer lugar, el español se enseña como lengua extranjera en un entorno formal, el aula, en los manuales de enseñanza utilizados se repiten mucho este tipo de expresiones. Esto puede afectar directamente a la formación del sistema lingüístico de los aprendientes, por consiguiente, ellos producen estas expresiones de manera automatizada. En segundo lugar, los aprendientes, que tienen un nivel limitado de competencia lingüística, suelen adoptar algunas estrategias de comunicación para garantizar la fluidez de la conversación utilizando las expresiones sencillas como “perdón” o “perdona”.

PODER RELATIVO FÓRMULA SEMÁNTICA	H > O	H = O	H < O	Total
Expresiones de arrepentimiento	41	77(38,5)	65	183
Ofrecimiento de disculpas	0	2 (1)	4	6
Petición de perdón	14	19 (9,5)	19	52
TOTAL	55	98 (49)	88	241

Tabla 90 Fórmulas semánticas de disculpa utilizadas en los rechazos en los datos del grupo aprendientes de español según el poder relativo

La Tabla 90 nos muestra cómo afecta el poder relativo al uso de las expresiones de disculpa al llevarse a cabo un rechazo en el grupo de los aprendientes chinos de español.

En casos en los que existe el dominio de poder del oyente sobre el hablante, el corpus de los aprendientes de español cuenta con la mayor frecuencia de utilización de las disculpas y, en los que existe un equilibrio de poder entre los interlocutores, estas expresiones aparecen con la menor frecuencia. Si investigamos con más detalle, se puede ver que, en las situaciones analizadas, se ha utilizado en la inmensa mayoría de las expresiones de arrepentimiento como rechazo, pero la frecuencia de empleo de dicha expresión va desde 65 de la situación en la que el oyente se sitúa en una relación de poder con respecto al oyente hacia 38,5 del escenario en el que no hay relación de poder entre los interlocutores, es decir, las expresiones de arrepentimiento ocurren en la mayoría de los casos cuando el estatus social se inclina al oyente.

DISTANCIA SOCIAL FÓRMULA SEMÁNTICA	D +	D =	D -	Total
Expresiones de arrepentimiento	51	106 (53)	26	183
Ofrecimiento de disculpas	2	0	4	6
Petición de perdón	10	33 (16,5)	9	52
TOTAL	63	139 (69,5)	39	241

Tabla 91 Fórmulas semánticas de disculpa utilizadas por los aprendientes chinos de español en los rechazos, dependiendo de la distancia social

La Tabla 91 nos informa sobre la frecuencia del uso de las expresiones de disculpa utilizadas como rechazo según la distancia social entre los aprendientes de español. A raíz de los datos obtenidos de nuestro corpus de encuestados, se puede notar que en los escenarios en los que la distancia social entre los interlocutores es corta, se utilizan menos expresiones de disculpa. Sin embargo, a diferencia del grupo de los dos grupos de hablantes nativos, los aprendientes chinos las aplican un poco más cuando el grado de familiaridad es medio. De esta manera, una interpretación posible puede residir en que los aprendientes están más familiarizados con este tipo de situación en la que existe una distancia social media entre los interlocutores, lo cual refleja la insuficiencia de la competencia sociocultural de los estudiantes de español.

Tal y como se observa en la Tabla 91, los aprendientes también muestran la preferencia hacia las expresiones de arrepentimiento para realizar el rechazo con más cortesía, especialmente en los rechazos dirigidos a un conocido, menos al rechazar a un desconocido y el menor número al dirigirse a una persona muy conocida.

En conclusión, los tres grupos constatados muestran comportamientos similares respecto a la utilización de las expresiones de disculpa, que tienen la función de expresar un rechazo de carácter implícito y con cortesía. Según los datos recogidos de los tres grupos, la categoría más empleada son las expresiones de arrepentimiento, sobre todo la expresión *lo siento* en español y “不好意思 *bùhǎoyìsi*” en chino.

Concretamente, los tres grupos de hablantes de las dos sociedades coinciden en mostrar

preferencias por dichas expresiones en los casos en los que el oyente ejerce el dominio de poder sobre el hablante. Este descubrimiento corresponde a nuestra hipótesis de que el uso de las estrategias variaría según el poder relativo entre los interlocutores. Con respecto al grado de familiaridad supuesto entre los interlocutores de la encuesta, los hablantes responderían de acuerdo con la distancia social que se percibe en las relaciones interpersonales. Sin embargo, se observa que, al recurrir a las expresiones de arrepentimiento como estrategia de rechazo, los aprendientes chinos de español son más sensibles a la relación en la que la distancia entre los interlocutores es media, mientras que las expresiones mencionadas aparecen con más frecuencia en las respuestas de los hablantes nativos de chino y de español cuando el grado de familiaridad entre los interlocutores es bajo, es decir, la distancia social es mayor.

4.3.3 El uso de tratamiento nominal

Solemos definir los tratamientos como recursos lingüísticos que sirven para apelar a otras personas. Utilizamos estas fórmulas de tratamiento para hablar con una segunda persona, con expresiones marcadoras de intimidad y condescendencia en alternancia con las formas de distancia social y deferencia, y esto, tanto en el nivel gramatical como en el léxico y en el discursivo (Molina, 2002, p. 97). Sin embargo, las fórmulas de tratamiento no solo sirven para apelar, también aportan información sociolingüística y una serie de valores pragmáticos (Daniel y Ascencio, 2012). En todas las interacciones comunicativas existe una mutua valoración sobre

el estatus social y el grado de familiaridad entre los interlocutores y son los tratamientos los que expresan esta valoración de manera más directa. En ese sentido, la relación entre la cortesía y el uso lingüístico queda patente en el uso de las fórmulas de tratamiento. Según las teorías de Brown y Gilman (1960), el uso de los tratamientos viene determinado por las relaciones sociales articuladas entre los interlocutores y se produce con respecto a dos ejes: el eje vertical del poder y el eje horizontal de la solidaridad, que representan las relaciones asimétricas y simétricas entre los interlocutores, respectivamente. Por lo tanto, las fórmulas de tratamiento pueden dividirse en dos subcategorías: las formas de respeto que representan una cortesía negativa, utilizadas para expresar respeto y distancia hacia el interlocutor, y las formas de confianza que representan la cortesía positiva y ejercen de marcadores de cercanía y solidaridad (Álvarez, 2005, p. 27).

Las fórmulas de tratamiento se pueden fragmentar en dos subgrupos: los pronominales y los nominales. Los primeros “presentan un inventario muy amplio y conformado por diferentes subtipos de elementos, mientras que los segundos están constituidos por los diferentes pronombres con los que designamos a nuestro ocasional interlocutor (tú, usted, vos...)” (Álvarez, 2005, p. 28). En el presente estudio, solo estamos interesados en las fórmulas de tratamiento nominal, puesto que consideramos los tratamientos nominales como estrategias suplementarias para mitigar la amenaza producida por el rechazo y proteger la imagen pública de los interlocutores.

Dada la gran variedad de forma de los tratamientos nominales, su clasificación es el principal problema metodológico. Álvarez (2005, pp. 37-38), tomando algunas modificaciones de la formulación de Fontanella de Weinberg (1999), ha elaborado una propuesta de los sustantivos que funcionan como vocativos de tratamientos, que son: nombres propios (Luis, Pepe, María...), patronímicos (Fernández, López...), gentilicios (español, gallego...), nombres de parentesco (papá, mamá, tío, tía...), nombres que denotan edad (niño, chico, joven...), apodos o sobrenombres (El Pelos, Patachicle...), nombres de profesión (bedel, taxista, portero...), nombres que denotan o connotan amistad o confianza (sargento, cabo), nombres de título (doctor, alteza, ...), nombres de cargo o nombres que designan jerarquía (director, jefe, ...).

A raíz de los datos obtenidos de nuestro corpus de encuestados, encontramos los siguientes tipos de los tratamientos nominales, con unas adaptaciones tomados de Álvarez (2005): nombres de pila, términos ocasionales (compañero/ 同学 tóngxué, conductor/ 师傅 shīfu...), título (profesor/ 老师 lǎoshī, jefe/ 老板 lǎobǎn, director/ 导师 dǎoshī...), término de amistad, cordialidad y afecto (chiqui, nena, princesa, buen hermano/ 好兄弟 hǎoxiōngdì, cariño/ 亲爱的 qīnàide, tío/ 哥们 gēmen...), término de parentesco (hermano mayor/ 大哥 dàgē, hermanita/ 妹妹 mèimei...), término de cortesía (señor/ 先生 xiānshēng...) y, término de respeto (estimado.../ 尊敬的 zūnjìngde...).

Aparte de eso, clasificamos los nombres de pila, los términos ocasionales, los términos de amistad, cordialidad y afecto, los términos de parentesco como formas de confianza, porque con estas fórmulas pueden acercarse a los interlocutores, mientras que el resto de los

tratamientos nominales, los términos de respeto, los de cortesía y los títulos, pertenecen a la clase de formas de respeto, de los cuales se manifiesta el reconocimiento del estatus social que tiene el interlocutor. Nos parece importante mencionar que la razón por la que los términos ocasionales se han categorizado como formas de confianza es que, por una parte, cuando nos dirigimos a nuestro interlocutor ocasional, no hay necesidad de manifestar una actitud de respeto. Por otra parte, a nuestro parecer, la finalidad principal del empleo de estos tratamientos ocasionales es atenuar su intención. De tal modo que se puede proteger su propia imagen positiva del hablante y no producir una mala impresión al interlocutor, por ese motivo, este tipo de tratamiento representa una cortesía de confianza, que el hablante utiliza para mostrar amabilidad.

No cabe duda de que las fórmulas de tratamiento que se utilizan para realizar ciertos actos de habla en una lengua no se corresponden entre sí. En la presente investigación se aprecia que una de las diferencias más llamativas entre los tres grupos de informantes se debe al uso de los tratamientos nominales, no solo en su frecuencia de utilización, sino también en las fórmulas recurridas al dirigirse al oyente.

En los ejemplos que aparecen a continuación vemos que los hablantes hacen uso de alguna de las fórmulas de tratamiento.

(82) **老妹**, 你姐我也没钱了, 就 1000 块的生活费平时吃喝都不太够, 你找爸妈要点吧。
(CH/P3/23)

Lǎomèi, nǐ jiě wǒ yě méi qián le, jiù 1000 kuài de shēnghuófèi píngshí chī hē dōu bú tài gòu, nǐ zhǎo bà mā yào diǎn ba。

(**Hermanita**, yo tampoco tengo dinero, sólo tengo 1000 yuanes para vivir, no me resultan fácil comer y beber. Pídeselos a papá y mamá.)

(83) **兄弟**, 我姑姑下周六来看我, 抱歉啊, 下次一定。(CH/I2/38)

Xiōngdì, wǒ gūgū xiàzhōu liù lái kàn wo, bàoqiàn ā, xiàcì yīdìng。

(**Hermano**, mi tía viene a visitarme el próximo sábado, lo siento, quizá a la próxima.)

(84) Lo siento **hermana**, en estos momentos no puedo dejarte tanto dinero. (ES/P2/3)

(85) **Nena**, ando muy justa, pídeselos a papá. (ES/P2/41)

(86) **Hermanita**, lo siento, acabo de pagar la matrícula, perdóname, no puedo ayudarte. (AP/P2/18)

(87) Lo siento, **cariño**, no tengo tanto dinero. (AP/P2/5)

Los tratamientos nominales surgidos de los ejemplos (82)- (87) se asocian con los valores de familiaridad. Cuando el hablante tiene que formular un rechazo, que es amenazador para los “intereses” del oyente, se adoptan estas fórmulas de confianza para evitar consecuencias negativas y mantener la armonía entre ellos. De tal manera que estos tratamientos sirven como indicadores de relación muy cercana y cariñosa.

(88) 对不起, **老师**, 我现在马上要上课了, 我可能不能帮您了。(CH/P4/29)

Duìbúqǐ, lǎoshī, wǒ xiànzài mǎshàng yào shàngkè le, wǒ kěnéng búnéng bāng nín le.

(Lo siento, **profesor**, pero voy a tener una clase pronto y a lo mejor no puedo ayudarle.)

(89) **老板**, 真的非常感谢你能欣赏我的才能, 只是您知道的, 我并不想放弃我的学业。实在不好意思。(CH/O4/09)

Lǎobǎn, zhēnde fēicháng gǎnxiè nǐ néng xīnshǎng wǒ de cáinéng, zhīshì nín zhīdào de, wǒ bìng bú xiǎng fàngqì wǒ de xuéyè。Shízài búhǎoyìsī。

(**Jefe**, muchas gracias por apreciar mi trabajo, pero como usted sabe, no quiero dejar mis estudios. Lo siento mucho.)

(90) Lo siento, **profesor**. Tengo clase justo ahora y no puedo. Si quiere, cuando tenga hueco se los acerco. (ES/P4/31)

(91) Lo siento, **señor**. No tengo tiempo. (ES/P4/24)

(92) Lo siento, **profesor**. Tengo un asunto urgente. (AP/P4/5)

(93) Lo siento mucho, **señor**. Me gustaría asistir, pero necesito cuidar a mi hermano estos días. (AP/I4/13)

Lo que podemos ver en los tratamientos empleados en los ejemplos (88) - (93) es que existe una relación asimétrica entre los interlocutores. En estos casos, debido a la preeminencia del oyente sobre el hablante, los hablantes pretenden atenuar el efecto negativo que puede producir el rechazo y ser más corteses. La manifestación de la cortesía radica en los tratamientos de respeto mostrando el reconocimiento de las diferencias de estatus existentes y la reverencia hacia el oyente.

Tal y como se ha mencionado en el apartado anterior (véase el análisis cuantitativo), los sujetos del grupo HN chino utilizaron con mucha mayor frecuencia dicha estrategia que los otros dos grupos (267 enunciados recogidos de los datos de los chinos frente a 112 de los aprendientes y tan solo 33 de los españoles). Este hallazgo coincide con una de las máximas de cortesía en chino elaboradas por Gu (1992): la máxima de tratamiento adecuado. Esta máxima significa que debemos dirigirnos a los demás de forma adecuada. Se cree que interpelar a otras personas con un trato adecuado es un principio básico de la cortesía verbal en la cultura china; a la inversa, un tratamiento mal utilizado puede considerarse como acto descortés o romper las relaciones sociales ya establecidas. En lo esencial, el uso generalizado de los tratamientos en chino es debido a la influencia de los pensamientos tradicionales chinos, entre ellos, las ideas de Confucio han estado por encima de todos ellos. El confucianismo es un sistema de normas de comportamiento y gobierno que determina cómo deben actuar las personas y el tema central consiste en obedecer. Se destaca la importancia de las relaciones jerárquicas, es decir, los pueblos deben obedecer a sus gobernantes, los niños a sus padres y las esposas a sus esposos. El uso estricto de los tratamientos es una encarnación perfecta de esta conciencia de jerarquía. Por ejemplo, está prohibido que los hijos llamen a los padres por sus nombres de pila, lo que se ve como falta de respeto. Además, los hermanos menores tampoco pueden utilizar sus nombres para referirse a los hermanos mayores, en tal caso, se consideran mal educados. Aunque se han excluido de la sociedad actual las viejas costumbres, la cultura china todavía está muy influenciada por el confucianismo, y es por eso por lo que resulta significativa una elección

acertada de los tratamientos en chino; del mismo modo, al utilizar las fórmulas de tratamiento conviene mostrar con claridad la relación existente entre los interlocutores en los contextos situados.

Desde otro punto de vista, en chino el cambio de términos apelativos implica cambio de la relación entre las personas, es decir, los tratamientos pueden ayudar a establecer o mantener las relaciones sociales reforzando la solidaridad o controlando la distancia social (Gu, 1990). Por consiguiente, cuando no se pueden cumplir las peticiones del interlocutor, privilegia el uso de las fórmulas de tratamiento cambiando la distancia psicológica entre los interlocutores, con el fin de poder transmitir informaciones exitosamente y con cortesía. Es preciso señalar que, en el uso de la estrategia de los tratamientos nominales, los aprendientes chinos de español poseen una proporción más elevada que los hablantes nativos de español, según lo cual podemos encontrar la transferencia de la lengua nativa a la lengua meta. Por otra parte, los aprendientes obtienen un porcentaje más bajo en sus resultados, comparado con el grupo de los hablantes nativos de chino, y el uso limitado de las fórmulas de tratamiento por parte de ellos podría derivar de la falta de competencia lingüística de español.

En las siguientes tablas, mostramos la frecuencia y los porcentajes de las fórmulas de tratamiento en los datos de los tres grupos de sujetos.

FORMAS DE CONFIANZA	HN CHINO		HN ESPAÑOL		APRENDIENTES DE ESPAÑOL	
NOMBRE DE PILA	2	0,74%	5	15,15%	0	0%
TÉRMINO OCASIONAL	110	41,2%	8	24,25%	2	1,79%
TÉRMINO DE AMISTAD, CORDIALIDAD Y AFECTO	10	3,75%	7	21,21%	43	38,39%
TÉRMINO DE PARENTESCO	13	4,87%	0	0%	3	2,68%
TOTAL (1)	135	50,56%	20	60,61%	48	42,8%
FORMAS DE RESPETO	HN CHINO		HN ESPAÑOL		APRENDIENTES DE ESPAÑOL	
TÉRMINO DE RESPETO	0	0%	1	3,03%	0	0
TÉRMINO DE CORTESÍA	0	0%	1	3,03%	15	13,39%
TÍTULO	132	49,44%	11	33,33%	49	43,75%
TOTAL (2)	132	49,44%	13	39,39%	64	57,14%
NÚMERO TOTAL	267	100%	33	100%	112	100%

Tabla 92 Distribución de las fórmulas de tratamiento en los datos de los hablantes nativos (de chino y de español) y los aprendientes chinos de español

Observando la Tabla 92 vemos que, en primer lugar, para los hablantes nativos de chino, no hay gran diferencia entre el uso de las formas de confianza (50,56 %) y las de respeto (49,44 %), eso justifica, asimismo, la propensión al uso de los tratamientos nominales en la cultura china. En el caso de los hablantes nativos de español, se encuentra que la mayor parte de los encuestados prefieren recurrir a las formas de confianza (60,61 %), mientras que el 39,39 %

hace uso de las formas de respeto. Nuestros resultados obtenidos corresponden a la hipótesis propuesta por Hernández Flores (1999) en torno al contenido de imagen en español. En vez de la imagen positiva y negativa, utiliza autoafirmación (*self-affirmation*) y confianza para referirse a las dos facetas distintas de la imagen en español. La primera hace referencia al deseo de ser visto por otros como alguien con buenas cualidades y destacarse del grupo. La segunda, no se trata del deseo de ser apreciado como la imagen positiva, sino de lograr la familiaridad y alcanzar una atmósfera afectiva para que el individuo sienta que está integrado en su grupo, de modo que puede hablar o actuar libremente. De acuerdo con la autora, la distancia puede evaluarse negativamente en un contexto de amigos y familiares en España. El mayor porcentaje de aparición de las formas de confianza extraído de los resultados de nuestra investigación refleja la importancia asignada a la solidaridad por parte de los hablantes nativos de español. De los datos de los aprendientes chinos de español, a diferencia de las respuestas de los otros dos grupos, se obtiene que las formas de respeto aparecen con mayor frecuencia (57,14 % frente al 42,86 % de las formas de confianza). Eso significaría que los aprendientes sienten más inseguridad en las relaciones jerárquicas y optan por emplear las fórmulas de tratamiento para expresar su reverencia y aliviar los perjuicios posibles a la imagen del interlocutor.

En segundo lugar, en términos de la utilización de las formas de confianza, se nota que los “términos ocasionales” se presentan con unos porcentajes bastante altos en el corpus chino en contraste con los de los otros dos grupos. Hay que destacar también que este tipo de tratamientos se utilizan con mayor frecuencia en los rechazos dirigidos a los interlocutores

desconocidos (situaciones P1, S1, O1) o a los de estatus inferior (situaciones P3, S3, O3). Respecto a estas expresiones utilizadas, vemos, por ejemplo, que en la situación P1, en la que los encuestados tienen que rechazar una petición de una persona desconocida para que le guarde las cosas, un hablante chino dijo “同学, 不好意思, 我已经快要吃完了(Lo siento, compañero, ya he terminado)”, o en la situación O1, en la que un extraño ofrece al sujeto llevarle en su coche, un sujeto chino rechazó como “不用了, 师傅, 我朋友马上就来了, 谢谢您 (No hace falta, señor conductor, ahora viene mi amigo)”. En ambos casos, los hablantes no conocen al destinatario, pero para hacerle sentir que es escuchado, suelen utilizar este tipo de tratamientos para mostrar cortesía. Por otro lado, en la situación P3, en la que nuestros sujetos se colocan en una posición social superior que el interlocutor, y tienen que rechazar la petición de un alumno de dirigir su trabajo final, un encuestado chino dijo “同学, 不好意思, 我也挺想指导你的毕业论文的, 我对你的内容也非常感兴趣, 但是.... (Alumno, lo siento, a mí también me gustaría dirigir tu tesis, estoy muy interesado en su trabajo, pero ...)”. Aquí el hablante de mayor estatus pretende evitar demostrar una imagen autoritaria y la utilización de dichos tratamientos muestra su atención al interlocutor. De esta forma, el oyente puede sentirse importante y valorado, así que la posible amenaza se ve aliviada. En el corpus de los hablantes nativos de español, solo se han encontrado pocos registros de este tipo de fórmulas, esto también corrobora que existe diferencia asociada a la importancia que las personas de distintas culturas atribuyen al uso de tratamientos nominales. Asimismo, la frecuencia de uso de los tratamientos ocasionales en los datos de los aprendientes chinos también es muy baja y su escaso empleo se debe no solo al limitado nivel de competencia

gramatical en español, sino también a su falta de competencia pragmática. Sin embargo, los aprendientes cuentan con el mayor porcentaje en los “Tratamientos de amistad, cordialidad y afecto” (38,39 %). Su alta frecuencia de aparición podría deberse a la transferencia negativa de la lengua materna, ya que, a diferencia de los hablantes nativos de español, los aprendientes de español han manifestado la intención de utilizar fórmulas de tratamiento como estrategias para mitigar los posibles daños producidos por el rechazo. No obstante, la incompetencia del nivel de la lengua meta y la limitación de la competencia pragmalingüística no les permite usar un tratamiento adecuado, por lo tanto, optan por las expresiones fáciles como “cariño”, “mi princesa” para expresar amabilidad.

En lo que respecta al uso de las formas de respeto, hay que destacar que la aparición de “títulos” se sitúa porcentualmente en el primer lugar en los datos proporcionados por los tres grupos de informantes (HN chino 49,44%; HN español 33,33 %; Aprendientes 43,75 %). Se revela que, en ambas culturas, al dirigirse a las personas que están en una posición jerárquicamente superior, referirse al título del oyente es la opción prioritaria, ya que su empleo supone el reconocimiento de las diferencias de poder entre los interlocutores, y que el oyente es tratado como superior conforme a la posición que ocupa en la escala social.

A pesar de que los hablantes de ambas culturas muestran la preferencia por el empleo de los títulos ostentados por el oyente, nos sorprende que los hablantes nativos de chino los repitan una y otra vez para intensificar la formalidad. Por ejemplo, en el contexto en el que el sujeto tiene que rechazar la petición de su profesor de llevar los libros a su oficina, se observa respuesta

como “啊，老师，我下节课要去和您相反的方向去上课，老师，真的很抱歉 (Ah, profesor, voy en dirección contraria, profesor, lo siento mucho)”. Otro ejemplo como “老师，不好意思啊，我想帮你，可是下课后我有点急事，实在是赶时间，真的得赶紧出去。不好意思了，老师，您再找找其他同学吧 (Lo siento, profesor, me encantaría ayudarle, pero tengo prisa y me tengo que ir. Lo siento, profesor, si quiere, puede preguntar a otro compañero)”. En el corpus de los hablantes nativos de español, a su vez, no se ha encontrado ningún caso de repetición de la misma expresión. Por el contrario, se recurre más al pronombre personal *le* para referirse a *usted*, como “Es que llevo prisa porque tengo un compromiso, lo siento mucho. A lo mejor otro compañero puede ayudarle”, o, “Que no puedo en ese momento y que si no encuentra quien le ayude, que puede dejar los libros en el aula y los llevaré a la siguiente clase”. Y también se emplea la forma de la primera persona singular del verbo del condicional para expresar cortesía. Por ejemplo, “Me gustaría ayudarte, pero tengo muchísima prisa... Lo siento mucho”, o, “Lo siento, en este momento no puedo, le recomendaría a otro compañero”.

Del mismo modo, nos llama la atención que los aprendientes chinos de español muestran la tendencia hacia el uso de los “términos de cortesía” como 先生/xiānsheng (señor). A nuestro juicio, esto se debe, por un lado, a la consideración de ser cortés por parte de los estudiantes, por otro lado, cabe mencionar que este tipo de tratamientos no aparece en los datos de los hablantes nativos de chino, tampoco se han registrado muchos casos en el corpus de los hablantes nativos de español, así que su alta frecuencia de empleo por parte de los aprendientes

no se debe a la transferencia pragmática positiva ni negativa, sino a la falta de competencia pragmalingüística.

En resumidas cuentas, las formas de tratamientos nominales es un sistema lingüístico rico en expresiones recurridas para dirigirnos a otras personas. El empleo de las formas de tratamiento de respeto o de confianza se erige sobre la base de las relaciones establecidas entre los interlocutores. Las fórmulas de respeto son las expresiones con las que nos dirigimos a un oyente que se sitúa en una posición jerárquicamente superior. En el caso de tener que rechazar, su empleo se asocia al respeto y distancia plasmando el reconocimiento de las diferencias de estatus, por ello, se puede preservar la imagen positiva del oyente. En caso contrario, en las relaciones simétricas, la utilización de las formas de confianza puede producir un efecto psicológico positivo, aunque el oyente ha sido rechazado, se siente valorado y su imagen positiva se ve protegida, asimismo, se mantiene e incluso se aumenta la armonía interpersonal. De esta manera, el empleo de esta estrategia se adapta según las necesidades de los hablantes en las interacciones comunicativas. Por otro lado, el uso de los tratamientos nominales debe atender tanto a la diversidad lingüística de la propia lengua como a las diversas variaciones culturales. En los tratamientos utilizados por los sujetos chinos y los españoles, se han encontrado diferencias tanto en la frecuencia de uso como en los términos utilizados para dirigirse al oyente. Por ejemplo, los hablantes chinos muestran una mayor tendencia al uso de tratamientos nominales, comparados con los hablantes españoles. Eso se puede explicar por la diferencia transcultural entre ellos. En la cultura china, ser cortés rige la presencia de tratamientos. De

igual forma, los hablantes nativos de español son más sensibles a la solidaridad entre los interlocutores, ya que son propensos a aplicar más formas de confianza en sus comunicaciones. Por todo ello, la conceptualización sobre qué es un acto cortés está sujeta a normas culturales y se pueden presentar en el uso de los tratamientos y las relaciones sociales entre los interlocutores, que determinan sus comportamientos. Como aclara Álvarez (2005): “las fórmulas de tratamiento o deícticos sociales representan una de las manifestaciones más evidentes de la relación entre la cortesía como norma de conducta social y el lenguaje” (p.28).

5. CONCLUSIONES

En este último capítulo se va a presentar un resumen de la investigación contestando a las preguntas planteadas en el primer capítulo. Además, tomando como base los datos obtenidos, se ofrecerá un análisis del concepto de imagen para ambas culturas. Finalmente, se expondrán también las implicaciones pedagógicas, las limitaciones y algunas recomendaciones para futuras investigaciones.

5.1 Resumen de la investigación

En este estudio, se ha examinado la realización del acto de habla de rechazo en dieciséis situaciones distintas entre tres grupos de informantes (hablantes nativos de chino y español, aprendientes chinos de español). Los datos se han recogido a través del cuestionario para completar el discurso (*The Discourse Completion Task*), en el que los tres grupos han respondido de la forma más natural posible a 16 escenarios provocados, incluyendo 4 rechazos a peticiones, 4 rechazos a sugerencias, 4 rechazos a invitaciones y 4 rechazos a ofertas. La contextualización de las situaciones se ha desarrollado basándose en el modelo propuesto por Al-Issa (2003). Se ha reconstruido algunos escenarios para ajustarlos a los diferentes contextos culturales. Los escenarios se crearon primero en inglés y luego se tradujeron al español y al chino. Las situaciones se han diseñado con fundamento en dos variables independientes: el poder relativo y la distancia social. En cuanto al poder relativo, se distingue en tres variaciones posibles: dominio del oyente ($H < O$), dominio del hablante ($H > O$), e igual estatus de los dos

(H = O). Con respecto a la distancia social, se establecen también tres posibilidades de acuerdo con la familiaridad entre el hablante (H) y el oyente (O), a saber, desconocidos (+D), conocidos (=D) y muy conocidos (-D).

Las estrategias empleadas para rechazar han sido analizadas como parte de una secuencia de fórmulas semánticas. Estas fórmulas se examinan según la teoría de la cortesía elaborada por Brown y Levinson (1987) y con referencia a los valores y normas sociales de la cultura china y la española. El esquema de codificación adoptado en este estudio es el de Beebe et al. (1990), que comprenden rechazos directos e indirectos, así como los adyacentes al rechazo. Los datos se analizan mediante una estadística descriptiva e inferencial, incluyendo la prueba de chi-cuadrado y el análisis de varianza.

En el presente estudio se ha investigado la realización del rechazo en español y en chino mandarín desde la perspectiva pragmlingüística y sociopragmática con el fin de establecer ciertas normas en las dos lenguas. Asimismo, el objetivo reside también en observar las características del sistema lingüístico de los aprendientes chinos que tienen el español como lengua extranjera, con el objetivo de evidenciar la existencia de transferencia pragmática negativa y examinar su competencia pragmática. Por lo tanto, se comparan los datos recogidos entre los estudiantes chinos de español y los dos grupos de hablantes nativos.

En este sentido, en primer lugar, se ha examinado la selección de estrategias de rechazo y el grado de (in)dirección (*the degree of directness*) entre los tres grupos. Se han encontrado algunas modificaciones de la clasificación de estrategias de rechazo de Beebe et al. (1990),

presentando varias estrategias no observadas en los estudios anteriores. Asimismo, se han mostrado diferencias significativas en el uso de ciertas estrategias. Además, se ha estudiado cómo los factores contextuales, como el poder relativo y la distancia social, afectan a la elaboración del rechazo. La influencia de los distintos actos iniciados (peticiones, sugerencias, invitaciones y ofertas) también ha sido analizada. Con respecto al análisis cualitativo, se ha investigado el contenido de tres estrategias comúnmente utilizadas en las dos lenguas.

En segundo lugar, en las respuestas obtenidas de los aprendientes chinos de español se han observado evidencias de transferencia pragmática negativa en la selección y frecuencia de las estrategias de rechazo en cada situación. También se han notado rasgos interlingüísticos, como verbosidad, repetición de formas simples, en los datos de los alumnos para determinadas situaciones.

A continuación, se va a extraer las conclusiones exponiendo los aspectos más destacados que se han presentado de los datos obtenidos, así como las similitudes y diferencias en los rechazos realizados entre los hablantes nativos de español y chino, y las características específicas del sistema lingüístico de los aprendientes chinos de español.

5.2 Principales resultados

5.2.1 Selección de las estrategias del rechazo

Ante todo, es preciso señalar que los hablantes nativos de chino utilizan un mayor número de estrategias de rechazo que los hablantes nativos de español; mientras que los aprendientes chinos de español se sitúan en una posición media.

Asimismo, en líneas generales, existen ciertas similitudes entre los hablantes nativos chinos y los españoles en el uso de la estrategia de rechazo. Ambos tienden a aplicar las estrategias indirectas y son más propensos a emplear la estrategia de “excusa, razón y explicación” para mitigar, reducir o suavizar la fuerza ilocucionaria del rechazo. Esta estrategia es la primera opción en las 28 estrategias encontradas en el presente trabajo. Los hablantes nativos de español aplican rechazos directos con más frecuencia que los hablantes nativos de chino y los aprendientes chinos de español. Entre las estrategias directas, la fórmula de “capacidad/voluntad negativa” es la más utilizada para los tres grupos de informantes. En cuanto a los adyacentes al rechazo, el grupo de AP español los aplican más que los otros dos grupos. La estrategia de esta categoría universalmente utilizada es la de “agradecimiento”. Sin embargo, cabe destacar que los hablantes nativos de chino recurren con mayor frecuencia a la estrategia de “uso de tratamientos nominales”.

Al examinar el número de estrategias utilizadas para rechazar en las 16 situaciones, se muestra que los hablantes nativos de español y los aprendientes chinos de español emplean 28

estrategias distintas, mientras que los hablantes nativos de chino utilizan 26. Como se ha mencionado en repetidas situaciones, estas estrategias se categorizan como rechazos directos e indirectos, así como adyacentes al rechazo. Aunque la mayoría de las estrategias presentes en los datos de los tres grupos coincidan con las clasificaciones de estrategias de rechazo presentadas en Beebe, Takahashi y Uliss-Weltz (1990) y Félix-Brasdefer (2002), en el presente estudio se han identificado cuatro estrategias nuevas: una estrategia directa (*insistencia*), una indirecta (*aceptación*) y dos adyacentes al rechazo (*declaración de buenos deseos, mejora en el futuro*).

Aunque la frecuencia de estas cuatro nuevas estrategias no es elevada en los datos recogidos, se demuestra que las estrategias de cortesía utilizadas para llevar a cabo los rechazos son dinámicas. La presencia de estas estrategias adicionales, que no se han observado en estudios anteriores sobre actos de habla, puede deberse a que los estudios comparativos sobre la formulación del rechazo entre la cultura china y la española son relativamente escasos. Del mismo modo, puede explicarse a través del instrumento utilizado para recoger los datos en el presente estudio, es decir, el cuestionario para completar el discurso, a través del cual se puede establecer una categorización preliminar de las estrategias utilizadas, por lo que resulta más fácil codificar y comparar los datos obtenidos.

Ahondando en esto, la aparición de estas estrategias nuevas puede corroborar la diversidad cultural. Por ejemplo, la estrategia directa de “insistencia” cuenta con una frecuencia comparativamente elevada en las respuestas de los nativos chinos, y la mayoría de los registros de esta fórmula se encuentra en los rechazos de sugerencias. Los hablantes realizan sus rechazos

insistiendo en su plan original, por lo tanto, aunque esta estrategia se manifieste en los rechazos directos, su grado de dirección es más bajo que las otras dos estrategias directas (“negación explícita, ‘no’” y “capacidad/voluntad negativa”).

Cabe mencionar también que las dos estrategias utilizadas por los hablantes nativos de español y los aprendientes chinos de español no se encuentran en los datos de los hablantes nativos de chino. Estas son las estrategias de “muletillas” y “deseo”. Las muletillas representan la vacilación, que implica la voluntad negativa del hablante. Los hablantes nativos de chino no las utilizan, lo que se debe al hecho de que en chino no existen expresiones correspondientes. La estrategia indirecta de “deseo” expresa la solidaridad por parte de los hablantes nativos de español y se suele utilizar para rechazar peticiones; esta estrategia no es convencionalmente aplicada por los hablantes nativos de chino.

En general, la alta presencia del uso de los tratamientos entre los aprendientes de español puede deberse a la transferencia negativa de su lengua materna a la lengua meta. Del mismo modo, dado que las expresiones de “muletillas” y “deseo” representan dos estrategias indirectas de rechazo que requieren un nivel elevado de competencia pragmática, tanto en el aspecto sociocultural como en el pragmalingüístico, la ausencia de estas estrategias en los datos de los aprendientes puede reflejar una falta de conocimiento de las normas socioculturales de la cultura meta.

Según el análisis del contenido de las tres estrategias principalmente utilizadas, se nota que, en primer lugar, las excusas que ponen los tres grupos de informantes son vagas y

ambiguas, mientras que las de los aprendientes chinos de español son menos específicas y detalladas. En segundo lugar, entre las tres categorías de pedir disculpas, la más empleada es la de “expresiones de arrepentimiento”. Al mismo tiempo, los aprendientes chinos de español usan con mayor frecuencia la categoría de “petición de perdón” que los otros dos grupos. En último lugar, la estrategia complementaria de “uso de los tratamientos nominales” se divide en dos categorías: formas de confianza y formas de respeto. A diferencia de los hablantes nativos de chino, que utilizan ambas categorías de forma similar, los hablantes nativos de español muestran preferencia por la primera, frente a los aprendientes chinos de español, que tienden a recurrir a la segunda.

5.2.2 Influencia de los factores contextuales

Con respecto a la pregunta de investigación sobre si diferentes actos iniciativos pueden afectar a la formulación del rechazo, la respuesta es afirmativa. A grandes rasgos, los hablantes nativos y los aprendientes chinos han producido un número mayor de palabras para rechazar peticiones, mientras que los hablantes nativos españoles han empleado un mayor número de enunciados para rechazar ofertas. Para los hablantes de ambas comunidades lingüísticas, las negociaciones realizadas para rechazar sugerencias son comparativamente más cortas.

Como se ha mencionado varias veces, para todos nuestros informantes, los recursos lingüísticos preferidos son las estrategias indirectas en todos los casos. No obstante, se ha de

resaltar que, al rechazar peticiones, se requiere un alto nivel de indirección, es decir, los hablantes prefieren rechazar de manera más implícita. En cambio, cuando tienen que rechazar ofertas, los rechazos son más directos en ambas culturas.

La estrategia indirecta de “excusa, razón y explicación” sigue siendo la fórmula más frecuentemente utilizada para rechazar entre los tres grupos de informantes, sin importar en qué situación se encuentren. Las estrategias de “agradecimiento” y “disculpa” también aparecen con mayor frecuencia; sin embargo, los hablantes de ambas culturas recurren a la primera para rechazar ofertas y sugerencias, mientras que la segunda se utiliza más en los rechazos dados a peticiones. Se emplean las dos estrategias para rechazar invitaciones entre los tres grupos de informantes.

Más en concreto, en los rechazos dados a peticiones, las estrategias indirectas de “excusa, razón y explicación”, “disculpa” y “alternativas”, la estrategia directa de “capacidad/voluntad negativa” son las fórmulas comúnmente utilizadas. No obstante, el grupo de HN chino muestra la tendencia hacia el uso de los tratamientos nominales, mientras que los grupos de HN español y AP español prefieren aplicar la estrategia de “declaración de buena voluntad”. Para rechazar sugerencias, los tres grupos de informantes recurren con mucha frecuencia a las estrategias de “excusa, razón y explicación”, “agradecimiento” y “declaración de sentimiento positivo/acuerdo”. Para el grupo HN chino, las fórmulas de “uso de tratamiento nominal” y “declaración filosófica/de principios” también son las estrategias preferidas. En cambio, entre los datos de los grupos de HN español y AP español, la estrategia de “aceptación” es una de las estrategias más

elegidas. En cuanto a los rechazos a invitaciones, las estrategias de “excusa, razón y explicación”, “disculpa”, “agradecimiento” y “capacidad/voluntad negativa” se utilizan ampliamente en ambas culturas, pero se destaca la preferencia marcada de la fórmula de “promesa de aceptación futura” en el corpus chino. Por lo contrario, los hablantes nativos y no nativos de español manifiestan la inclinación por la de “declaración de buena voluntad”. Por último, al rechazar ofertas, los hablantes de ambas comunidades de habla dan prioridad a las estrategias de “excusa, razón y explicación”, “agradecimiento”. Como se ha referido antes, en los rechazos de ofertas, los rechazos son más directos, por lo que el uso de las estrategias directas de “capacidad/voluntad negativa” y “negación explícita, ‘no’” aumenta en este caso. Además, como la estrategia de “dejar libre al otro” está estrechamente relacionada con una situación específica de rechazar oferta (rechazar la compensación de la señora de la limpieza), esta fórmula también aparece con más frecuencia.

Según los estudios anteriores, la variable del estatus social ejerce un mayor impacto en la elaboración del rechazo para los hablantes nativos de chino, lo que se refleja en el número de enunciados utilizados en las negociaciones realizadas por ellos. Para el grupo de HN chino, se adoptan muchas más fórmulas al rechazar a personas de estatus social inferior. Este aspecto también deja rastro en los datos de los aprendientes chinos de español. En cambio, aunque los hablantes nativos de español también utilizan más fórmulas en los rechazos dirigidos a una persona de rango inferior, la diferencia no es muy grande.

Con respecto a la influencia del estatus social en la elección de las estrategias de rechazo, los hablantes de las dos comunidades muestran una preferencia similar. En general, los informantes de los tres grupos se inclinan a realizar los rechazos con las estrategias indirectas. Concretamente, todos los informantes son más indirectos al dirigirse a un oyente de estatus inferior, ya que se utilizan el mayor número de estrategias indirectas y el menor número de estrategias directas. Por otro lado, cuando entre los interlocutores existe la igualdad de estatus social, los tres grupos de encuestados recurren más a estrategias directas, así que los rechazos son proporcionalmente más explícitos. Además, también hay que destacar que, al rechazar a una persona de posición social superior, los hablantes tienden a utilizar más adyacentes para mitigar la fuerza del rechazo y mantener la armonía de la relación interpersonal.

Los datos obtenidos también revelan similitudes entre los tres grupos de informantes sobre los patrones utilizados para rechazar a interlocutores de distintos estatus sociales. Ante todo, es importante subrayar que la estrategia indirecta “excusa, razón y explicación” sigue predominando entre todas las estrategias registradas. Aparte de eso, las fórmulas de “agradecimiento”, “disculpa” y la estrategia directa de “capacidad/voluntad negativa” también son universalmente utilizadas, independientemente de la situación en que se presente.

En lo que concierne a las diferencias encontradas, en primer lugar, cuando los roles sociales son asimétricos, es decir, el hablante desempeña un rol socialmente superior o inferior al oyente, los HN chino utilizan comúnmente la estrategia de “uso de tratamiento nominal”. No obstante, el HN español y el AP español tienden a proponer alternativas al dirigirse a personas

de estatus social superior y prefieren manifestar buena voluntad en el caso de rechazar a personas de estatus inferior. En segundo lugar, en los rechazos dirigidos a personas del mismo estatus, el HN español y el AP español son comparablemente más directos, ya que se aplica con más frecuencia la estrategia de “negación explícita, ‘no’”, mientras que el HN chino recurre más a la fórmula de “promesa de aceptación futura” en este caso.

Los resultados obtenidos del presente estudio sobre la influencia de la distancia social en el uso de las estrategias de rechazo pueden explicarse a la luz de *la teoría del Bulge* de Wolfson (1988, 1989a). En general, la gran mayoría de los intentos de negociación realizados por las estrategias de rechazo entre los tres grupos de informantes se producen cuando la distancia social entre los interlocutores es media y las negociaciones son cortas al rechazar a las personas situadas a mayor o menor distancia social. Este punto también se plasma en el grado de indirección de los rechazos elaborados. Al rechazar a personas de distancia social media, los tres grupos de informantes adoptan maneras más indirectas, en tanto que los rechazos orientados a los interlocutores de larga o corta distancia social son más directos.

En ambas sociedades, la estrategia más utilizada es la de “excusa, razón y explicación”, que se sitúa en el primer lugar de preferencia en cada situación de rechazo. Aparte de esta fórmula, las estrategias de “disculpa”, “agradecimiento” y “capacidad/voluntad negativa” también son comúnmente empleadas. La diferencia reside en que, para el grupo HN chino y el AP español, la estrategia directa de “negación explícita, ‘no’”, aparece con alta frecuencia en las situaciones de rechazar a interlocutores de distancia social corta. En esta situación, los HN chino

también recurren a la fórmula de “promesa de aceptación futura”, mientras que los AP español utilizan mucho la estrategia de “uso de tratamiento nominal”. Por el contrario, los sujetos del grupo HN español apelan a la estrategia directa más explícita con personas de larga distancia social. Cabe señalar que, en este caso, los HN chino muestran preferencia por la de “uso de tratamiento nominal”. Por regla general, se puede deducir que, en la cultura china, las personas con una relación cercana tienen un alto grado de familiaridad, son más propensos a utilizar menos estrategias y ser más directos. En cambio, en la cultura española, se valora mucho la solidaridad y cordialidad, esto es, son menos directos ante interlocutores conocidos.

5.2.3 Las características de la interlengua de los aprendientes de español

Por regla general, las personas de distintos orígenes socioculturales tienen sistemas de valores muy diferentes, los cuales se manifiestan tanto en el habla como en otros tipos de comportamiento social. Los hablantes de una lengua extranjera suelen cometer frecuentes errores pragmáticos, como el nivel de formalidad. De esta manera, la descortesía lingüística es más o menos inevitable. Cuando interactúan, tienden a juzgar el comportamiento de los demás según sus propios sistemas de valores, esto conducirá inevitablemente a lo que Thomas denomina (1983) “fallo pragmático”, que consiste en la incapacidad de entender lo que se quiere decir con lo que se dice. Este es el resultado de la diversidad social o relatividad cultural. Por todo ello, con respecto a la cuestión de si la lengua nativa ejerce influencia en la realización del

acto de habla de rechazo, es decir, si se evidencia transferencia pragmática negativa en sus datos, según los resultados del presente estudio, la respuesta es afirmativa.

La lengua nativa influye principalmente en la selección de estrategias de acuerdo con los parámetros contextuales. Por ejemplo, los aprendientes chinos de español muestran preferencia por el uso de la estrategia de “uso de tratamiento nominal”, independientemente de las variables sociales, hecho que constituye una característica destacada en la cortesía china. Al mismo tiempo que, en el corpus de los hablantes nativos de español, se encuentran menos registros que en los de los dos grupos. Por ejemplo, en el caso de rechazar a una persona muy conocida, los aprendientes son más propensos a recurrir a los tratamientos nominales para expresar amabilidad, porque de este modo se puede aliviar la amenaza producida por el rechazo. No obstante, los hablantes nativos de español se inclinan a expresar disculpas proponiendo alternativas para alcanzar su objetivo de comunicación. Aquí cabe mencionar que los tratamientos utilizados por los aprendientes son fórmulas muy sencillas como *princesa*, *amigo*, *señor*, lo cual también refleja el nivel limitado de su competencia pragmalingüístico. Además, resulta más difícil realizar rechazos dirigidos a las peticiones para los hablantes nativos de chino y los aprendientes chinos de español, sin embargo, los hablantes nativos de español tienden a rechazar las ofertas con más esfuerzos.

Aparte de la transferencia pragmática negativa encontrada en el corpus de los aprendientes de español, lo que más nos ha llamado la atención es que algunos de los datos

recogidos de los aprendientes chinos de español no están próximos a los datos de los hablantes nativos de chino ni a los de los hablantes nativos de español.

En primer lugar, en términos generales, los tres grupos de informantes pretenden aplicar más estrategias indirectas y menos estrategias directas para formular el rechazo. Sin embargo, en cuanto al uso de los adyacentes al rechazo, los estudiantes de español los utilizan con mayor frecuencia que los otros grupos de hablantes nativos (AP: 31,26 %; HN chino: 27,71 %; HN: 26,38 %). Este resultado coincide con lo encontrado en los estudios de House y Kasper (1987) y Faerch y Kasper (1989), según lo cual los estudiantes de lengua extranjera prefieren utilizar un mayor número de movimientos de apoyo para alcanzar su propósito comunicativo.

En segundo lugar, con respecto a la utilización de las estrategias directas, todos los sujetos manifiestan la inclinación hacia la estrategia de “capacidad/voluntad negativa”. Entre ellos, los aprendientes chinos de español la emplean con mayor frecuencia, mientras que casi no usan la fórmula de “insistencia” para rechazar, por la que los hablantes nativos de chino muestran preferencia.

En tercer lugar, por lo que se refiere al empleo de las estrategias indirectas, aparte de las estrategias universalmente utilizadas en las dos sociedades, los aprendientes de español son propensos a optar por la fórmula de “aceptación” para rechazar. No obstante, esta estrategia no se ha sido adoptada por los otros dos grupos. Asimismo, otras estrategias comúnmente empleadas por los hablantes nativos de chino, como la de “declaración filosófica/de principio” y la de “promesa de aceptación futura”, no han sido utilizadas con mucha frecuencia por los

aprendientes chinos de español. En la misma línea, en el análisis cualitativo se ha observado que los aprendientes chinos de español suelen recurrir a excusas menos específicas que los otros grupos de hablantes nativos, lo cual también revela el limitado nivel de competencia lingüística y la evasión en el uso de las construcciones complejas por parte de los aprendientes.

Todos estos aspectos que se acaban de mencionar reflejan las características específicas del sistema lingüístico, la interlengua, de los aprendientes chinos, que tiene el nivel intermedio de español. Según Selinker (1972), existen cinco procesos que intervienen en la formación de la interlengua: transferencia lingüística (negativa/positiva) (*language transfer*), estrategias de comunicación de la segunda lengua (*strategies of second language communication*), transferencia de la formación (*transfer of training*), estrategias de aprendizaje de la segunda lengua (*strategies of second language learning*) y, por último, la sobregeneralización del material lingüístico de la lengua meta (*over-generalisation of the target language linguistic material*). Los resultados obtenidos en el presente estudio coinciden con lo que se ha revelado en algunos estudios empíricos sobre las estrategias de comunicación de la lengua meta (Bialystok, 1983; Ellis, 1983; Tarone, 1977): los estudiantes con un dominio limitado de lengua extranjera/segunda lengua prefieren utilizar estrategias como evitación o abandono del tema, traducción literal y cambio de idioma, mientras que los alumnos que tiene nivel avanzado pueden recurrir a estrategias como circunloquios, acuñación de palabras y aproximación. Por un lado, la preferencia por los adyacentes al rechazo o por determinadas estrategias como “aceptación”, “capacidad/voluntad negativa” consiste en una estrategia de comunicación en

lengua meta. Los estudiantes aprovechan las fórmulas sencillas para no cometer errores y garantizar la fluidez de la conversación, así que pueden lograr su objetivo comunicativo. Por otro lado, se plasma el deseo de evitar el empleo de las formas y construcciones complejas de los aprendientes por la baja frecuencia del uso de excusas detalladas y estrategias como “promesa de aceptación futura” o “declaración filosófica/de principio”. No cabe duda de que estos aspectos también reflejan la limitación de competencia lingüística de los estudiantes, pero, además, estas estrategias de comunicación que subyacen al comportamiento de los aprendientes son utilizadas cuando se enfrentan a problemas de producción de un acto complejo (el rechazo en nuestro estudio) en la lengua meta. Por lo demás, se muestra la inclinación hacia la categoría de “tratamientos de amistad, cordialidad y afecto”, por ejemplo, *cariño* o *querido*, entre todos los tratamientos nominales utilizados por los estudiantes chinos de español, en tanto que su frecuencia de aparición es relativamente baja en los corpus de los otros dos grupos de sujetos. A nuestro juicio, esto puede deberse a la repetición de las formas bien dominadas por los aprendientes de español.

Conviene mencionar que en los datos de los aprendientes chinos de español también se evidencia la transferencia de la formación (*transfer of training*) propuesta por Selinker (1972), por ejemplo, la alta frecuencia de uso de las expresiones de “agradecimiento”, “disculpa” o “capacidad/voluntad negativa” es debida a que se repitan mucho en los manuales de enseñanza, por lo tanto, los estudiantes las emplean por costumbre.

Por último, la producción del rechazo de los aprendientes de acuerdo con distintos factores contextuales también presenta su particularidad. En concreto, al rechazar a interlocutores del mismo poder relativo, los hablantes nativos de chino y de español recurren a menos estrategias. Sin embargo, el menor número de estrategias realizado por los aprendientes chinos de español se presenta en los rechazos dados a interlocutores de menor estatus social. Asimismo, cuando la distancia social entre los interlocutores es de grado medio, los dos grupos de hablantes usan más estrategias complementarias, es decir, las adyacentes al rechazo, para suavizar la fuerza ilocucionaria del rechazo, por el contrario, los aprendientes de español los suelen utilizar para rechazar a personas desconocidas. Por todo lo que se acaba de mencionar, se expone la falta de conocimientos socioculturales de los aprendientes chinos de español.

Otro punto a destacar, finalmente, es que se han apreciado varios puntos en común en la formulación del rechazo entre los hablantes nativos de español y los aprendientes chinos de español. Por una parte, esta similitud se refleja en la longitud de negociación realizada por los tres grupos de informantes. Como hemos referido con anterioridad, no se encuentran diferencias estadísticamente significativas entre el grupo HN español y el AP español, pero entre el grupo HN chino y el AP español existe diferencia llamativa, es decir, los hablantes nativos de chino suelen producir más enunciados para eliminar o mitigar la amenaza que puede suponer el rechazo, mientras que los hablantes nativos de español y los aprendientes chinos de español son comparativamente más económicos en el uso de las estrategias. Los aprendientes chinos de español, por su parte, se sitúan en una posición intermedia, utilizan más estrategias que el grupo

de HN español, pero menos que el grupo de HN chino en todas escenas establecidas en el presente estudio. Esto se debe al hecho de que su nivel limitado de español les impide expresarse como si hablaran en su lengua materna, puesto que se observa también que ellos prefieren repetir la misma expresión, que suele ser de construcción simple como “谢谢/xièxie,..., 谢谢/xièxie”, para intensificar la mitigación de la fuerza ilocucionaria del rechazo. Por otra parte, se observa una alta coincidencia entre los hablantes nativos de español y los aprendientes de español en el uso de las estrategias para rechazar a personas de distinto estatus social. Por ejemplo, en los rechazos dirigidos a personas del mismo estatus social, los hablantes nativos de chino suelen recurrir a la fórmula de “promesa de aceptación futura”, mientras que los otros dos grupos tienden a rechazar de manera directa empleando la estrategia de “negación explícita, ‘no’”. Del mismo modo, al dirigirse a una persona de rango inferior, ambos grupos muestran la preferencia por la estrategia de “declaración de buena voluntad” mientras que los hablantes nativos de chino se inclinan a la de “uso de tratamiento nominal”. Por consiguiente, se da cuenta de que, como se ha mencionado, debido a la limitación de competencia sociocultural y pragmalingüística, los estudiantes de lengua extranjera son propensos a emplear formas simples para realizar el rechazo. Asimismo, la utilización del uso de la estrategia de “declaración de buena voluntad” constituye un hallazgo relevante en nuestro estudio, ya que es un logro alcanzado en el proceso de aprendizaje del español. Las expresiones que pertenecen a esta categoría como “me gustaría...”, “me encantaría” no son convencionalmente utilizadas en chino, por lo que su uso representa el desarrollo de la competencia pragmática de los aprendientes

chinos de español, tanto en el aspecto pragmalingüístico como en el sociocultural. De igual forma, las muletillas, que no tienen formas correspondientes en chino, también son aplicadas en las respuestas de los aprendientes de español, a pesar de que su frecuencia de aparición es comparablemente baja.

5.3 Implicaciones pedagógicas

El acto de habla de rechazo se usa cotidianamente; sin embargo, recibe poca atención en las clases de español. El presente estudio ha revelado que existen muchas similitudes entre los hablantes chinos y españoles en la formulación del rechazo, por lo cual es posible que los aprendientes chinos de español lleven a cabo el rechazo utilizando las reglas de su lengua materna. También se han mostrado diferencias entre las dos comunidades lingüísticas, las cuales suelen conducir a conflictos en las comunicaciones interculturales. No obstante, la enseñanza de una segunda lengua o lengua extranjera se enfoca principalmente en la adquisición de la competencia gramatical. Por esta razón, es muy importante hacer hincapié en los aspectos pragmáticos en las clases de español como lengua extranjera a los aprendientes chinos. Tal y como señala Robles Ávila, “con la consideración de la pragmática en la enseñanza de lenguas extranjeras las programaciones se enriquecerán con la intención de hacer que el alumno se convierta en un hablante competente tanto en sus producciones como en sus recepciones lingüísticas” (2005, p. 103). Por todo ello, resulta indispensable enseñar a los

alumnos cómo realizar el rechazo de una manera adecuada de acuerdo con los factores contextuales como el poder relativo, la distancia social, así como el tipo de actos iniciados.

Choi (2008), en su investigación sobre la realización del cumplido en la cultura española y la coreana, indica que el tratamiento pronominal del español “tú” se explica como un tratamiento familiar y de informalidad en la mayoría de los manuales, mientras que el pronombre de “usted” se considera como un tratamiento cortés y de formalidad. Sin embargo, en la cultura coreana existe un orden jerárquico estricto y detallado que se refleja también en el sistema lingüístico coreano. De tal manera que la explicación de estas fórmulas se simplificaría. Los aprendientes elegirían las formas más seguras, lo cual podría ser inapropiado en algunas situaciones. Lo mismo ocurre en la cultura china, como ya se ha mencionado varias veces, el uso adecuado de los tratamientos, tanto los pronominales como los nominales, es un principio de cortesía fundamental en chino que se ve afectado en gran medida por el poder relativo que existe entre los interlocutores. De nuestros datos recogidos, se observan que los aprendientes chinos de español suelen utilizar una gran variedad de tratamientos nominales para mostrar cortesía, además, tienden a repetir una misma fórmula para intensificar la fuerza ilocucionaria. Por lo tanto, debido a este tipo de uso inoportuno, resulta posible que los aprendientes de una lengua extranjera y sus interlocutores nativos se encuentren en una situación incómoda. En consecuencia, en las clases de español, es muy importante tomar en serio la utilización de los pronombres teniendo en cuenta el contexto en el que se usa y los aspectos culturales.

Aun así, ¿pueden enseñarse los aspectos pragmáticos? y ¿qué enfoques pedagógicos pueden ser más eficaces? El informe de Gabriele Kasper (1997) sobre 10 estudios de investigación en el aula relacionados con el efecto de la instrucción pragmática puede darnos algunas respuestas reveladoras.

En primer lugar, los estudios que examinan si la competencia pragmática es enseñable obtienen una respuesta afirmativa. De acuerdo con las comparaciones, los alumnos instruidos cuentan con un nivel más alto de competencia pragmática que el grupo de control, los no instruidos. En segundo lugar, los estudios que comparan el efecto relativo de la instrucción explícita e implícita descubren que la competencia pragmática adquirida por los estudiantes se desarrollaba independientemente del enfoque de enseñanza adoptado, pero los alumnos con enseñanza explícita pueden obtener mejores resultados. En tercer lugar, con respecto a otros enfoques de enseñanza, Wildner-bassett (1984, 1986) encuentra que tanto los alumnos con método ecléctico (*eclectic method*) como los con el método de sugestopedia (*suggestopedia*) mejoran considerablemente su competencia pragmática, sin embargo, el grupo que recibió el método ecléctico consiguieron mejores resultados que el otro grupo. En cuarto lugar, Wildner-bassett (1994) y Tateyama et al. (1997) demuestran que la competencia pragmática es enseñable a los aprendientes principiantes de lengua extranjera. Este hallazgo es muy importante para el diseño del plan de estudio, ya que se contradice con el punto de vista de que la pragmática solo puede enseñarse después de que los estudiantes hayan obtenido un buen dominio de la gramática y el vocabulario de L2.

Por lo tanto, la enseñanza de la pragmática en el aula es esencial, ya que suele centrarse en pedir a los alumnos que decidan la mejor manera de comunicarse en una situación determinada, teniendo en cuenta el contexto y la cultura, y normalmente está vinculada a las funciones lingüísticas.

Las actividades realizadas en el aula carecen de las variables sociales y culturales de la comunicación real, es decir, la interacción en el aula es una actividad institucional en la que los roles de los participantes están distribuidos de forma asimétrica. La enseñanza tradicional suele ser dirigida por los profesores, la toma de turnos está controlada por los profesores. En este sentido, “la conversación en el aula es, en gran medida, conversación del profesor” (Schmidt y Richards 1985, p. 118). En el proceso de la enseñanza de idiomas, los alumnos deben cumplir un papel predominante, lo que significa tener una perspectiva humanística en la enseñanza, donde se valora el aspecto afectivo y emocional del estudiante (Robles Ávila, 2005).

A pesar de estas características del discurso del profesor en el aula, este método de enseñanza ofrece algunas oportunidades para el aprendizaje de los aspectos pragmáticos. Un importante recurso de aprendizaje es la organización del trabajo en el aula, a través de esta actividad la lengua no funciona como un objeto, sino una práctica o un medio de comunicación. Según Kasper (1997), si esta actividad se realiza por medio de la lengua materna de los aprendientes, se perderá una valiosa oportunidad de experimentar la L2 como un auténtico instrumento de comunicación.

Con respecto a las actividades realizadas para desarrollar la competencia pragmática de los aprendientes, se pueden distinguir en dos categorías principales: las actividades destinadas a aumentar la conciencia pragmática de los alumnos y otras que ofrecen oportunidades para la práctica comunicativa.

Por lo que se refiere a las actividades de la primera categoría, los aprendientes pueden observar rasgos pragmáticos a través de fuentes orales o escritas, por ejemplo, los vídeos de interacciones reales, largometrajes, novelas, etc. De las observaciones, los alumnos pueden adquirir informaciones sociopragmáticas y pragmalingüísticas.

El objetivo de la observación ligada a la sociopragmática consiste en conocer en qué condiciones los hablantes nativos realizan el acto de habla: cuándo, por qué y a quién. En cuanto a las actividades referidas a los aspectos pragmalingüísticos, se centra en las estrategias y los medios lingüísticos con los que se realizan los actos de habla, en otras palabras, qué fórmulas se utilizan y qué medios adicionales se emplean. Por ende, al observar en qué contextos se utilizan las distintas formas de realizar el acto de habla, se combinan los aspectos sociopragmáticos y pragmalingüísticos. Estas observaciones pueden ser abiertas o estructuradas. Las observaciones abiertas dejan a los alumnos decidir cuáles son los factores contextuales relevantes. En el caso de las observaciones estructuradas, se les proporciona a los alumnos una hoja de observación en la que se especifican las categorías a las que hay que prestar atención: por ejemplo, el estatus y la familiaridad entre los interlocutores, el grado de imposición.

Saber cómo los hablantes nativos realizan las interacciones son indispensables para el aprendizaje pragmático, pero esto no significa que los alumnos deban imitar los patrones utilizados por los hablantes nativos, sino que construyan su propio conocimiento pragmático. De esta forma, según Kasper (1997), las tareas de observación ayudan a los alumnos a establecer conexiones entre las formas lingüísticas, las funciones pragmáticas, su aparición en diferentes contextos sociales y sus significados culturales.

Es preciso señalar también que los diálogos de los libros de texto a veces no corresponden con las conversaciones auténticas. Por ejemplo, Bardovi-Harlig, et al. (1991) examinaron los cierres conversacionales en 20 libros de texto de inglés americano y descubrieron que pocos de ellos representaban las fases de cierre con precisión. El aprendizaje de los actos de habla y de la cortesía es solo una parte de la adquisición de la competencia pragmática en el aspecto pragmalingüístico. Un énfasis excesivo en la enseñanza de formas convencionales de actos de habla y de cortesía puede inducir a los alumnos a pensar que la cortesía puede transmitirse siempre mediante el uso de las fórmulas convencionales. Por ejemplo, los resultados obtenidos de nuestra investigación revelan que los aprendientes mostraron una gran preferencia por la expresión de “perdón” para realizar sus rechazos. Esto puede deberse a que esta fórmula se repite mucho en sus manuales utilizados, así que los estudiantes la producen automáticamente.

Con el fin de realizar los actos de habla adecuadamente, los aprendientes de lengua extranjera también necesitan una instrucción de cultura acerca de los ámbitos y los roles de la

comunicación, los turnos de habla, los marcadores de cortesía, etc. Como señala Wolfson (1989), la mayor parte del conocimiento pragmático de los hablantes nativos es tácito, o implícito, subyace a las acciones comunicativas, pero no se puede describir. En este sentido, las actividades referidas a la práctica comunicativa requieren que las interacciones realizadas se centren en el alumno. En las actividades en pequeños grupos como los juegos de rol, las simulaciones y las representaciones teatrales, los alumnos adoptan alternativamente los roles discursivos como hablante y oyente, así que pueden desempeñar diferentes papeles sociales y realizar distintos actos de habla. Estas actividades proporcionan informaciones detalladas sobre las variables contextuales, en tal sentido que se dan oportunidades a los aprendientes para practicar la competencia pragmalingüística y sociocultural.

Aparte de las actividades mencionadas arriba que tienen el fin de desarrollar la consciencia y la práctica pragmáticas, la evaluación diagnóstica es un procedimiento imprescindible para recoger informaciones sobre el nivel de conocimiento que poseen los alumnos. Las evaluaciones se pueden realizar por escrito o verbalmente con el profesor. En la versión escrita, se proporciona una situación, seguida de varias estrategias para realizar el acto de habla en cuestión, de entre las cuales el alumno debe elegir la que considere más adecuada. En base a los resultados obtenidos de este cuestionario de evaluación, el profesor podrá planificar sus objetivos y procedimientos (Olshtain y Cohen, 1991, p. 161, citado en Díaz Pérez, 2001, p. 487).

En las respuestas recogidas de los aprendientes chinos de español, se notaron la aparición de las estrategias de evitación y simplificación. Una actividad que puede ser beneficiosa para los alumnos es apuntar los datos de su aprendizaje y uso de la lengua en relación con la pragmática dentro y fuera de clase. Se pueden grabar algunas interacciones para recordar lo que escucharon y dijeron, de este modo, los profesores podrían leer las anotaciones y responder a ellas de forma interactiva (Cohen, 1996).

5.4 Limitaciones

El presente estudio también presenta algunas limitaciones. En primer lugar, nuestra investigación se centra en un acto de habla, el rechazo, cuya realización se examina entre los hablantes nativos de chino, los hablantes nativos de español y los aprendientes chinos de español de nivel intermedio. Asimismo, como la muestra se limita a 50 informantes por grupo, los resultados obtenidos no pueden generalizarse a todos los hablantes de las dos comunidades lingüísticas, o a todos los aprendientes chinos que tienen el español como lengua extranjera. Además, el estudio solo se dirige a los aprendientes chinos de español de nivel intermedio y debería ser ampliado para examinar si el nivel de la competencia gramatical tiene influencia en la competencia pragmática.

Otro punto es que, aunque se pretende adquirir una selección homogénea de los informantes, sin embargo, la mayoría de los sujetos son mujeres. El sexo es otra variable de

suma importancia, ya que la realización de los actos de habla es sensible al género (Wolfson, 1989; García, 1999). Muchos estudios sostienen que la mujer tiene una mayor tendencia a la atenuación, desde estudios clásicos como el de Lakoff (1972).

Con respecto al método de obtención de datos, el presente estudio recogió los datos utilizando el instrumento del cuestionario para completar el discurso (*discourse completion task*). Este método ha sido cuestionado mucho por su validez del habla suscitada en comparación con los datos que se obtienen de corpus de habla espontánea y natural. En consecuencia, es posible que los resultados obtenidos hayan sido influidos por el método de recopilación de datos. Aunque se presentó atención a la validez de los datos, las comunicaciones reales son dinámicas y complicadas, lo que puede hacer que los interlocutores cambien su elección de estrategias verbales de forma inconsciente. Por último, este estudio sólo examinó la cortesía verbal y no incluyó comportamientos no verbales como el silencio, los gestos y los movimientos.

5.5 Sugerencias para investigaciones futuras

El presente estudio sugiere las siguientes vías para futuras investigaciones. En primer lugar, los actos de habla como las peticiones, las disculpas y los agradecimientos han sido investigados en varios estudios; no obstante, la cortesía también desempeña un papel importante en otros actos de habla como las invitaciones, los cumplidos o las sugerencias, por lo

que las investigaciones futuras pueden centrarse en estos actos de habla y su formulación cultural. Además, acciones como el silencio o la interrupción en una conversación tampoco han sido estudiadas mucho en el ámbito de la pragmática intercultural y la pragmática de la interlengua.

En segundo lugar, como se ha mencionado, cada instrumento posee sus ventajas e inconvenientes. En este sentido, sería oportuno combinar distintos métodos de investigación para observar el acto de habla del rechazo en las lenguas.

En tercer lugar, los factores contextuales atendidos en el presente estudio son el poder relativo, la distancia social entre los interlocutores y el tipo de actos iniciados. Sin embargo, otras variables como el sexo o la edad también desempeñan un rol en la expresión de cortesía. De esta manera, para futuras investigaciones, se deberían recoger datos de sujetos masculinos y femeninos de diferentes edades con el fin de obtener una descripción más completa del acto de habla del rechazo.

Por último, para examinar el desarrollo pragmático de los estudiantes de L2, los datos de los actos de habla deberían examinarse en diferentes niveles de competencia (es decir, principiante, intermedio y avanzado) y en diferentes contextos de aprendizaje (el contexto de aprendizaje escolarizado y el contexto natural).

REFERENCIAS

Achiba, M. (2003). *Learning to Request in a Second Language: A Study of Child Interlanguage Pragmatics*. Multilingual Matters.

Al-Eryani, A. (2007). Refusal Strategies by Yemeni EFL Learners. *Asian EFL Journal*, 9, 19-34.

Al-Issa, A. S. (1998). *Sociopragmatic transfer in the performance of refusals by Jordanian EFL learners: Evidence and motivating factors* [Tesis de doctorado no publicada]. Indiana University of Pennsylvania.

Al-Issa, A. S. (2003). Sociocultural transfer in L2 speech behaviors: evidence and motivating factors. *International Journal of Intercultural Relations*, 27(5), 581-601.
[https://doi.org/10.1016/S0147-1767\(03\)00055-5](https://doi.org/10.1016/S0147-1767(03)00055-5)

Al-Shalawi, H. G. (1997). *Refusal strategies in Saudi and American cultures* [Tesis de doctorado no publicada]. Michigan State University.

Allan, K. (1998). Speech act classification and definition. En J. Mey (Ed.), *Concise encyclopedia of pragmatics* (pp. 922-926). Elsevier Science.

Álvarez, I. (2005). *Hablar en español*. Oviedo: Biblioteca práctica del idioma español. Ediciones Nobel.

Aston, G. (1988). *Learning Comity: An Approach to the Description and Pedagogy of Interactional Speech*. CLUEB.

Aston, G. (1995). Say 'Thank You': Some Pragmatic Constraints in Conversational Closings.

Applied Linguistics, 16(1), 57-86. <https://doi.org/10.1093/applin/16.1.57>

Austin, J. L. (1962). *How to do things with words*. Harvard University Press.

Bach, K. y Harnish, R. M. (1979). *Linguistic Communication and Speech Acts* (Issue 1). MIT Press.

Bachman, L. F. (1990). *Fundamental considerations in language testing*. Oxford university press.

Bardovi-Harlig, K y Dörnyei, Z. (1998). Do Language Learners Recognize Pragmatic Violations?

Pragmatic Versus Grammatical Awareness in Instructed L2 Learning. *TESOL Quarterly*, 32(2), 233-259. <https://doi.org/10.2307/3587583>

Bardovi-Harlig, K. (1996). *Pragmatics and Language Teaching: Bringing Pragmatics and*

Pedagogy Together. En L. Bouton (Ed.), *Pragmatics and language learning* (pp. 21-39).

Urbana-Champaign: University of Illinois, Division of English as an International Language.

Bardovi-Harlig, K. (1999). Exploring the Interlanguage of Interlanguage Pragmatics: A Research

Agenda for Acquisitional Pragmatics. *Language Learning*, 49(4), 677-713.

<https://doi.org/10.1111/0023-8333.00105>

Bardovi-Harlig, K. y Hartford, B. S. (1990). Congruence in Native and Nonnative Conversations: Status Balance in the Academic Advising Session. *Language Learning*, 40(4), 467-501.

<https://doi.org/10.1111/j.1467-1770.1990.tb00603.x>

Bardovi-Harlig, K. y Hartford, B. S. (1993). *Refining the DCT: Comparing Open Questionnaires and Dialogue Completion Tasks*. En F. Bouton y Y. Kachru (Eds.), *Pragmatics and Language Learning 4* (pp. 143–165). Urbana, IL: University of Illinois at Urbana-Champaign.

Barron, A. (2003). *Acquisition in Interlanguage Pragmatics* (Vol. 108). John Benjamins Publishing Company. <https://doi.org/10.1075/pbns.108>

Barron, A. y Warga, M. (2007). Acquisitional pragmatics: Focus on foreign language learners. *Intercultural Pragmatics*, 4(2), 113-127. <https://doi.org/10.1515/IP.2007.008>

Barros Garcia, M. J. (2010). Actos de habla y cortesía valorizadora: las invitaciones. *Tonos Digital*, 19. <https://www.um.es/tonosdigital/znum19/secciones/estudios-4bis.htm>

Becker, J. A. y Smenner, P. C. (1986). The spontaneous use of thank you by preschoolers as a function of sex, socioeconomic status, and listener status. *Language in Society*, 15(4), 537-545. <https://doi.org/10.1017/S0047404500012008>

Beebe, L. M. (1982, septiembre). *Reservations About the Labovian Paradigm of Style Shifting and Its Extension to the Study of Interlanguage* [Simposios]. The Third Annual TESOL and Sociolinguistic Colloquium, TESOL Convention, Honolulu, los Estados Unidos.

Beebe, L. M. y Cummings, M. C. (1985). *Speech Act Performance: A Function of the Data Collection Procedure?* New York: De Gruyter Mouton.

Beebe, L. M. y Cummings, M. C. (2006). Natural speech act data versus written questionnaire data: How data collection method affects speech act performance. En S. M. Gass y J. Neu (Eds.), *Speech Acts Across Cultures: Challenges to Communication in a Second Language* (pp. 65-88). Berlin, New York: De Gruyter Mouton.
<https://doi.org/doi:10.1515/9783110219289.1.65>

Beebe, L. M. y Cummings, M. C. (2009). Natural speech act data versus written questionnaire data: How data collection method affects speech act performance: En S. M. Gass y J. Neu (Eds.), *Speech Acts Across Cultures: Challenges to Communication in a Second Language* (pp. 65-88). Berlin, New York: De Gruyter Mouton.
<https://doi.org/doi:10.1515/9783110219289.1.65>

Beebe, L. M., Takahashi, T. y Uliss-Weltz, R. (1990). Pragmatic transfer in ESL refusals. *Developing Communicative Competence in a Second Language, January 1990*, 55-70.

Berko, J. y Bernstein, N. (1999). *Psicolingüística*. Madrid: Editorial McGraw-Hill.

Berrio, S. G., Leralta, S. M. y Rocha, N. (2018). A preliminary study of refusals in the Brazilian and Spanish cultures: an analysis of external modifiers employed in e-mails and private messages on Facebook. *Texts in Process*, 4(2).
<https://doi.org/10.17710/tep.2018.4.2.4berrioleraltayrocha>

Bialystok, E. (1983). Some factors in the election and implementation of communication strategies. *Applied Linguistics and Language Study*, 100 -118.

Bialystok, E. (1993). Metalinguistic awareness: The development of children's representations of language. En C. Pratt y A. Garton (Eds.), *Systems of representation in children: Development and use* (pp. 211-233). London: Wiley & Sons.

Bialystok, E., Dulay, H., Burt, M. y Krashen, S. (1982). Language Two. *The Modern Language Journal*, 67, 273. <https://doi.org/10.2307/327086>

Binti Ismail, R. (2013). *Análisis contrastivo de la cortesía verbal en el español y malayo en la realización de tres actos de habla: petición, mandato y rechazo* [Tesis no publicada]. Universidad de Valladolid. <https://doi.org/10.35376/10324/4281>

Blum-Kulka, S. (1982). Learning to Say What You Mean in a Second Language: A Study of the Speech Act Performance of Learners of Hebrew as a Second Language¹. *Applied Linguistics*, III (1), 29-59. <https://doi.org/10.1093/applin/III.1.29>

- Blum-Kulka, S. (1991). Interlanguage pragmatics: the case of requests. En R. Phillipson, E. Kellerman, L. Selinker, M. S. Smith y M. Swain (Eds.), *Foreign/second language pedagogy research: A commemorative volume for Claus Færch* (pp. 255-272). Multilingual Matters.
- Blum-Kulka, S. (1991). Interlanguage pragmatics: The case of requests. *Foreign/Second Language Pedagogy Research*, 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), 196-213.
<https://doi.org/10.1093/applin/5.3.196>
- Blum-Kulka, S. y Olshtain, E. (1986). Too many words: Length of utterance and pragmatic failure. *Studies in Second Language Acquisition*, 8(2), 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* (pp. 196-224). Oxford University Press.
- Blum-Kulka, S., House, J. y Kasper, G. (1989). *Cross-cultural pragmatics: requests and apologies*. Ablex Publishing Corporation.
- Bodman, J. y Ebsworth, M. (1988). May God Increase Your Bounty: Expressions of Gratitude by Native and Non-native English Speakers. *Cross Currents*, 15, 1-21.

Borkin, A. y Reinhart, S. M. (1978). Excuse Me and I'm Sorry. *TESOL Quarterly*, 12, 57.

Boxer, D. (2002). *Applying Sociolinguistics* (Vol. 15). John Benjamins Publishing Company.

<https://doi.org/10.1075/impact.15>

Bravo, D. (1996). La risa en el regateo: estudio sobre el estilo comunicativo de negociadores españoles y suecos. *Tesis Y Monográficos*, 1, 1-301. [https://doi.org/10.17710/tym-](https://doi.org/10.17710/tym-bravo1996vol1)

[bravo1996vol1](https://doi.org/10.17710/tym-bravo1996vol1)

Brown, P. y Levinson, S. C. (1978). Universals in language usage: Politeness phenomena. En *Questions and politeness: Strategies in social interaction* (pp. 56-311). Cambridge University Press.

Brown, P., Levinson, S. C. y Levinson, S. C. (1987). *Politeness: Some universals in language usage* (Vol. 4). Cambridge university press.

Brown, R. y Gilman, A. (1960). The pronouns of power and solidarity. En J. A. Fishman (Ed.), *Readings in the Sociology of Language* (pp. 252-275). De Gruyter Mouton.

<https://doi.org/doi:10.1515/9783110805376.252>

Campbell, R. y Wales, R. (1970). *The Study of Language Acquisition*. En J. Lyons (ed.), *New Horizons in Linguistics* (pp. 242-260). Penguin Books.

Canale, M. (1983). From Communicative Competence to Communicative Language Pedagogy.

En J. C. Richards y R. Schmidt (Eds.), *Language and Communication* (pp. 2-14).

Longman.

Canale, M. y Swain, M. (1980). Theoretical bases of communicative approaches to second

language teaching and testing. *Applied Linguistics*, 1(1), 1-47.

Cantero, F. J. (2008). Complejidad y competencia comunicativa. *Revista Horizontes de*

Lingüística Aplicada, 7(1), 71-87

Celce-murcia, M., Thurrell, S. y Dörnyei, Z. (1995). Communicative competence. A pedagogically

motivated model with content specifications. *Issues in Applied Linguistics*, 6(2).

<https://doi.org/10.5070/L462005216>

Cenoz, J. (2003). Teaching English as a Third Language: The Effect of Attitudes and Motivation.

En C. Hoffmann y J. Ytsma (Ed.), *Trilingualism in Family, School and Community* (pp.

202-218). <https://doi.org/10.21832/9781853596940-011>

Cenoz, J. y Valencia, J. F. (1996). *La competencia pragmática: elementos lingüísticos y*

psicosociales. Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea.

Cerda-hegerl, P. (2006). Wo gehst du hin? Motivationen und Strategien in der Migration von

Lateinamerikanerinnen nach Deutschland. *Lateinamerika-Analyse*, 14, 37-67.

Chen, G. y Starosta, W. J. (1998). A review of the concept of intercultural awareness. *Human Communication, 2*(1), 27-54.

Chen, H. J. (1996). *Cross-Cultural Comparison of English and Chinese Metapragmatics in Refusal* [Tesis de doctorado no publicada]. Indiana University.

Choi, H. J. (2008). *Pragmática intercultural: el acto de habla del cumplido en las culturas española y coreana* [Tesis de doctorado no publicada]. Universidad Complutense de Madrid.

Chomsky, N. (1965). *Aspects of the theory of syntax*. M.I.T. Press.

Clancy, P. M. (1987). The acquisition of communicative style in Japanese. En B. B. Schieffelin y E. Ochs (Eds.), *Language Socialization across Cultures* (pp. 213-250). Cambridge University Press. <https://doi.org/doi:10.1017/CBO9780511620898.011>

Clyne, M., Ball, M. y Neil, D. (1991). Intercultural communication at work in Australia: Complaints and apologies in turns. *Multilingua, 10*(3), 251-274.
<https://doi.org/doi:10.1515/mult.1991.10.3.251>

Cohen, A. D. (1995). In which language do/should multilinguals think?. *Language, Culture and Curriculum, 8*(2), 99-113. <https://doi.org/10.1080/07908319509525194>

Cohen, A. D. (1996). Developing the Ability to Perform Speech Acts. *Studies in Second Language Acquisition*, 18(2), 253-267. <https://doi.org/10.1017/S027226310001490X>

Cohen, A. D. y Olshtain, E. (1981). Developing a measure of sociocultural competence: the case of apology¹. *Language Learning*, 31(1), 113-134. <https://doi.org/10.1111/j.1467-1770.1981.tb01375.x>

Cohen, A. D. y Olshtain, E. (1983). Apology: A speech act set. En N. Wolfson y E. Judd (Eds.), *Sociolinguistics and language acquisition* (pp. 18-36). Newbury House.

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*, 1986(62), 51-74. <https://doi.org/doi:10.1515/ijsl.1986.62.51>

Corder, S. P. (1967). The significance of learner's errors. *International Review of Applied Linguistics in Language Teaching*, 5(1-4), 161-170. <https://doi.org/doi:10.1515/iral.1967.5.1-4.161>

Corder, S. P. (1971). *Idiosyncratic dialects and error analysis*. *International Review of Applied Linguistics in Language Teaching*, 9(2), 147-160. <https://doi.org/doi:10.1515/iral.1971.9.2.147>

Coulmas, F. (1979). On the sociolinguistic relevance of routine formulae. *Journal of Pragmatics*, 3(3-4), 239-266. [https://doi.org/10.1016/0378-2166\(79\)90033-X](https://doi.org/10.1016/0378-2166(79)90033-X)

Daniel, M. y Ascencio, C. (2012). Cortesía verbal y fórmulas de tratamiento nominales en el habla de medellín. *Lingüística y Literatura*, 62, 123-139.

Dascal, M. (1999). La pragmática y las intenciones comunicativas. *Filosofía Del Lenguaje*, 2, 21-52.

Davies, C. E. y Tyler, A. E. (2005). Discourse Strategies in the Context of Cross-cultural Institutional Talk: Uncovering Interlanguage pragmatics in the University Classroom. En K. Bardovi-Harlig y B. S. Hartford (Eds.), *Interlanguage pragmatics*. Lawrence Erlbaum Associates, Inc.

Díaz, F. J. (2001). *Producción de actos de habla en inglés y en español: Un análisis contrastivo de estrategias de cortesía verbal* [Tesis de doctorado no publicada]. Universidad de Jaén.

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. S. Smith y M. Swain (Eds.), *Foreign/second language pedagogy research: A commemorative volume for Claus Faerch* (pp. 273-286). Bristol, Blue Ridge Summit: Multilingual Matters.

Eelen, G. (2001). *A critique of politeness theories*. St. Jerome Pub.

Eisenstein, M. y Bodman, J. (1986). 'I Very Appreciate': Expressions of Gratitude by Native and Non-native Speakers of American English. *Applied Linguistics*, 7(2), 167-185.

<https://doi.org/10.1093/applin/7.2.167>

Eisenstein, M. y Bodman, J. (1993). Expressing gratitude in American English. *Interlanguage Pragmatics*, 6481.

Elgin, S. H., y Tannen, D. (1987). That's Not What I meant! How Conversational Style Makes or Breaks Your Relations with Others. *Language*, 63(1). <https://doi.org/10.2307/415426>

Ellis, R. (1985). Sources of Variability in Interlanguage. *Applied Linguistics*, 6(2), 118-131. <https://doi.org/10.1093/applin/6.2.118>

Ellis, R. (1994). *The Study of Second Language Acquisition*. Oxford University Press.

Ellis, R. y Barkhuizen, G. (2005). *Analysing learner language*. Oxford: Oxford University Press.

Enomoto, S. y Marriott, H. E. (1994). Investigating evaluative behavior in Japanese tour guiding interaction. *Multilingua*, 13(1-2), 131-162. <https://doi.org/10.1515/mult.1994.13.1-2.131>

Escandell-Vidal, V. (1996). Towards a cognitive approach to politeness. *Language Sciences*, 18(3), 629-650. [https://doi.org/10.1016/S0388-0001\(96\)00039-3](https://doi.org/10.1016/S0388-0001(96)00039-3)

Faerch, 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* (pp. 221-247). Ablex Pub. Corp.

Fant, L., Forsberg, F. y Roco, C. (2011). Cómo pedirle dos días de permiso al jefe: el alineamiento pragmático de usuarios avanzados de el2 en diálogos asimétricos. En L. Fant y A. Harvey

- (Ed.), *El diálogo oral en el mundo hispanohablante: Estudios teóricos y aplicados* (pp. 219-250). Frankfurt a. M., Madrid: Vervuert Verlagsgesellschaft.
<https://doi.org/10.31819/9783865279101-011>
- Félix-Brasdefer, J. C. (2002). *Refusals in Spanish and English: A cross-cultural study of politeness strategies among speakers of Mexican Spanish, American English, and American Learners of Spanish as a foreign language* [Tesis de doctorado no publicada]. University of Minnesota.
- Félix-Brasdefer, J. C. (2006). Linguistic politeness in Mexico: Refusal strategies among male speakers of Mexican Spanish. *Journal of Pragmatics*, 38(12), 2158-2187.
<https://doi.org/10.1016/j.pragma.2006.05.004>
- Félix-Brasdefer, J. C. (2008). *Politeness in Mexico and the United States*. Benjamins.
- Fontanella de Weinberg, B. (1999). Sistemas pronominales de tratamiento usados en el mundo hispánico. En I. Bosque y V. Demonte (Eds.), *Gramática descriptiva de la lengua española. Sintaxis básica de las clases de palabras* (pp.1400-1425). Madrid: Espasa.
- Franck, D. (1979). Speech act and conversational move. *Journal of Pragmatics*, 3(5), 461-466.
[https://doi.org/10.1016/0378-2166\(79\)90021-3](https://doi.org/10.1016/0378-2166(79)90021-3)
- Franck, D. (1980). *Grammatik und Konversation*. Königstein/Ts.: Scriptor-Verl.

Fraser, B. (1990). Perspectives on politeness. *Journal of Pragmatics*, 14(2), 219-236.

[https://doi.org/10.1016/0378-2166\(90\)90081-N](https://doi.org/10.1016/0378-2166(90)90081-N)

Fraser, B. y Nolen, W. (1981). *The association of deference with linguistic form*. 1981(27), 93-

110. <https://doi.org/doi:10.1515/ijsl.1981.27.93>

Fraser, B. y Rintell, E. (1980). An approach to conducting research on the acquisition of pragmatic competence in a second language. *Discourse Analysis in Second Language Research*, 75-91.

Frescura, M. (1997). The ethnography of refusal. *Europe Plurilingue*, 12, 180-203.

García, J. M. N. (1995). *Introducción al análisis del discurso hablado*. Universidad de Granada.

Gass, S. M. y Selinker, L. (1983). *Language Transfer in Language Learning. Issues in Second Language Research*. Newbury House Publishers.

Gazdar, G. (1981). Unbounded Dependencies and Coordinate Structure. *Linguistic Inquiry*, 12(2), 155-184.

González Berrio, S., Martín Leralta, S. y Aparecida Rocha, N. (2021). “Me es imposible”: elección del género discursivo y estrategias pragmáticas del rechazo en la comunicación académica digital de españoles y brasileños. *Pragmalingüística*, 29 SE-, 190-210.

<https://doi.org/10.25267/Pragmalinguistica.2021.i29.10>

Grice, H. P. (1967). Logic and conversation. En P. Grice (Ed.), *Studies in the Way of Words* (Vol. 3). Harvard University Press.

Gu, Y. (1990). Politeness phenomena in modern Chinese. *Journal of Pragmatics*, 14(2), 237-257.
[https://doi.org/10.1016/0378-2166\(90\)90082-O](https://doi.org/10.1016/0378-2166(90)90082-O)

Gudykunst, W. B. y Ting-toomey, S. (1988). Culture and Affective Communication. *American Behavioral Scientist*, 31(3), 384-400. <https://doi.org/10.1177/000276488031003009>

Gumperz, J. J. (1982). *Discourse Strategies*. Cambridge University Press.
<https://doi.org/10.1017/CBO9780511611834>

Gumperz, J. J. (1986). *Communicative competence revisited*. Berkeley: University of California.

Halliday, M. (1970). Language Structure and Language Function. En J. Lyons (Ed.), *New Horizons in Linguistics* (pp. 140-165). Cambridge University Press.

Halliday, M. A. K. y Hasan, R. (2014). *Cohesion in English*. Routledge.
<https://doi.org/10.4324/9781315836010>

Hassall, T. (2003). Requests by Australian learners of Indonesian. *Journal of Pragmatics*, 35(12), 1903-1928. [https://doi.org/10.1016/S0378-2166\(03\)00115-2](https://doi.org/10.1016/S0378-2166(03)00115-2)

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 (pp. 363-384). De Gruyter Mouton.

<https://doi.org/doi:10.1515/9783110811551.363>

Hernández-Flores, N. (1999). Politeness ideology in Spanish colloquial conversation: The case of advice. *Pragmatics*, 9(1), 37-49. <https://doi.org/10.1075/prag.9.1.04her>

Hernández-Flores, N. (2011). Actividades de imagen, identidad e ideología en la publicidad comercial impresa. *Cortesía y Publicidad*, 79-98.

Hill, B., Ide, S., Ikuta, S., Kawasaki, A. y Ogino, T. (1986). Universals of linguistic politeness: Quantitative evidence from Japanese and American English. *Journal of Pragmatics*, 10(3), 347-371. [https://doi.org/10.1016/0378-2166\(86\)90006-8](https://doi.org/10.1016/0378-2166(86)90006-8)

Hornberger, N. H. (1994). Literacy and language planning. *Language and Education*, 8(1-2), 75-86. <https://doi.org/10.1080/09500789409541380>

Houck, N. y Gass, S. (1999). *Interlanguage Refusals: A Cross-cultural Study of Japanese-English*. Berlin, Boston: De Gruyter Mouton. <https://doi.org/10.1515/9783110809879>

Houck, N. y Gass, S. M. (2006). Speech Acts Across Cultures. En S. M. Gass y J. Neu (Eds.), *Challenges to Communication in a Second Language* (pp. 45-64). De Gruyter Mouton. <https://doi.org/doi:10.1515/9783110219289.1.45>

- House, J. y Kasper, G. (1981.). Politeness Markers in English and German. In F. Coulmas (Ed.), *Volume 2 Conversational Routine* (pp. 157-186). Berlin, New York: De Gruyter Mouton.
<https://doi.org/doi:10.1515/9783110809145.157>
- House, J. y Kasper, G. (1987). Interlanguage pragmatics: Requesting in a foreign language. En W. Lörcher y R. Schulze (Eds.), *Perspectives on Language in Performance* (pp. 1250-1288). Gunther Narr Verlag.
- Hu, H. C. (1944). The Chinese Concepts of "Face." *American Anthropologist*, 46(1), 45-64.
- Hymes, D. (1971). Sociolinguistics and the Ethnography of Speaking. En E. Ardener (Ed.), *Social Anthropology and Language* (1st ed., p. 47). Routledge.
- Hymes, D. (1972). On communicative competence. *Sociolinguistics*, 269293, 269-293.
- Ide, S. (1989). Formal forms and discernment: two neglected aspects of universals of linguistic politeness. *Multilingua*, 8(2-3), 223-248. <https://doi.org/doi:10.1515/mult.1989.8.2-3.223>
- Ide, S. (1993). Preface: The search for integrated universals of linguistic politeness. *Multilingua*, 12(1), 7-12. <https://doi.org/doi:10.1515/mult.1993.12.1.7>
- Jucker, A. H. y Ide, S. (1988). The Relevance of Politeness in Linguistic Politeness I. *Multilingua*, 7(4), pp. 375-384

Kasper, G. (1990). Linguistic politeness: Current research issues. *Journal of Pragmatics*, 14(2), 193-218. [https://doi.org/10.1016/0378-2166\(90\)90080-W](https://doi.org/10.1016/0378-2166(90)90080-W)

Kasper, G. (1992). Pragmatic transfer. *Interlanguage Studies Bulletin (Utrecht)*, 8(3), 203-231. <https://doi.org/10.1177/026765839200800303>

Kasper, G. (1996). Introduction: Interlanguage Pragmatics in SLA. *Studies in Second Language Acquisition*, 18(2), 145-148. <https://doi.org/doi:10.1017/S0272263100014856>

Kasper, G. (1998). Interlanguage pragmatics. En H. Byrnes (Ed.), *Learning foreign and second languages: Perspectives in research and scholarship* (pp. 183-208). Modern Language Association of America.

Kasper, G. y Blum-Kulka, S. (1993). Interlanguage pragmatics: An introduction. *Interlanguage Pragmatics*, 3, 15.

Kasper, G. y Dahl, M. (1991). Research methods in interlanguage pragmatics. *Studies in Second Language Acquisition*, 13(2), 215-247.

Kasper, G. y Rose, K. R. (1999). Pragmatics and SLA. *Annual Review of Applied Linguistics*, 19, 81-104. <https://doi.org/doi:10.1017/S0267190599190056>

Kasper, G. y Schmidt, R. W. (1996). Developmental Issues in Interlanguage Pragmatics. *Studies in Second Language Acquisition*, 18, 149-169.

Keesing, R. M. (1974). Theories of Culture. *Annual Review of Anthropology*, 3(1), 73-97.

<https://doi.org/10.1146/annurev.an.03.100174.000445>

Keesing, R. M. (1990). Theories of culture revisited. *Canberra Anthropology*, 13(2), 46-60.

Kellerman, E. (1977). Towards a characterisation of the strategy of transfer in second language learning. *Interlanguage Studies Bulletin*, 2(1), 58-145.

Kenyon, D., Bachman, L. y Palmer, A. (1996). Language Testing in Practice. *The Modern Language Journal*, 82, 143. <https://doi.org/10.2307/328718>

Koike, D. A. (1989). Pragmatic Competence and Adult L2 Acquisition: Speech Acts in Interlanguage. *The Modern Language Journal*, 73(3), 279-289.
<https://doi.org/10.2307/327002>

Koike, D. A. (2006). Speech Acts Across Cultures. En S. M. Gass y J. Neu (Eds.), *Challenges to Communication in a Second Language* (pp. 257-284). De Gruyter Mouton.
<https://doi.org/doi:10.1515/9783110219289.2.257>

Koike, D. A. y Pearson, L. (2005). The effect of instruction and feedback in the development of pragmatic competence. *System*, 33, 481-501.
<https://doi.org/10.1016/j.system.2005.06.008>

Krashen, S. D., Long, M. A. y Scarcella, R. C. (1979). Age, Rate and Eventual Attainment in Second Language Acquisition. *TESOL Quarterly*, 13(4), 573-582.

<https://doi.org/10.2307/3586451>

Kubota, M. (1996). Appropriacy Planning: Speech Acts Studies and Planning Appropriate Models for ESL Learners Chabl Donne Ilc). *Working Papers in Educational Linguistics*, 12(2), 53-70.

Labov, W. (1972). *Sociolinguistic patterns* (Issue 4). University of Pennsylvania press.

Lakoff, R. (1973). Language and woman's place. *Language in Society*, 2(1).

<https://doi.org/10.1017/S0047404500000051>

Lakoff, R. (1975). Linguistic theory and the real world¹. *Language Learning*, 25(2), 309-338.

<https://doi.org/10.1111/j.1467-1770.1975.tb00249.x>

Levinson, S. C. (1983). *Pragmatics*. Cambridge university press.

Liao, C. C. y Bresnahan, M. I. (1996). A contrastive pragmatic study on American English and Mandarin refusal strategies. En K. Jaszczolt y K. Turner (Eds.), *Contrastive semantics and pragmatics* (pp. 703-727). Oxford, UK: Elsevier Science Ltd.

Liao, C. C. y Lii-Shih, Y. E. (1993). University undergraduates' attitudes on code-mixing and sex stereotypes. *Pragmatics*, 3, 425-449.

Lightbown, P. M. y Spada, N. (2006). *How Languages are Learned: An Introduction to the Main Theories of First and Second Language Acquisition*. Oxford: Oxford press.

Llurda, E. (2000). On competence, proficiency, and communicative language ability. *International Journal of Applied Linguistics*, 10, 85-96. <https://doi.org/10.1111/j.1473-4192.2000.tb00141.x>

Lyons, J. (1977). *Semantics* (Vol. 2). Cambridge University Press. <https://doi.org/doi:10.1017/CBO9780511620614>

Lyu, I. (1992). *The art of refusal: comparison of Korean and American cultures*. Indiana University.

Lyu, I. y Tak, J. (2018). Emergence of Marked Semantic Formulas in Refusal Strategy Hierarchies. *Journal of Universal Language*, 19(2), 27-51. <https://doi.org/10.22425/jul.2018.19.2.27>

Ma, R. (1996). Saying “yes” for “no” and “no” for “yes”: A Chinese rule. *Journal of Pragmatics*, 25(2), 257-266. [https://doi.org/10.1016/0378-2166\(94\)00098-0](https://doi.org/10.1016/0378-2166(94)00098-0)

Maeshiba, N., Yoshinaga, N., Kasper, G. y Ross, S. (1996). Transfer and proficiency in interlanguage apologising. En S. M. Gass y J. Neu (Eds.), *Speech acts across cultures: Challenges to communication in a second language* (pp. 155-187). Mouton de Gruyter.

Mao, L. M. R. (1994). Beyond politeness theory: "Face" revisited and renewed. *Journal of Pragmatics*, 21(5). [https://doi.org/10.1016/0378-2166\(94\)90025-6](https://doi.org/10.1016/0378-2166(94)90025-6)

Martínez-Flor, A. y Usó-Juan, E. (2011). Research methodologies in pragmatics: eliciting refusals to requests. *Estudios de Lingüística Inglesa Aplicada*, 11, 47-87.

Matsumoto, Y. (1988). Reexamination of the universality of face: Politeness phenomena in Japanese. *Journal of Pragmatics*, 12(4), 403-426. [https://doi.org/10.1016/0378-2166\(88\)90003-3](https://doi.org/10.1016/0378-2166(88)90003-3)

Matsumoto, Y. (1989). *Politeness and conversational universals – observations from Japanese*. 8(2-3), 207-222. <https://doi.org/doi:10.1515/mult.1989.8.2-3.207>

Matsumura, M. (2007). *Semantics behind the structure, and how it affects the learner: A new perspective on second language reflexives*. 45(4), 321-352. <https://doi.org/doi:10.1515/IRAL.2007.014>

Matsumura, S. (2001). Learning the rules for offering advice: a quantitative approach to second language socialization. *Language Learning*, 51(4), 635-679. <https://doi.org/10.1111/0023-8333.00170>

Meier, A. J. (1995). Passages of politeness. *Journal of Pragmatics*, 24(4). [https://doi.org/10.1016/0378-2166\(94\)00053-H](https://doi.org/10.1016/0378-2166(94)00053-H)

- Molina, I. (2002). Evolución de las fórmulas de tratamiento en la juventud madrileña a lo largo del siglo XX: un estudio en tiempo real. *El Lenguaje de Los Jóvenes, September*, 97-121.
- Morkus, N. (2009). *The realization of the speech act of refusal in Egyptian Arabic by American learners of Arabic as a foreign language* [Tesis de doctorado no publicada]. University of South Florida.
- Morrow, C. K. (1995). *The pragmatic effects of instruction on ESL learners' production of complaint and refusal speech acts* [Tesis de doctorado no publicada]. State University of New York at Buffalo.
- Munby, J. (1981). *Communicative Syllabus Design: A Sociolinguistic Model for Defining the Content of Purpose-Specific Language Programmes*. Cambridge University Press.
- Nelson, G. L., Carson, J., Batal, M. Al y Bakary, W. El. (2002). Cross-Cultural Pragmatics: Strategy Use in Egyptian Arabic and American English Refusals. *Applied Linguistics*, 23(2), 163-189. <https://doi.org/10.1093/applin/23.2.163>
- Nemser, W. (1971). *Approximative systems of foreign language learners*. 9(2), 115-124. <https://doi.org/doi:10.1515/iral.1971.9.2.115>
- Newman, J. (1993). A cognitive grammar approach to Mandarin. *Journal of Chinese Linguistics*, 21(2), 313-336.

Nwoye, O. G. (1992). Linguistic politeness and socio-cultural variations of the notion of face.

Journal of Pragmatics, 18(4), 309-328. [https://doi.org/10.1016/0378-2166\(92\)90092-P](https://doi.org/10.1016/0378-2166(92)90092-P)

Odlin, T. (1989). *Language Transfer: Cross-Linguistic Influence in Language Learning*.

Cambridge: Cambridge University Press. <http://doi.org/10.1017/CBO9781139524537>

Olshtain, E. y Cohen, A. (1990). The Learning of Complex Speech Act Behaviour. *TESL Canada*

Journal, 7(2), 45. <https://doi.org/10.18806/tesl.v7i2.568>

Olshtain, E. y Weinbach, L. (1987). Complaints. A study of speech act behavior among native

and non-native speakers of Hebrew. En J. Verschueren y M. B. Papi (Eds.), *The*

pragmatic perspective (p. 195). John Benjamins. <https://doi.org/10.1075/pbcs.5.15ols>

Olshtain, E. y Weinbach, L. (1993). Interlanguage Features of the speech act of complaining. En

G. Kasper y S. Blum-Kulka (Eds.), *Interlanguage pragmatics* (pp. 108-122). Oxford

University Press.

Pan, Y. (2000). *Politeness in Chinese Face-to-Face Interaction*. Stamford, CT: Ablex.

Pearson, L. (2006). Patterns of Development in Spanish L2 Pragmatic Acquisition: An Analysis

of Novice Learners' Production of Directives. *The Modern Language Journal*, 90(4),

473-495. <https://doi.org/10.1111/j.1540-4781.2006.00427.x>

Placencia, M. E. y Bravo, D. (2002). *Actos de habla y cortesía en español*. Muenchen: Lincom Europa.

Porquier, R. (1974). *Analyse d'erreurs en français langue étrangère: études sur les erreurs grammaticales dans la production orale libre chez les adultes anglophones*. Universidad de París VIII.

Ramos, J. (1991). "No... because": *A study of pragmatic transfer in refusals among Puerto Rican teenagers speaking English*. Teachers College, Columbia University.

Richards, J. C. (1972). Social factors, interlanguage, and language learning¹. *Language Learning*, 22(2), 159-188. <https://doi.org/10.1111/j.1467-1770.1972.tb00081.x>

Rintell, E. (1979). Getting Your Speech Act Together: The Pragmatic Ability of Second Language Learners. *Working Papers on Bilingualism*, 17, 97-106.

Rintell, E (1981). *Sociolinguistic variation and pragmatic ability: a look at learners*. 1981(27), 11-34. <https://doi.org/doi:10.1515/ijsl.1981.27.11>

Rintell, E. y Mitchell, G. (1989). Studying requests and apologies: An inquiry into method. En S. Blum-Kulka, J. House y G. Kasper, (Ed.), *Cross-Cultural Pragmatics: Requests and Apologies* (pp. 248-272). Norwood. NJ: Ablex.

Robert, L. (1957). *Linguistics across Cultures: Applied Linguistics and Language Teachers*.

University of Michigan Press.

Robinson, M. (1992). Introspective methodology in interlanguage pragmatic research. En G.

Kasper (Ed.), *Pragmatics of Japanese as native and target language* (pp. 27–82).

University of Hawai'i at Manoa, Second Language Teaching & Curriculum.

Robles Ávila, S. (2005). La enseñanza de español a extranjeros. Estado de la cuestión.

Interlingüística, 16 (1), 91-107.

Robles Ávila, S. y Palmer, Í. (2020). Competencia pluricultural en ELE: de los documentos de

referencia a los manuales de español actuales. *Porta Linguarum* 34, junio 2020, 125-143.

<http://hdl.handle.net/10481/63862>

Rose, K. R. (2000). An exploratory cross-sectional study of interlanguage pragmatic

development. *Studies in Second Language Acquisition*, 22(1), 27-67. [https://doi.org/doi:](https://doi.org/doi:10.1017/S0272263100001029)

10.1017/S0272263100001029

Rubin, J. (1983). How to tell when someone is saying "no" revisited. En N. Wolfson y E. Judd

(Eds.), *Sociolinguistics and language acquisition* (pp. 10-17). Rowley, MA: Newbury

House.

Sadock, J. M. (1974). *Toward a Linguistic Theory of Speech Acts*. Academic Press.

- Saito, H. y Beecken, M. (1997). An Approach to Instruction of Pragmatic Aspects: Implications of Pragmatic Transfer by American Learners of Japanese. *The Modern Language Journal*, 81(3), 363-377. <https://doi.org/10.1111/j.1540-4781.1997.tb05497.x>
- Saville-Troike, M. (1982). *The Ethnography of Communication: An Introduction*. University Park Press.
- Saville-Troike, M. (2006). *Introducing Second Language Acquisition*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511888830>
- Scarcella, R. C. (1992). Discourse Accent in Second Language Performance. En S. M. Gass y L. Selinker (Eds.), *Language Transfer in Language Learning: Revised edition* (p. 109). John Benjamins Publishing Company. <https://doi.org/10.1075/lald.5.1osca>
- Scarcella, R. y Chin, K. (1993). Literacy Practices in Two Korean-American Communities. *UC Berkeley: Center for Research on Education, Diversity and Excellence*. <https://escholarship.org/uc/item/2p20x9z4>
- Schauer, G. A. (2006). Pragmatic Awareness in ESL and EFL Contexts: Contrast and Development. *Language Learning*, 56(2), 269-318. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/j.0023-8333.2006.00348.x>

- Scollon, R. y Scollon, S. W. (2001). Discourse and intercultural communication. En D. Schiffrin, D. Tannen y H. E. Hamilton (Eds.), *The handbook of discourse analysis* (pp. 538-547). Blackwell Publishers.
- Searle, J. (1971). Una taxonomía de los actos ilocucionarios. *La Búsqueda Del Significado*, 453-479.
- Searle, J. R. (1972). Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language. *Mind*, 81(323).
- Searle, J. R. (1975). Indirect speech acts. En J. R. Searle, *Syntax and Semantics* (pp.59-82). Leiden, The Netherlands: Brill. https://doi.org/10.1163/9789004368811_004
- Searle, J. R. (1979). Expression and Meaning: Studies in the Theory of Speech Acts. *Philosophy*, 56(216).
- Searle, J. R. y Villanueva, L. M. V. (1977). Actos de habla indirectos. *Teorema: Revista Internacional de Filosofía*, 7(1), 23-53.
- Searle, J.R. y Vanderveken, D. (1985). Speech Acts and Illocutionary Logic. En D. Vanderveken (Eds), *Logic, Thought and Action* (pp. 109–132). Springer, Dordrecht. https://doi.org/10.1007/1-4020-3167-X_5
- Selinker, L. (1969). Language transfer. *General Linguistics*, 9(2), 67-92.

Selinker, L. (1972). *Interlanguage*. 10(1-4), 209-232. <https://doi.org/doi:10.1515/iral.1972.10.1-4.209>

Shils, E. (1968). Deference. En J. A. Jackson (Ed.), *Social Stratification (Sociological Studies I.)* (pp. 104-132). Cambridge University Press.

Siebold, K. y Busch, H. (2015). (No) need for clarity - Facework in Spanish and German refusals. *Journal of Pragmatics*, 75. <https://doi.org/10.1016/j.pragma.2014.10.006>

Siegal, M. (1996). The Role of Learner Subjectivity in Second Language Sociolinguistic Competency: Western Women Learning Japanese. *Applied Linguistics*, 17(3), 356-382. <https://doi.org/10.1093/applin/17.3.356>

Sifianou, M. (1999). *Politeness Phenomena in England and Greece: A Cross-Cultural Perspective*. Oxford University Press.

Solís Casco, I. M. (2005). La pragmática en el aula de ELE: los actos de habla indirectos. *Actas XVI ASELE*, 607-615.

Takahashi, S. y DuFon, M. A. (1989). *Cross-linguistic influence in indirectness: The case of English directives performed by native Japanese speakers*. Department of English as a Second Language. University of Hawai'i at Manoa.

Takahashi, T. y Beebe, L. M. (1987). Development of Pragmatic Competence by Japanese Learners of English. *Japan Association of Language Teachers Journal*, 8(2).

Takahashi, T. y Beebe, L. M. (1997). The development of pragmatic competence by Japanese learners of English: Longitudinal study on interlanguage apologies. *Sophia Linguistica*, 41, 265-284.

Takimoto, M. (2008). The Effects of Various Kinds of Form-Focused Instruction on Learners' Ability to Comprehend and Produce Polite Requests in English. *TESL Canada Journal*, 26(1), 31. <https://doi.org/10.18806/tesl.v26i1.389>

Tannen, D. (1990). Gender Differences in Topical Coherence: Creating Involvement in Best Friends' Talk. *Discourse Processes*, 13(1), 73-90.
<https://doi.org/10.1080/01638539009544747>

Tannen, D. (1994). *Gender and Discourse*. Oxford University Press.

Tateyama, Y., Kasper, G., Mui, L., Tay, H. y Thananart, O. (1997). Explicit and implicit teaching of pragmatic routines. En L. Bouton (Ed.), *Pragmatics and Language Learning* (pp. 163-178). University of Illinois at Urbana-Champaign.

Taylor, D. S. (1988). The Meaning and Use of the Term 'Competence' in Linguistics and Applied Linguistics. *Applied Linguistics*, 9, 148-168.

Teun A. Van Dijk. (1977). *Text and Context. Explorations in the Semantics and Pragmatics of Discourse*. Longman.

Thomas, J. (1983). Cross-cultural pragmatic failure. *Applied Linguistics*, 4(2), 91-112.

Thomas, J. (1995). *Meaning in Interaction: An Introduction to Pragmatics*. Longman.

Trosborg, A. (1987). Apology strategies in natives/non-natives. *Journal of Pragmatics*, 11(2), 147-167. [https://doi.org/10.1016/0378-2166\(87\)90193-7](https://doi.org/10.1016/0378-2166(87)90193-7)

Trosborg, A. (1995). *Interlanguage Pragmatics: Requests, Complaints, and Apologies*. Berlin, New York: De Gruyter Mouton. <https://doi.org/doi:10.1515/9783110885286>

Turnbull, W. y Saxton, K. (1997). Modal expressions as facework in refusals to comply with requests: I think i should say “no” right now. *Journal of Pragmatics*, 27(2). [https://doi.org/10.1016/S0378-2166\(96\)00034-3](https://doi.org/10.1016/S0378-2166(96)00034-3)

Turner, K. (1996). The principal principles of pragmatic inference: politeness. *Language Teaching*, 29(1), 1-13. <https://doi.org/doi:10.1017/S0261444800008211>

Tzu Yu, L. (2015). *Estudio pragmalingüístico español y chino de actos de habla expresivos disculpas y agradecimientos* [Tesis de doctorado no publicada]. Universidad de Valladolid.

- Tzu Yu, L. (2021). *La disculpa y el agradecimiento en español y en chino: estudio pragmalingüístico e intercultural*. Ediciones Universidad de Valladolid.
- Ueda, K. (1974). Sixteen ways to avoid saying “no” in Japan. En K. K. Daigaku (Ed.), *Intercultural Encounters with Japan: Communication-contact and Conflict: Perspectives from the International Conference on Communication Across Cultures Held at International Christian University in Tokyo* (pp. 185-192). Simul Press.
- Umar, A. M. A. T (2004). Request strategies as used by advanced Arab learners of English as a foreign language. *Umm Al-Qura University Journal of Educational & Social Sciences & Humanities*, 16(1), 42-87.
- Umar, A. M. A. T. y Majeed, A. T. (2006). The speech act of complaint as realized by advanced Sudanese learners of English. *Umm Al-Qura University Journal of Educational & Social Sciences & Humanities*, 18(2), 9-40
- Vendler, Z. (1972). Res Cogitans. An Essay in Rational Psychology. *Foundations of Language*, 14 (3), 459-461.
- Verschueren, J. (1999). *Understanding pragmatics*. Oxford University Press.
- VonCanon, A. L. (2006). *Just Saying “no”: Refusing Requests in Spanish as a First and Second Language*. University of Iowa.

- Walters, J. (1980). Grammar, meaning, and sociological appropriateness in second language acquisition. *Canadian Journal of Psychology/Revue Canadienne de Psychologie*, 34, 337-345. <https://doi.org/10.1037/h0081107>
- Wannaruk, A. (2008). Pragmatic Transfer in Thai EFL Refusals. *RELC Journal*, 39(3), 318-337. <https://doi.org/10.1177/0033688208096844>
- Watts, R. J. (2003). *Politeness*. Cambridge: Cambridge University Press. <http://doi.org/10.1017/CBO9780511615184>
- Watts, R. J., Ide, S. y Ehlich, K. (1992). Politeness in Language. En R. J. Watts, S. Ide y K. Ehlich (Eds.), *Studies in its History, Theory and Practice* (pp. 1-18). De Gruyter Mouton. <https://doi.org/doi:10.1515/9783110886542-003>
- Weinreich, U. (1979). *Languages in Contact: Findings and Problems*. Berlin, New York: De Gruyter Mouton. <https://doi.org/doi:10.1515/9783110802177>
- Widdowson, H. G. (1995). Discourse analysis: a critical view. *Language and Literature*, 4(3), 157-172. <https://doi.org/10.1177/096394709500400301>
- Widjaja, C. S. (1997). A Study of Date Refusal: Taiwanese vs. American Females. *University of Hawai'i English as a Second Language* 15(2), documento de trabajo.

Wierzbicka, A. (1985). Different cultures, different languages, different speech acts: Polish vs.

English. *Journal of Pragmatics*, 9(2), 145-178. [https://doi.org/10.1016/0378-2166\(85\)90023-2](https://doi.org/10.1016/0378-2166(85)90023-2)

Wierzbicka, A. (1991). Japanese key words and core cultural values. *Language in Society*, 20(3),

333-385. <https://doi.org/10.1017/S0047404500016535>

Wildner-Bassett, M. (1994). Intercultural pragmatics and proficiency: 'polite' noises for cultural

appropriateness. *International Review of Applied Linguistics in Language Teaching*, 32(1), 3-18. <https://doi.org/10.1515/iral.1994.32.1.3>

Wolfson, N. (1981). Compliments in Cross-Cultural Perspective. *TESOL Quarterly*, 15(2), 117-

124. <https://doi.org/10.2307/3586403>

Wolfson, N. (1986). The Bulge: A Theory of Speech Behavior and Social Distance. En J. Fine

(Ed.), *Second Language Discourse: A Textbook of Current Research* (pp. 21-38).

Norwood: N.J.: Ablex.

Wolfson, N. (1989). *Perspectives: Sociolinguistics and TESOL*. Newbury House.

Wolfson, N. (1989). The Social Dynamics of Native and Nonnative Variation in Complimenting

Behavior BT - The Dynamic Interlanguage: Empirical Studies in Second Language

Variation. En M. R. Eisenstein (Ed.), *The Dynamic Interlanguage. Topics in Language*

and Linguistics (pp. 219-236). Boston, Springer. https://doi.org/10.1007/978-1-4899-0900-8_14

Yamagashira, H. (2001). Pragmatic Transfer in Japanese ESL Refusals. *鹿児島純心女子短期大学研究紀要*, 31, 259-275.

Yip, V. (1995). *Interlanguage and Learnability: From Chinese to English*. John Benjamins Publishing Company.

Yu, M. (2022). Universalistic and culture-specific perspectives on variation in the acquisition of pragmatic competence in a second language. *Pragmatics. Quarterly Publication of the International Pragmatics Association (IPrA)*, 9(2), 281-312. <https://doi.org/10.1075/prag.9.2.04yu>

Yule, G. (1996). *Pragmatics*. Oxford University Press.

Žegarac, V. y Pennington, M. C. (2000). Pragmatic transfer in intercultural communication. *Culturally Speaking*, 165-190.

Zimin, S. (1981). *Sex and politeness: factors in first- and second-language use*. 1981(27), 35-58. <https://doi.org/doi:10.1515/ijsl.1981.27.35>

APÉNDICES

Apéndice 1. Cuestionario. Versión en español

Cuestionario sobre el acto de habla de rechazo en español

Datos personales

Sexo: Hombre Mujer Profesión: _____ Edad: _____

Lengua nativa: _____

Nivel de estudios: Elemental Bachiller Licenciado (Grado) Máster Doctor

Nivel de español: A1 A2r B1 B2 C1 C2

Instrucciones

1. A continuación, se presentan 16 situaciones. Lee detenidamente la descripción de cada una de las situaciones en las que alguien realiza un rechazo, ten en cuenta la distancia social y el poder relativo que existe entre tú y tu interlocutor, y escribe lo que dirías en estas situaciones como si fueran reales.
2. Las respuestas pueden ser largas o cortas, escribe todo lo que quieras.
3. Por favor, **escribe de la manera más natural posible.**
4. Si quieres, puedes escribir comentarios relacionados con las situaciones.

¡Muchas gracias por tu colaboración!

Rechazos a peticiones

1. A la hora del almuerzo, te sientas en la cafetería a comer. **Un estudiante, a quien no conoces**, pone sus libros sobre la mesa y te pide que los guardes hasta que traiga su comida, pero tú no puedes. ¿Qué dirías?

Estudiante: Perdona, ¿podrías guardar mis libros? Es que tengo que pasar por la fila y coger mi comida.

Tú:

2. **Tu hermana pequeña** te pide prestados 500 euros y promete devolverte el dinero en tres meses. Pero solo tienes 1000 euros en tu cuenta y tienes que abonar la matrícula del próximo semestre, ¿qué dirías?

Tu hermana: ¿Puedes prestarme 500 euros? Te los devolveré en tres meses.

Tú:

3. Eres profesor/profesora de la Facultad de Filosofía y Letras, y **uno de tus alumnos** quiere pedirte que aceptes dirigir su trabajo final de máster, pero este semestre has estado muy ocupado/a, así que no puedes hacerlo, ¿qué le dirías?

Alumno: Quería hacer el TFM sobre las teorías de la cortesía y me gustaría saber si podría ser mi tutor.

Tú:

4. **Tu profesor** llega al aula con muchos libros para compartir con vosotros. Después de la clase, te pregunta si puedes ayudarlo a llevar sus libros a su oficina, que se encuentra en otro edificio, pero no puedes hacerlo, ¿qué dirías?

Tu profesor: ¿Podrías llevar estos libros a mi oficina?

Tú:

Rechazos a sugerencias

1. Estás sentado en el campus revisando el horario de clases para el siguiente semestre tratando de decidir qué clases tomar. **Un estudiante, que está sentado a tu lado pero que no conoces,** comienza a preguntarte sobre tu especialidad. Luego, este estudiante sugiere que tomes una clase con el Profesor X, pero no quieres, ¿qué dirías?

Estudiante: Dado que esta es tu especialidad, de verdad creo que deberías tomar una clase con el Profesor X. Aprenderás mucho, él es un excelente profesor.

Tú:

2. Has trabajado muy duro en tu estudio. **Tu mejor amigo** lo sabe y te sugiere que hagas algo para que tu mente se relaje un poco. Sin embargo, no quieres aceptar su sugerencia, ¿qué dirías?

Tu amigo: Oye, ¿por qué no descansas un poco para que tu mente se relaje?

Tú:

3. Eres profesor en una universidad. Ya es casi la mitad del trimestre y **uno de tus alumnos** pide hablar contigo.

Alumno: Disculpe, es que sentimos que usted nos ha enseñado demasiada teoría en clase, nos resulta un poco difícil de entender, ¿podría darnos más ejemplos?

Tú:

4. Estás rebuscando en tu mochila tratando de encontrar los deberes. Mientras buscas en el desorden, **tu profesor** se acerca.

Tu profesor: Tal vez deberías tratar de organizarte mejor. Yo siempre me escribo pequeñas notas para recordarme las cosas.

Tú:

Rechazos a invitaciones

1. Te encuentras con **tu nuevo vecino** que acaba de mudarse a tu edificio. Él te para y te invita a ir a la fiesta de inauguración en su casa. Como no puedes ir, ¿qué dirías?

Tu nuevo vecino: Es un placer conocerte, vamos a hacer una fiesta el próximo sábado en mi casa. Mi esposa y yo estaríamos muy felices si pudieras venir.

Tú:

2. **Tu mejor amigo** te invita a cenar, pero realmente no te cae bien la novia de este amigo, ¿qué dirías?

Tu amigo: ¿Qué tal si vienes a cenar el domingo por la noche? Tendremos una pequeña fiesta.

Tú:

3. Eres profesor en una universidad. Vas a la cafetería de la universidad para el almuerzo, te encuentras con **un alumno tuyo** y él te invita a almorzar juntos, pero no quieres, ¿qué dirías?

Alumno: Todavía no he almorzado. ¿Te gustaría almorzar conmigo?

Tú:

4. Estás en el despacho de tu director hablando de tu trabajo final que deberás entregar dentro de dos semanas. **Tu director** te indica que hay una conferencia relacionada con tu trabajo y él es el orador invitado, y te invita a asistir a esa conferencia, pero no puedes, ¿qué dirías?

Tu director: Por cierto, soy el orador invitado de la conferencia del próximo sábado, y discutiremos temas que son relevantes para tu trabajo. ¿Te gustaría asistir?

Tú:

Rechazos a ofertas

1. Estás esperando cerca de la universidad a que tu amigo te lleve a casa. Se está haciendo tarde y tu amigo no aparece. **Un extraño** detiene su automóvil, abre la ventanilla y te dice que si lo necesitas, puede llevarte. Quieres rechazarlo, ¿qué dirías?

Conductor: ¿Quieres que te lleve a algún sitio?

Tú:

2. Tienes dificultades financieras y estás atravesando tiempos difíciles. **Uno de tus mejores amigos** te ofrece algo de dinero, pero no quieres aceptarlo, ¿qué dirías?

Tu amigo: Sé que estás teniendo dificultades en estos días. Siempre me ayudas, y ahora puedo prestarte 2000 euros. Acéptalo.

Tú:

3. Llegas a casa y notas que **la señora de la limpieza** está muy triste. Ella viene corriendo hacia ti.

Señora de la limpieza: ¡Dios mío, lo siento! Tuve un horrible accidente. Mientras limpiaba, me topé con la mesa y tu florero se cayó y se rompió. Lo siento muchísimo. Te lo pagaré.

(Sabiendo que la señora de la limpieza está manteniendo a tres niños, no lo aceptaré).

Tú:

4. Has estado trabajando en una agencia de publicidad a tiempo parcial desde hace tiempo. **Tu jefe** está contento con tu trabajo y te ofrece un aumento de sueldo, pero tienes que trabajar a tiempo completo. Como tienes que seguir tus estudios, no quieres aceptar. Hoy, el jefe te llama a su oficina.

Tu jefe: Me gustaría ofrecerte un buen aumento de sueldo, pero tendrías que trabajar a tiempo completo.

Tú:

¡Muchas gracias por su colaboración!

Apéndice 2. Cuestionario. Versión en chino

中文拒绝言语行为调查

I. 受访人资料:

首先, 请您填写一下个人资料, 您的信息仅用于本研究的数据分析:

性别: 男 女 年龄:

母语:

教育程度: 初中及以下 高中/高职 学士 硕士 博士

II. 问卷介绍

1. 本问卷共有 16 个拒绝的场景, 请您仔细阅读每个场景的描述, 并特别注意每个场景当中对话双方的社会地位和熟悉程度, 把这些场景当作真实的对话, 以最自然的方式, 写下您在日常生活中会使用的拒绝的表达。
2. 回答的长短并不重要, 您可以按照您的想法来写。
3. 请您尽可能以最自然的、日常生活中会使用的方式来回答。
4. 如果您对本问卷的场景设置有意见或建议, 非常欢迎您留言。

非常感谢您的合作!

对请求的拒绝:

1. 午饭时间, 你在食堂吃饭, 一个你不认识的同学把书放在你旁边, 请在他去取餐时帮他看管一下物品, 你不想这么做, 你会怎么拒绝他?

陌生同学: “同学不好意思, 我去排队买饭, 可以麻烦你帮我看着我的东西吗?”

你的拒绝:

2. 你的妹妹向你借 500 元，并保证三个月内还给你。但是你只剩下 1000 元，而且是你下个月的生活费，你会怎么拒绝她？

你的妹妹：“能借给我 500 元吗？我三个月内还你。”

你的拒绝：

3. 你是一名大学老师。你的学生想请你做他毕业论文的指导老师，但是这个学期你的工作压力非常大，因此你无法接受他的请求，你会怎么拒绝这位学生？

学生：“老师您好，我的毕业论文想研究礼貌理论相关的内容，请问您可以指导我的毕业论文吗？”

你的拒绝：

4. 你是系里的学生，上课前，**你的老师**老师给你们班同学带来了许多书籍。下课后，老师问你
能不能帮他把这些资料送回他的办公室，他的办公室在另一栋楼，你没办法帮他，你会怎么
拒绝你的老师呢？

你的老师：“你能帮我把这些资料送回我的办公室吗？”

你的拒绝：

对建议的拒绝：

1. 你坐在校园的长椅上看下学期的课程表并且要决定选哪些课。坐在你身边的**一位陌生的同学**
跟你搭话，询问你的专业情况。这位同学建议你选李教授的课，但是你不接受他的建议，
你会怎么说？

陌生同学：“既然这是你的专业，我真的认为你应该选李教授的课，你会学到很多知识的，李
教授是一位非常优秀的老师。”

你的拒绝：

2. 最近你的学业压力非常大，你最好的朋友知道后，建议你抽空休息一下，劳逸结合。但是你无法接受他的建议，你会怎么说？

你的好朋友：“你需要劳逸结合，休息一下吧，让大脑也放松一下。”

你的拒绝：

3. 你是一位大学老师。现在刚好到了学期期中，有位学生想找你谈话。

学生：“老师，不好意思，我们班的学生觉得您在课堂上讲的理论知识有点太多了，能不能给我们讲一些实例分析呢？”

你的拒绝：

4. 上课前，你在书包里找上节课老师布置的作业。当你正翻找乱糟糟的书包时，你的老师走过来。

老师：“看来你做事需要更有条理一些，我习惯随身带一个小记事本，这样可以提醒自己不要忘记事，也许你可以试一下。”

你的拒绝：

对邀请的拒绝:

1. 在你回家的时候碰巧碰到了你的新邻居。他跟你打了招呼并且邀请你去他的温居宴，但是你不想去。

你的邻居: “你好，很荣幸认识你，我刚搬到咱们这栋楼，下星期六我们温居，以后都是邻居了，你也来吧。”

你的拒绝:

2. 你的好朋友邀请你去他家吃饭，但是你跟他的女朋友很合不来，所以你不打算去。

你的朋友: “这周六来我家吃饭吧，咱们的朋友都会来。”

你的拒绝:

3. 你是一位大学老师。一天你在学校食堂吃饭的时候碰到了一位你的学生，他邀请你一起吃饭，但是你不接受，你会怎么说？

你的学生：“老师，正好我也没吃午饭，我们一起吃吧？”

你的拒绝：

4. 你和你的导师在办公室讨论你的期末论文，你必须在两周内交上这篇论文。你的导师说最近会举办一个跟你的论文题目有关的讲座，恰好他是这次讲座的特邀教授，他邀请你参加这次会议，但是你去不了，你会怎么拒绝你的导师？

你的导师：“下周六有个跟你论文有关的讲座，我是这次讲座的客座教授，这次讲座的主题刚好跟你的论文有关，你也来参加吧？”

你的拒绝：

对提议的拒绝:

1. 你朋友跟你约好了一起回家，他去取车，你在附近等待他。天色渐晚但是你的朋友迟迟没有出现。这时，一位陌生人停下车，打开车窗说可以送你一程。你拒绝了他。

陌生司机:“你去哪里啊，我可以送你一程。”

你的拒绝:

2. 你最近遇见了一些经济困难，你的好朋友向你伸出援手，打算借给你一些钱，但是你不接受。

你的好朋友:“我知道你现在经济很困难，以前你也帮了我很多，我先借给你两万，等你宽裕了再说。”

你的拒绝:

3. 你刚刚到家，你家的保洁阿姨非常低落，看你回家赶紧过来有话跟你说。

保洁阿姨:“实在不好意思，我打扫的时候一转身不小心把你的花瓶给打碎了，实在太对不起，花瓶多少钱啊，我赔给你。”

(你知道保洁阿姨还在抚养三个孩子，因此不打算接受她的赔偿。)

你的拒绝:

4. 课余时间你在一家广告公司兼职，**你的老板**很欣赏你的能力，准备给你加薪，但是你必须全职工作。你并不想放弃学业，因此不打算接受老板的提议。

你的老板:“你很有能力，工作也很努力，我打算给你加薪，但是你也知道，我们公司正缺人，所以你必须全职工作才行。”

你的拒绝:

感谢您的合作!