



UNIVERSIDAD DE VALLADOLID

Facultad de Filosofía y Letras

Departamento de Lengua Española

TRABAJO FIN DE MÁSTER

Análisis contrastivo de la cortesía en español y en chino

Máster de *Estudios Filológicos Superiores*
Investigación y Aplicaciones Profesionales

Autora: Zhi Li Zhao

Tutor: Dr. Emilio Ridruejo Alonso

Valladolid, julio de 2017

AGRADECIMIENTO

Quiero aprovechar esta oportunidad para agradecer sinceramente a las siguientes personas que con su ayuda han colaborado a la realización de este trabajo de investigación.

En primer lugar, quisiera dar las gracias a todo el profesorado del *Máster de Estudios Filológicos Superiores* que han fomentado mi interés por la investigación, sobre todo, a Micaela Carrera y a Francisco Zamora por sus ayudas oportunas y cordiales durante todo el curso del Máster.

En segundo lugar, agradezco a mis padres por apoyar mi estudio tanto en aspecto espiritual como financiero, así como a mis compañeros del Máster que he conocido durante mi estancia en España, en particular, a Luis Vaca, a Abel Fu que me han echado una mano cuando lo necesitaba.

Por último, quiero agradecer especialmente y sinceramente a mi tutor Emilio Ridruejo, puesto que me ha atendido siempre y cuando le he necesitado. Además, le agradezco su apoyo incondicional y su ayuda inestimable durante todo el desarrollo del trabajo, así como su paciencia en el proceso de las correcciones.

RESUMEN

El principal objetivo del presente trabajo es ofrecer un estudio contrastivo en un marco teórico sobre la cortesía de la realización de los actos de habla entre el español y el chino, con el objeto de aportar una contribución al estudio lingüístico para evitar malentendidos y fallos en las comunicaciones internacionales, debido, sobre todo, a las diferencias socioculturales entre dos países tan dispares como España y China.

El marco teórico de esta investigación aúna conceptos pertenecientes a diferentes teorías que se han ido desarrollando en el seno de la pragmática: los actos de habla, cuyo estudio fue iniciado por Austin (1962) y desarrollado por Searle (1969), los postulados conversacionales del Principio de Cooperación de Grice (1975), la noción de “imagen social” propuesta por Goffman (1967) y desarrollada por Brown y Levinson (1978&1987), las estrategias conversacionales desarrolladas por Lakoff (1973) y Leech (1983), que se basan en la teoría de Grice (1975); y en el ámbito de la cultura y lengua chinas, las estrategias de la cortesía de China propuestas por Gu Yueguo (1990) y Mao Luming (1994), que se basan tanto en la cultura tradicional de China como en las teorías de los pioneros en este campo.

Este trabajo termina con una aportación sobre las estrategias sociopragmáticas utilizadas en chino y en español en actos de habla tales como el saludo, el agradecimiento, las promesas, las invitaciones y las peticiones, analizadas de forma contrastiva.

Palabras clave: pragmática, cortesía, chino, español, lingüística contrastiva, actos de habla

ABSTRACT

The main objective of the present work is to offer a contrastive study in the theoretical framework on courtesy in the performance of speech acts between Spanish and Chinese. Moreover, this paper aims at providing an investigation to the linguistic style and the possibilities to avoid misunderstandings and failures in international communications, above all to the socio-cultural differences between two countries as diverse as Spain and China.

The theoretical framework of this research combines concepts belonging to various theories that have been developed within the pragmatics: speech acts, whose study was initiated by Austin (1962) and developed by Searle (1969), the conversational postulates of (1978), the conversational strategies developed by Lakoff (1973) and Leech (1983), which are based on the concept of "social image" proposed by Goffman (1967) and developed by Brown and Levinson (1978 & 1987) and the theory of Grice (1975). In relation to Chinese culture and language, this paper moreover investigates the Chinese courtesy strategies proposed by Gu Yueguo (1990) and Mao Luming (1994), which are based on both traditional Chinese culture and pioneer theories in this field.

This paper concludes with a contribution on the sociopragmatic strategies used in Chinese and Spanish in speech acts such as greeting, thanksgiving, promise and invitation, and requests, analyzing them in a contrastive way.

Keywords: pragmatic, courtesy, Chinese, contrastive linguistics, treatment, speech acts

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I. UNA APROXIMACIÓN A LA PRAGMÁTICA	4
1.1 ¿Qué es la <i>Pragmática</i> ?	4
1.2 ¿La pragmática es una perspectiva?	5
1.3 ¿Qué se necesita para el uso del lenguaje?	6
1.3.1 Críticas a la competencia lingüística de Chomsky	7
1.3.2 Competencia comunicativa	9
1.3.2.1 El modelo de Canale y Swain	9
1.3.2.2 El modelo de Bachman	10
1.3.2.3 El modelo de Celce-Murcia, Dönyei y Thurrell	13
1.4 Pragmalingüística y sociopragmática	15
1.5 La pragmática intercultural	16
1.6 Conclusión parcial	17
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO PARA EL ANÁLISIS DE LA CORTESÍA.....	20
2.1 El Principio de Cooperación de Grice	20
2.1.1 Transgresión de las máximas del Principio de Cooperación	21
2.1.2 La ironía en chino	23
2.2 La teoría de los actos de habla	25
2.2.1 Austin y el punto de partida de la teoría de los actos de habla	25

2.2.1.1 Punto de partida	25
2.2.1.2 Distinción de los actos de locución.....	28
2.2.1.3 Clasificación de los actos ilocutivos	29
2.2.2 La teoría de los actos de habla de Searle	30
2.2.2.1 Punto de partida	30
2.2.2.2 Condiciones de éxito (<i>felicity conditions</i>).....	31
2.2.2.3 Clasificación de los actos de habla	33
2.3 Actos de habla indirectos.....	34
2.3.1 La teoría de actos de habla indirectos	34
2.3.2 Formulación indirecta de actos directivos	38
2.3.3. Crítica a la teoría de los actos de habla indirectos de Searle	41
2.4 Conclusión parcial	44
CAPÍTULO III. LA CORTESÍA	46
3.1 Definición de la cortesía verbal	46
3.2 Adquisición de la cortesía.....	46
3.3 Los modelos teóricos de la cortesía.....	47
3.3.1 Las reglas de cortesía de Lakoff	48
3.3.2 El Principio de Cortesía de Leech.....	48
3.3.3 El modelo de Brown y Levinson	50
3.3.3.1 Actos amenazadores de la imagen (<i>face – threatening acts</i>)	51
3.3.3.2 Factores que miden el grado en que los actos de habla amenazan la imagen.....	52

3.4 Crítica a la imagen (<i>mian zi</i> , 面子) de Brown y Levinson con respecto a la cortesía chino	53
3.5 La cortesía (<i>li mao</i> , 礼貌) y el rito (<i>li</i> , 礼) en chino.....	56
3.5.1 Definición de la cortesía en chino (<i>li mao</i> , 礼貌).....	57
3.5.2 La ideología de la cortesía: <i>li</i> (礼)	58
3.5.3 La cortesía en el chino contemporánea: <i>li mao</i> (礼貌).....	63
3.6 Conclusión parcial	64
CAPÍTULO IV. ANÁLISIS CONTRASTIVO DE LOS ACTOS DE HABLA EN ESPAÑOL Y CHINO.....	67
4.1 Variación de los actos del saludo según la posición social.....	67
4.2 Variación de los actos de agradecimiento según la posición social.....	71
4.3 Variación de los actos de la promesa y la invitación según la posición social	74
4.4 Variación de los actos de petición según la posición social	78
4.5 Conclusión parcial	82
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES	86
BIBLIOGRAFÍA	90
FUENTES LITERARIOS	90
FUENTES SECUNDARIAS.....	90

INTRODUCCIÓN

Algunos lingüistas consideran que ciertos conflictos en la sociedad humana, especialmente en los discursos políticos y económicos nacionales, pueden estar provocados por el uso inadecuado de lenguaje. Aunque esta opinión parezca poca exagerada, no lo es en absoluto y es imprescindible tomar en consideración la importancia del uso del lenguaje, estudiado desde la pragmática, con inclusión de la cortesía, dado que:

[La cortesía] no solo constituye una perspectiva “funcionalista” del lenguaje que lo estudia desde el punto de vista del/ de la usuario/a, sino también se aproxima a la consideración social que hace posible que los hablantes tengan acceso y controlen los recursos del lenguaje. (Bravo, 2004: 6-7).

A medida que se desarrollaba el estudio de la pragmática, hacia los años setenta del siglo XX, los estudiosos se han venido dando cuenta de la necesidad de conciliar el uso de la lengua con el tipo de contexto. Es decir, se ha comenzado a estudiar cómo se utilizan las lenguas de manera más adecuada en los contextos correspondientes, con la finalidad de cooperar, y evitar incluso posibles conflictos entre los usuarios. Dentro del ámbito de la pragmática, surgieron estudios relacionados con la manera de comportarse la gente en sociedad, con la conducta social de los hombres, que es lo que en esencia se denomina cortesía, la cual, si bien puede concedérsele un carácter universal, existe de forma diversa en cada cultura.

La cortesía se trata, desde entonces, de manera especial como un fenómeno sociocultural, tal como afirma en la portada de su libro clásico Haverkate (1994), como “un tema que cae abiertamente en el ámbito de la pragmática, donde convergen disciplinas tan diferentes como la lingüística, la filosofía analítica, la psicología social y la etnometodología”.

A partir de los años 80 y 90 del siglo pasado, a medida que aumentaba el aprendizaje de idiomas extranjeros, se ha venido prestando atención con una mayor intensidad a la comunicación internacional basada en las lenguas y culturas específicas de cada país, ya que, de acuerdo con Watts (1992), la cortesía nos impone de forma automática la interacción social, es decir, los factores sociales son inherentes a la cortesía; y las reglas pragmáticas solo pueden adaptarse a la propia interacción social de acuerdo con la adecuación de los modos de comportamiento, según las distintas convenciones socioculturales. Y en correspondencia con los factores sociopragmáticos, situaciones sociales e individuales, las diferencias de fondo cultural generan fácilmente malentendidos o abusos del lenguaje en uso entre interlocutores internacionales, tal como afirman Scollon y Scollon (1983: 156):

Whether it is a multinational corporation or an international student exchange, differences of language and communicative style will be found as a central issue to be understood and to be taken into account. (Scollon y Scollon 1983: 156)

El objetivo principal del presente trabajo es ofrecer un estudio de la cortesía en la realización de los actos de habla con un enfoque contrastivo entre el español y el chino. En concreto, se trata de una aportación al análisis contrastivo de la cortesía en para observar los aspectos semejantes y diferentes en chino y en español, y para servir de contribución para los aprendices chinos y españoles, así como a los investigadores que estén interesados en la cortesía china. Se trata de hacer una contribución para evitar los fallos en la interacción entre hablantes de estas dos lenguas, debido a las diferencias culturales entre los dos países. Los aprendices, tanto chinos como españoles, además de las formas fonéticas y gramaticales, también deben aprender los principios pragmáticos que existen en cada cultura y lengua específica, para evitar abusos en el uso de lenguaje, y saber qué se debe o no debe decir en cada una de las ocasiones.

Los actos de habla analizados en el presente trabajo son: el saludo, el agradecimiento, la promesa y la invitación que pertenecen a los actos comisivos, y las peticiones.

En el primer capítulo, se presenta una aproximación a la pragmática, en la cual no solo se ofrece la explicación de las nociones relacionadas con la pragmática, como los distintos modelos de la competencia comunicativa y la transferencia pragmática, sino también desde un enfoque histórico, se ofrece el nacimiento y la evolución de la pragmática y la cortesía en el ámbito académico.

El segundo capítulo, desde la perspectiva teórica vinculada con el Principio de Cooperación de Grice, se expone, en primer lugar, un fenómeno lingüístico muy frecuente en chino que viola la máxima del Principio de Cooperación y que da lugar a la ironía. En segundo lugar, se ofrece una exposición de la teoría de los actos de habla de Austin y Searle, así como la noción de acto locutivo, ilocutivo y perlocutivo, de condición de éxito y, de los actos de habla indirectos. Finalmente se presenta la crítica a la teoría de Searle y una comparación entre la clasificación de los actos de habla.

En el tercer capítulo se ofrece, en primer lugar, una exposición de la noción de cortesía a través de los tres modelos teóricos más relevantes en este campo. A continuación, se hace una aproximación a las críticas a la imagen (*mian zi*, 面子) del modelo de Brown y Levinson propuestas por los estudiosos chinos, a la ideología de la cortesía (*li*, 礼) y a la cortesía contemporánea y sus máximas establecidas por Gu (1990), con la finalidad de conocer el origen y la evolución del concepto de la cortesía en chino. Finalmente, se ofrece una comparación entre la noción de la cortesía tradicional y la contemporánea en chino desde punto de vista histórico, y también entre la cortesía china y occidental.

En el cuarto capítulo, se trata el análisis contrastivo de la cortesía en la realización de los actos de habla relacionados con la expresión del saludo, del agradecimiento, de la promesa y la invitación, y de las peticiones en chino y en español, para investigar su variación con respecto a la posición social.

CAPÍTULO I. UNA APROXIMACIÓN A LA PRAGMÁTICA

1.1 ¿Qué es la *Pragmática*?

El primer uso del término *Pragmática* lo llevan a cabo los filósofos C. Morris y R. Carnap. Según recoge He (1999: 2), Morris, en su libro publicado del 1938 *Foundations of the Theory of signs*, dividía la teoría de Semiótica en tres partes: la Sintaxis (es estudiar la relación entre los signos), la Semántica (es estudiar la relación entre los objetos representados por signos) y la Pragmática (es estudiar la relación entre los signos y los usuarios). Por eso, podemos ver que una perspectiva evolutiva de forma concreta en proceso sobre la pragmática: desde la sintaxis a la semántica, más tarde a la pragmática.

La pragmática es una subdisciplina de la lingüística que tiene como finalidad estudiar “el lenguaje en su relación con los hablantes, así como los enunciados que estos profieren y las diversas circunstancias que concurren en la comunicación” (RAE). Desde el ámbito académico encontramos numerosas definiciones que muestran los diferentes enfoques de los autores. Entre las definiciones más destacadas en este campo, entresacamos la de Kempson (1975:84), quien, desde el punto de vista del hablante, indica que “Pragmatics is a theory which seeks to characterize how speakers use the sentences of a language to effect successful communication”. Por su parte, Yule (1996:3), bajo un enfoque de la comunicación entre los interlocutores, afirma que “Pragmatics is concerned with the study of meaning as communicated by a speaker (or writer) and interpreted by a listener (or reader)”. Levinson (1983: 6-27), desde la perspectiva del significado no semántico y de la competencia del uso de lenguaje en contextos apropiados, afirma que “Pragmatics is the study of all those aspects of meaning not captured in a semantis theory”, y “Pragmatics is the study of the ability of language users to pair sentences with the context in which they would be

appropriate”.

En síntesis, la pragmática es el estudio del lenguaje en uso, en situaciones concretas, y tiene como objeto de interés analizar los significados implícitos o indirectos que no cubren la semántica u otras subdisciplinas de lingüística, y los factores extralingüísticos: emisor, destinatario, intención comunicativa, contexto verbal, situación, conocimiento del mundo de interlocutores, relación social, entre otros factores.

1.2 ¿La pragmática es una perspectiva?

Verschueren trata de nuevo la pragmática como “una perspectiva de la lengua” (*a perspective on language*) en una Conferencia Internacional de Pragmática, en 1985. En 1987, puso de manifiesto de manera repetida y detallada el postulado de la “perspectiva pragmática” en su libro *Pragmatics as a Theory of Linguistic Adaptation*. En 1999, publicó el libro *Understanding Pragmatics*, una revisión del anterior. Para Verschueren, la pragmática, a diferencia de los otros ámbitos, no tiene la unidad básica, sino que es “una perspectiva general cognitiva, social, cultural de los fenómenos lingüísticos en relación con su uso en formas de comportamiento” (Verschueren, 2002:43).

Además, en su opinión, la lengua posee tres características: variabilidad, negociabilidad y adaptabilidad; y en realidad el proceso del “uso de lengua” es el de la elección de las secuencias lingüísticas para la adaptación de contexto, de estructura, de dinámica y de grados de conciencia.

El enfoque de la pragmática como una perspectiva ha recibido numerosas críticas por parte de quienes consideran la pragmática como el componente de una disciplina de la lingüística. En la práctica, hay dos corrientes dentro de la pragmática: la micropragmática, cuyo objeto es analizar en modo dinámico los aspectos formales y constitutivos de la estructura lingüística, y la macropragmática (todo lo relacionado con la interpretación y el uso de lenguaje es objeto de la pragmática). Desde esa manera de concebir la pragmática puede considerarse la existencia de muchas

subdisciplinas dentro de la pragmática: pragmática de la lingüística o pragmlingüística, pragmática social, pragmática cognitiva, pragmática intercultural, entre otras subdisciplinas.

Desde este punto de vista, nos surge una duda: si la pragmática es una disciplina o una perspectiva interdisciplinar, y si la pragmática no tiene límite como un cajón sin fondo. Levinson contesta así:

Es difícil forjar una definición que cubra ambos aspectos, pero de ahí no se debe implicar que la pragmática sea un cajón de sastre que trata con aspectos del lenguas diferentes y no relacionadas, sino que más bien los pragmatistas está precisamente interesados en la interrelación entre la estructura del lenguaje y los principios de uso de éste. (Levinson, 1983: 9)

Si bien es cierto que la pragmática no tiene unidad lingüística como la morfología, la sintaxis o la semántica, y no importa que sea denominada como micropragmática o macropragmática, la pragmática sí que es:

[La pragmática] El estudio de los principios que regulan el uso del lenguaje en la comunicación, es decir, las condiciones que determinan tanto el empleo de un enunciado concreto por parte de un hablante concreto en una situación comunicativa concreta, como su interpretación por parte del destinatario (Escandell, 2013: 15-16).

En ese sentido, la pragmática es el análisis de los fenómenos lingüísticos, no del punto de vista gramatical, sino “por tomar en consideración los elementos y factores extralingüísticos y cognitivos que se determinan durante el proceso del uso de lenguaje y la implicación de las secuencias gramaticales” (Escandell, 2013: 234).

1.3 ¿Qué se necesita para el uso del lenguaje?

Cuando hablamos del uso del lenguaje, es imprescindible mencionar dos conceptos: el concepto de “competencia lingüística” y el concepto de “competencia comunicativa”. Según Cenoz (1996: 98), el primero de estos conceptos ha sido empleado por Chomsky, pero ha sido citado y criticado por otros lingüistas (Lyons, 1970), psicólogos (Campbell y Wales 1970), y sociolingüistas (Hymes, 1972).

A diferencia de la competencia lingüística de Chomsky, el concepto “competencia comunicativa” propuesto por Hymes (1972) no solo ha tenido un gran impacto en la lingüística aplicada y en la enseñanza de segundas lenguas, sino también está muy relacionada con el análisis contrastivo de la cortesía desde la perspectiva de la pragmática intercultural, ya que la competencia comunicativa toma en cuenta los principios que rigen la interacción en situaciones concretas, así como las normas de la conducta social, en las que se apoya la cortesía.

1.3.1 Críticas a la competencia lingüística de Chomsky

De hecho, Lyons (1970), Campbell y Wales (1970) y Hymes (1972) son los primeros investigadores, que llaman la atención sobre el hecho de que la noción de “competencia lingüística” de Chomsky es demasiado limitada. Lyons (1970) considera que dicho concepto no toma en cuenta los aspectos sociolingüísticos y pragmáticos en el uso adecuado de lenguas. Así este autor se expresa del siguiente modo:

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 (Lyons 1970: 287).

Además, Campbell y Wales (1970) dicen que la noción de “competencia lingüística” de Chomsky no presta atención al uso de lengua en el contexto apropiado:

Although generative grammarians, in particular Chomsky, claim that their work is an attempt to characterize the nature of competence [...], their main effort has in fact been directed towards a more restricted sort of competence, [...] 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: 247)

Mientras, Hymes (1972) considera que cuando se trata de la “competencia”, existen dos dificultades: una que atañe a la actuación y otra que se refiere a la competencia gramatical. Este autor indica que es imposible identificar competencia

tal como proponía Chomsky (1965:9) con criterios de gramaticalidad; por el contrario, la teoría de la actuación es equivalente a la teoría de uso lingüístico, que se puede relacionar con los criterios de aceptabilidad:

The theory's category of competence, identified with the criterion of grammaticality, provides no place. Only performance is left, and its associated criterion of acceptability. Indeed, language use is equated with performance: 'the theory of language use – the theory of performance' (Hymes, 1972: 279)

Es decir, en la visión de la gramática generativa-transformacional (*Transformational Generative Grammar*) de Chomsky (1965), para distinguir la teoría de la competencia hay dos criterios: gramaticalidad (con respecto a la competencia) y aceptabilidad (con relación a la actuación). Sin embargo, en la opinión de Hymes, los criterios de gramaticalidad no se pueden limitar a la teoría de competencia, ya que carecen de los factores socioculturales, y sin embargo, esos factores tienen un papel explícito y constitutivo en el uso de la lengua:

It remains that the present vision of generative grammar extends only a little way into the realm of the use of language. To grasp the intuitions and data pertinent to underlying competence for use requires a sociocultural standpoint. To develop that standpoint adequately, one must transcend the present formulation of the dichotomy of competence: performance, as we have seen and the associated formulation of the judgments and abilities of users of a language as well. To this I know turn (1972: 281).

En ese sentido, Hymes (1972) propuso una noción más amplia que la de Chomsky, que es la de “competencia comunicativa”. Dicha noción no solo incluye el conocimiento de las reglas gramaticales (“competencia gramatical”), sino también el conocimiento de las reglas de uso de la lengua (“competencia sociolingüística”), ya que en opinión de Hymes (1972: 282), “competence is dependent upon both (tacit) *knowledge* and (ability for) *use*”. Es decir, la competencia no es equivalente a la competencia gramatical, sino que incluye las reglas del uso, que son interdependientes con la gramática, con la que forman un todo:

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: 278).

1.3.2 Competencia comunicativa

1.3.2.1 El modelo de Canale y Swain

Canale y Swain (1980), partiendo la idea de Hymes, desde el punto de la enseñanza y de cómo evaluar la adquisición de segundas lenguas, y proponen tres componentes fundamentales de la competencia comunicativa: la competencia gramatical (el conocimiento de las unidades léxicas, de las reglas de la morfología, la sintaxis, la semántica y la fonología), la competencia sociolingüística (comprender dos grupos de normas: las normas socioculturales de uso y las normas de discurso) y la competencia estratégica (estrategias de comunicación verbales y no verbales para evitar y compensar fallos en la comunicación originados por variables de la actuación o por una competencia insuficiente).

En ese sentido, Canale y Swain (1980: 31) indican que dentro de cada uno de los tres componentes de la “competencia comunicativa” existen subcomponentes. Por esta razón, Canale (1983:7) revisa el modelo de 1980 y propone una nueva competencia: la “competencia discursiva”, derivada de la competencia sociolingüística (véase figura 3). Se reforma de nuevo la “competencia sociolingüística” y la “competencia discursiva” de la siguiente manera:

La competencia sociolingüística incluye las reglas socioculturales, y por lo tanto, se trata 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 intención’ ... La competencia discursiva se refiere al modo en el que se combinan formas y significados gramaticales para producir un texto hablado o escrito unificado’. La unidad de texto se consigue por medio de la cohesión en la forma y la coherencia en el significado. (Canale, 1983: 7-9, citado por Cenoz, 2004: 453)

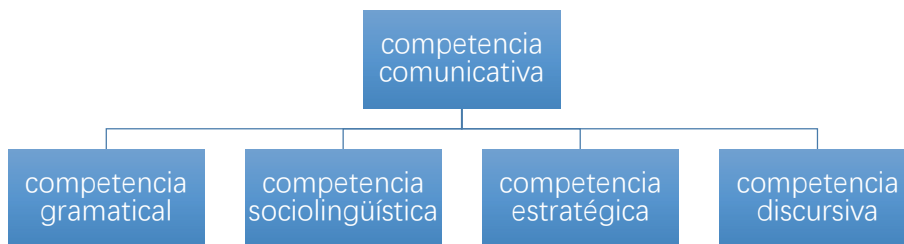


Figura 3: La revisión del modelo de Canale de 1983

Aunque algunos estudiosos consideran que las dimensiones del modelo desarrollado de Canale y Swain (1980) y de la revisión de Canale (1983) no son completas, el hecho es que estos dos modelos no solo han tenido una importante influencia en la adquisición y evaluación de lenguas, sino que también han servido como puntos de partida para otros modelos posteriores.

1.3.2.2 El modelo de Bachman

De igual manera, Bachman (1990), partiendo del modelo propuesto por Canale y Swain (1980) y de la revisión de Canale (1983), describe que la competencia estratégica es un elemento independiente de la competencia lingüística. Se trata de un concepto que combina la “competencia estratégica” y la “competencia lingüística”, y la denomina como “capacidad comunicativa de la lengua” (*communicative language ability*, CLA). El mismo autor dice que “consisting of both knowledge, or competence, and the capacity for implementing, or executing that competence in appropriate, contextualized communicative language use” (Bachman 1990: 84). Dicha capacidad consta de tres componentes: la competencia lingüística, la competencia estratégica y los mecanismos psicofisiológicos (véase figura 4).

Es decir, Para Bachman, la competencia lingüística es un conjunto de componentes de conocimiento específico que se utiliza en la comunicación lingüística. En su modelo, se distinguen dos competencias principales desde la competencia lingüística: organizativa y pragmática (véase figura 5).

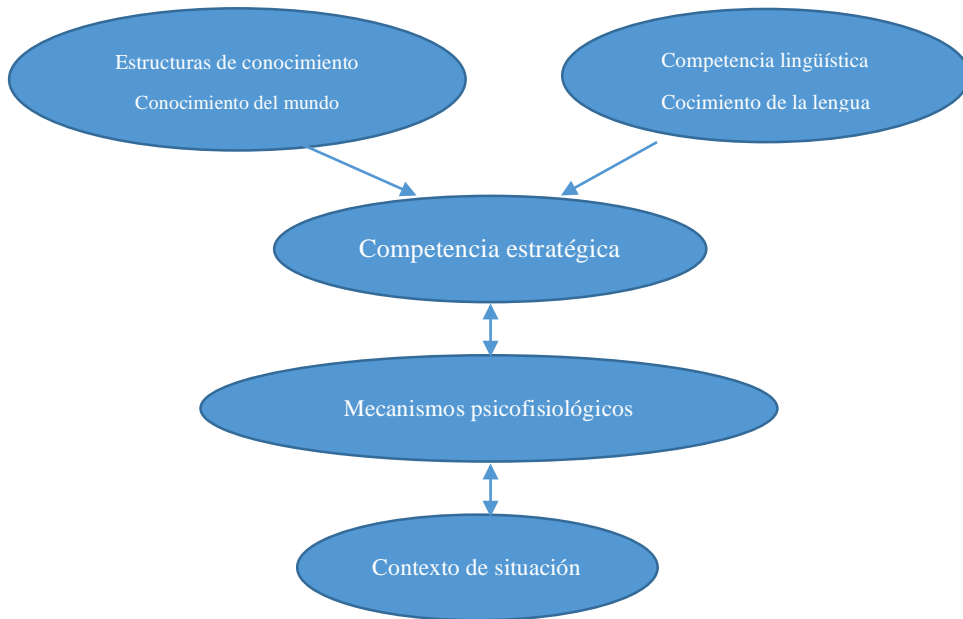


Figura 4: Componentes de la capacidad comunicativa de la lengua (Bachman 1990: 85)

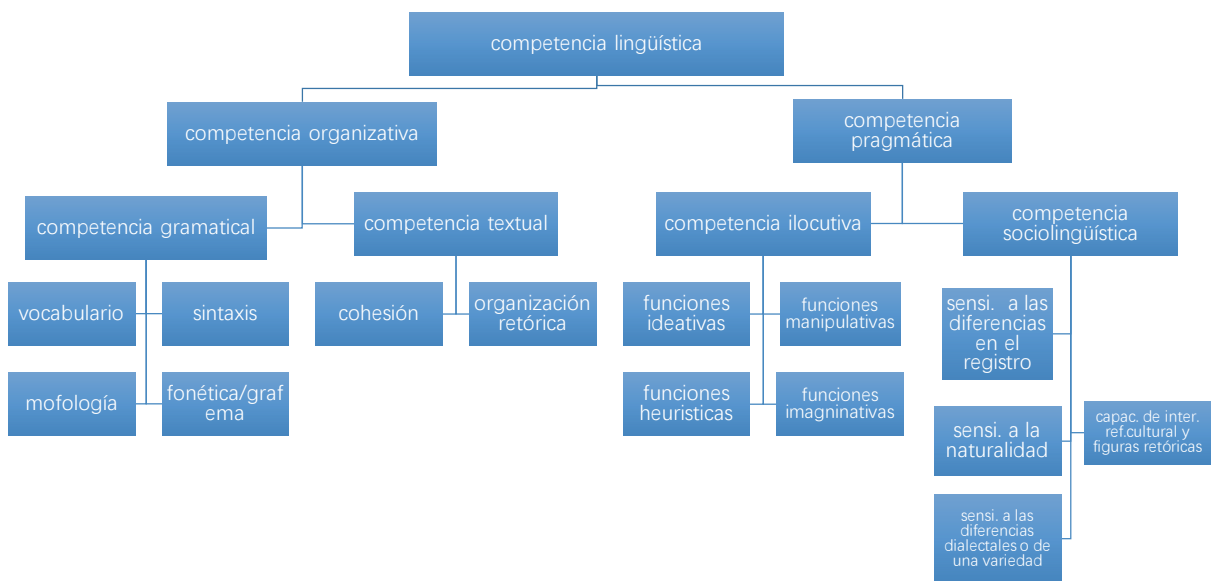


Figura 5: Modelo de Bachman (1990) sobre la competencia lingüística

La primera dimensión es la “competencia organizativa”, que incluye “las habilidades relacionados con la estructura formal de la lengua para producir o reconocer frases gramaticales correctas, incluyendo su contenido proposicional y ordenándolas para formar textos” (Bachman 1990: 87). Estas habilidades son de dos

tipos: “competencia gramatical” y “competencia textual”.

La “competencia gramatical” es similar a la propuesta por Canales y Swain (1980), con inclusión de vocabulario, morfología, sintaxis, fonética y grafémica. Y la “competencia textual” es semejante a la competencia discursiva de Canales (1983), pero la presentada por Bachman es más elaborada y explícita, subdividida en dos componentes: la cohesión y la organización retórica. La cohesión se refiere a las formas de marcar explícitamente las relaciones semánticas, como la referencia, la elipsis o la cohesión léxica. La organización retórica se refiere a la estructura conceptual general del texto y está relacionada con el efecto del texto en el usuario de la lengua (Cenoz, 2004: 455-456).

La segunda dimensión es la “competencia pragmática”, que incluye la competencia ilocutiva y la sociolingüística. La “competencia pragmática” se refiere a las relaciones entre signos lingüísticos y sus referentes, y también a las relaciones entre usuarios de la lengua y el contexto de comunicación. La “competencia ilocutiva” se refiere a la relación entre los enunciados y los actos o funciones que los hablantes intentan realizar por medio de los enunciados. Se distinguen diferentes funciones: ideativas, manipulativas, heurísticas e imaginativas.

La “competencia sociolingüística” se refiere a la caracterización de las condiciones que determinan qué enunciados son apropiados en determinadas situaciones y determinan el registro, la variedad dialectal y las referencias culturales. Dentro de la “competencia sociolingüística” se distinguen las siguientes capacidades: la sensibilidad a las diferencias dialectales, a las diferencias en el registro, a la naturalidad, así como la capacidad de interpretar referencias culturales y figuras retóricas.

Bachman (1990: 99-100) aplica el modelo de producción de habla de Faerch y Kasper (1983) como punto de partida, e incluye la “competencia estratégica” y los mecanismos para que esta competencia funcione. En su opinión, se distinguen tres componentes en la “competencia estratégica”: evaluación, planificación y ejecución. El componente de evaluación se refiere a identificar la información necesaria para realizar un objetivo comunicativo en un contexto determinado, comprobar las

capacidades y el conocimiento de los interlocutores, y evaluar hasta qué punto se ha conseguido el objetivo comunicativo. El componente de planificación consiste en recuperar aspectos relacionados con la competencia lingüística y plantear un plan destinatario a la actuación del objetivo comunicativo. El componente de ejecución radica en los mecanismos psicolingüísticos pertinentes, para llevar a cabo el plan al objetivo comunicativo y al contexto.

Sin embargo, la “competencia estratégica” en la versión modificada del modelo de Bachman y Palmer (1996), se trata como la “estrategia meta-cognitiva”. El modelo de Bachman (1990) y el revisado de Bachman y Palmer (1996) presentan la distinción entre conocimiento y habilidad del uso lingüístico. Pero esta distinción es muy difícil, ya que los aspectos de la “competencia estratégica” y de la “competencia funcional” tienen una relación muy estrecha. El modelo de Bachman supone una aportación muy importante tanto en la adquisición de lenguas como en el área de evaluación de esa adquisición.

1.3.2.3 El modelo de Celce-Murcia, Dönyei y Thurrell

El modelo de “competencia comunicativa” propuesto por Celce-Murcia, Dönyei y Thurrell (1995) es una versión revisada del modelo de Canale (1983). Este modelo incluye cinco componentes: “competencia lingüística”, “competencia sociocultural”, “competencia accional”, “competencia estratégica” y “competencia discursiva” (véase figura 6).



Figura 6: Modelo de Celce-Murcia, Dönyei y Thurrell (1995) sobre la competencia comunicativa

En comparación con el modelo de Canale (1983), podemos ver tres cambios. El primero cambio consiste en presentar la utilizar “competencia lingüística”, en lugar de “competencia gramatical”, para indicar que no solo incluye los aspectos gramaticales.

El segundo cambio implica el uso de “competencia sociocultural”, en vez de “competencia sociolingüística”. El tercero cambio se refiere a lo que con un término nuevo denomina “competencia accional”. El objeto de estos cambios es distinguir entre el conocimiento del uso lingüístico adecuado en el contexto sociocultural y el conocimiento de las funciones del habla y de los actos de habla.

En este modelo, la “competencia sociocultural” se corresponde con el conocimiento que los interlocutores tienen para expresar mensajes apropiada al contexto sociocultural. Y la “competencia accional” se aproxima al concepto de “competencia ilocutiva” de Bachman (1990), que ha sido definida como “la habilidad para transmitir y entender el intento comunicativo al realizar e interpretar los actos de habla y funciones lingüísticas” (Celce-Murcia, Dörnyei y Thurrell, 1995: 17). La “competencia estratégica” se refiere al uso de las estrategias de comunicación. Finalmente, la “competencia discursiva”, similar a la de Canale (1983), es la habilidad de la selección, secuenciación y organización de palabras, frases y enunciados para producir un texto oral o escrito unificado.

Celce-Murcia, Dörnyei y Thurrell (1995) consideran que estas cinco competencias interaccionan entre así. La competencia discursiva ocupa la posición central que tiene relación con la competencia lingüística, con la accional y con la sociocultural. Y la competencia estratégica se trata como un inventario de estrategias para resolver y compensar deficiencia en cualquiera de las competencias restantes (Véase figura 7).

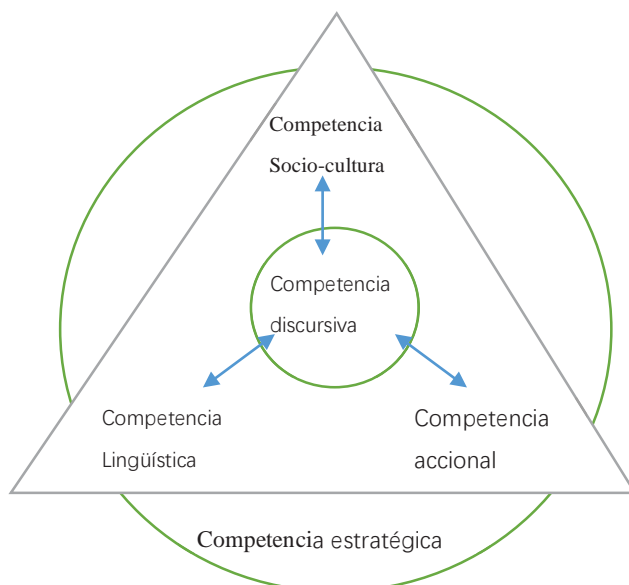


Figura 7: Componentes de la competencia comunicativa de Celce-Murcia, Donyel y Thurrell (1995:10)

Estos tres modelos de “competencia comunicativa” tienen una característica común, y es que tienen validez tanto para el uso de lengua nativa como para el uso de lengua segunda, así como la evaluación del nivel de conocimiento de lenguas. Por lo que estos modelos suelen tener aplicación en el ámbito de lingüística aplicada y de la enseñanza de lenguas no nativas.

1.4 Pragmalingüística y sociopragmática

Los términos *Pragmalingüística* y *Sociopragmática* son establecidos por Levinson en su famoso manual *Principles of Pragmatics* (1983). La primera dimensión es “the study of the more linguistic end of pragmatics — where we consider the particular resources which a given language provides of conveying particular illocutions” (Leech, 1983: 10-11). Así entendemos que la pragmalingüística tiene relación estrecha con la lingüística. Se ocupar de analizar los indicios y formas lingüísticas de los que dispone el hablante para transmitir sus intenciones al oyente. Así, por ejemplo, *has comido mucho*, desde el punto de vista semántico, este enunciado expresa un hecho, pero su significado pragmático puede ser una advertencia “*comer mucho no está bien para la salud*”, o una queja del hablante “*no deja nada para él*”.

Por lo tanto, la pragmalingüística estudia la función pragmática de los enunciados constitutivos del sistema lingüístico en contextos determinados, abarcando los aspectos principales: contexto, actos de habla (actos ilocutivos), contenido proposicional y presuposiciones. En cambio, la segunda dimensión que Leech (1983) propone es la sociopragmática, que refleja la relación entre la sociedad y las lenguas. Se describe como “the sociological interface of pragmatics” (Leech, 1983:10-11), cuyo objetivo es estudiar la variación de la expresión y actuación pragmática en condiciones sociales específicas.

Hay que tomar en cuenta que, la sociopragmática es un concepto muy amplio, ya que en la sociedad se abarcan numerosos fenómenos humanos. Cuando hace referencia al fenómeno social, en primer lugar, se centra en la cultura y en la lengua. Entonces, también se entiende que la sociopragmática “se ocupa de estudiar cómo las conceptualizaciones de tipo social o cultural determinan el uso lingüístico” (Escandell, 2009: 99). Dentro de la sociedad aparecen muchos factores que pueden afectar a fenómenos lingüísticos, tales como género, edad, posición social, raza, modo del uso individual, o estado personal en el momento de la expresión lingüística, entre otros factores.

1.5 La pragmática intercultural

Como afirma Wierzbicka (1991), “las diferencias específicas entre distintas lenguas están motivadas de manera fundamental por unas normas culturales diferentes”. De este modo, para utilizar un estilo del lenguaje apropiado a su contexto o una estrategia cortés, se han de tener en cuenta “las nociones de comunidad de lengua, identidad de grupo y pertenencia cultural” (Bravo, 2004:19) o, al menos la diferencia de valor entre géneros, regiones y jerarquías. Por lo tanto, puede darse un estudio contrastivo de la cortesía en la intercultural. Dicho estudio también puede recaer en la cortesía. Así que vemos tres ejemplos concretos:

[1] ¿Has comido? (*Ni chi fan le ma?* 你吃饭了吗?)

[2] ¿Eres una chica hermosa y simpática?

Española: Gracias.

En chino la respuesta es así: No, eres más hermosa que yo.

[3] Profesora Carmen: La clase de hoy ya termina, pues nos vemos la semana que viene y, que paséis bien este fin de semana.

Alumna española: Adiós, Carmen, hasta la próxima semana.

Alumna china: Profesora Carmen, también pase bien el fin de semana, hasta luego.

En China, la pregunta [1] es un acto cortés de saludo, pero en español es parecido a un acto de habla de invitación. En el ejemplo [2], a través de la contestación, ya vemos la diferencia de cortesía entre los dos países. Con respecto a una expresión cortés ante una admiración de alguien, en español expresa el agradecimiento; en cambio, en chino la respuesta es rechazar este cumplido y admirar al interlocutor, puesto que, en la cultura china, degradarse a uno mismo y elevar al otro es una estrategia cortés que refleja la modestia y el respeto del interlocutor. Así que esta diferencia, al responder al cumplido entre chinos y españoles, puede dar lugar a malentendidos, si no se tiene clara la noción de la cortesía en la cultura china.

En el ejemplo [3], vemos el distinto tratamiento, en la comunicación verbal de dos interlocutores con diferente posición social, los jóvenes españoles suelen emplear el tratamiento de *tú*, pero los chinos utilizan de modo inconsciente la profesión de interlocutor más su apellido o el tratamiento de *usted* para expresar el respeto y la cortesía, ya que en China la cortesía está en relación directa con la jerarquía social.

Además, sobre preguntas tales como *¿Adónde vas?*, *¿Cuánto ganas mensualmente?*, *¿Cuántos años tienes?*, en China son normales, sin implicar acto cortés ni descortés. Pero en los países occidentales, se debe prestar atención a esas preguntas, ya que en el mundo occidental se considera que son descorteses, y que pertenecen a su intimidad personal. Es decir:

Existen diferencias sociopragmáticas notables entre lenguas y culturas diferentes. ... Ciertos tipos o categorías de actos de habla que existen en una lengua determinada puede que no tengan un equivalente en otra lengua o que se expresen por medio de una forma totalmente diferente. [...] La noción de cortesía varía de cultura en cultura, y consecuentemente, se refleja de diferentes maneras a través de las lenguas (Díaz Pérez, 2003:41).

1.6 Conclusión parcial

La pragmática es una disciplina lingüística de estudiar los principios del uso de la lengua. En general, se divide en dos subdisciplina: pragmalingüística que relaciona con la lingüística y sociopragmática que relaciona con la sociedad. En la sociedad, hay un fenómeno social universal que regula el uso lingüístico, la que es la *cortesía*.

En ese sentido, la cortesía no solo es un fenómeno social, sino también se trata como un tema enmarcado en el área sociopragmática desde su comienzo, cuyo interés del estudio es analizar las estrategias cortés en el uso lingüístico y su variación en distintas culturas y lenguas (Véase figura 8: la relación entre la pragmática y la cortesía).

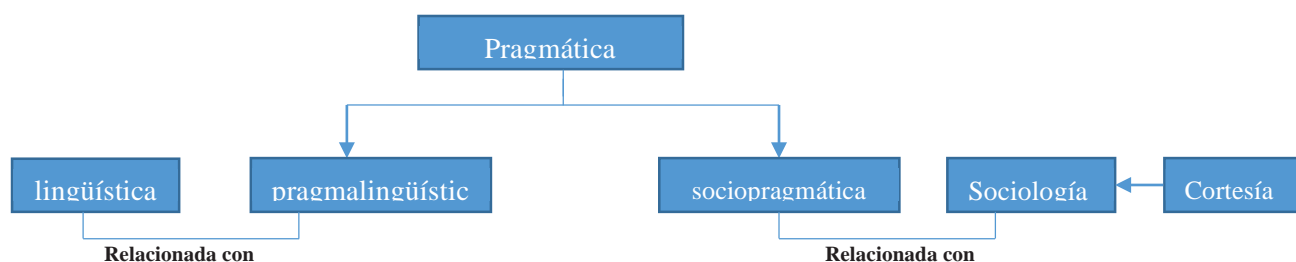


Figura 8 : la relación entre la pragmática y la cortesía

Como hemos mencionado antes, los factores socioculturales que afectan al uso lingüístico también tienen una influencia importante en la cortesía verbal. De este modo, las máximas de la cortesía no son fijas, sino que está sujetas a variación en sus componentes y en sus significados entre culturas y lenguas diferentes. Hong (1998), en su estudio contrastivo entre la cultura china y la alemana, afirma, por ejemplo, que los chinos tienen un grado mayor de exigencia en la aplicación de las normas que rigen la cortesía que los alemanes:

The most general finding of this research is, as summarized earlier, that German requests have a higher level of directness and a lower level of politeness, and Chinese ones have a lower level of directness and a higher level of politeness according to the data analysis (Hong 1998:79).

De todos los enfoques, no importa que sea un español que quiera aprender el chino, o un chino que quiera conocer el español, aparte de las formas fonéticas y gramaticales que pertenecen a la “competencia gramatical”, también tendrá que de aprender “los condicionantes sociopragmáticos” (Díaz Pérez, 2003:39) relacionados con la “competencia pragmática” que existen en cada cultura y lengua específica, para

que sepa qué se debe y/o no se debe decir en una ocasión determinada. Así afirma Davies (1987):

The successful language learner must know not only which formulas can be used for the performance of a particular illocutionary act, such as greeting or thanking, but also the kinds of context where such acts can be appropriately performed: the kinds of behavior felt to call for thanks, the circumstances of meeting where a greeting is appropriate, and so on. To take one example, in order to decide whether or not it is appropriate to utter the formula *good evening* in greeting, a speaker has to take account of the time of day at which the encounter occurs, the circumstances of the meeting (it would not normally be used, for instance, on meeting a person for the second time in a single evening), the formality of the situation, the nature of the addressee, and the relationship between speaker and addressee (one is unlikely to use it in very informal situations, to a small child, or to one's spouse) (Davies 1987: 79)

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO PARA EL ANÁLISIS DE LA CORTESÍA

2.1 El Principio de Cooperación de Grice

En paralelo con los trabajos de Searle, Grice (1975) analiza la lógica conversacional sobre los principios de cooperación que regulan la interpretación de los enunciados y los contenidos implícitos de lo que se quiere comunicar, pero que no está dicho. Grice (1975: 45-47) formula cuatro máximas con la finalidad de asegurar una transmisión de información eficaz:

1. Máxima de cualidad (*Quality maxim*): no digas lo que es falso o no tengas pruebas. (máxima de sinceridad)
2. Máxima de cantidad (*Quantity maxim*): emite solo la informa necesaria. (información estricta).
3. Máxima de relación (*Relation maxim*): digas cosas relevantes (máxima de relevancia).
4. Máxima de modalidad (*Manner Maxim*): sé claro, breve, ordenado y sin ambigüedad (máxima de educación).

Grice (1975: 312) afirma que, cuando el hablante no observa estas máximas, falla la comunicación o resultan fenómenos de ironía, metáfora, hipérbole. Por otro lado, Grice desde un enfoque teórico distingue entre *lo que se dice* y *lo que se comunica* en los enunciados. *Lo que se dice* se refiere al contenido proposicional del enunciado, denominado como las implicaturas conversacionales. *Lo que se comunica* se relaciona con lo que se transmite con el enunciado, pero que es diferente de su contenido proposicional, denominado como las implicaturas no convencionales.

En otra palabra, las implicaturas conversacionales son los contenidos explícitos. Se entienden claramente con el significado literal de las palabras. Las implicaturas no

conversacionales son los contenidos implícitos. Se entienden en contextos determinados.

2.1.1 Transgresión de las máximas del Principio de Cooperación

Como hemos mencionado antes, solo en el caso de que los interlocutores observen de manera estricta las máximas de Grice, se puede llegar a una comunicación más eficaz y con éxito, ya que esas máximas son lógicas y universales en todas las lenguas. En cambio, si no se cumplen las máximas pueden resultar malentendidos o fallos de comprensión.

Si bien es cierto que se puede causar ambigüedad e incompreensión en el caso de no cumplir estas máximas, se puede producir también un lenguaje más brillante, humorístico e intelectual. Por lo tanto, estos fenómenos lingüísticos se dan tanto en la comunicación diaria, como en la literatura, en el discurso académico y político, en el periodismo, en la cinematografía, entre otras áreas. Podemos observar la atracción de este tipo de lenguaje en los siguientes ejemplos que provienen de la literatura.

[4] Al rato, el fontanero asomó la cabeza y me pidió un pedazo de cuero para confeccionar con él una zapata, pues no las había traído de la medida adecuada. “¿No tendrá usted una conjunción adversativa para que esta frase no gotee?”, pregunté a mi vez, obligándole a retirarse con expresión de fastidio. (Currículum, Juan José Millás, 15-10-99)

En [4], *¿No tendrá usted una conjunción adversativa para que esta frase no gotee?* es la contestación a la petición del fontanero, la cual no cumple la máxima de relación y de cantidad, ya que el emisor pide un pedazo de cuero, pero el destinatario le contesta con *“una conjunción adversativa para que esta frase no gotee”*.

Para los chinos, es muy difícil comprender qué significa la *“frase no gotee”* y parece ilógico cómo una frase puede ser como el agua y gotear, aunque saben las circunstancias del enunciado.

De hecho, el sobreentendido de esta contestación es que el escritor amenaza al

fontanero: si el fontanero no hubiera arreglado bien su baño inundado con una zapata adecuada, el escritor no podría cumplir con su petición: corregir bien su currículum, lo que resultaría es una frase negligente en su currículum como el agua que gotea en el baño.

Al comprender el sobreentendido que contiene este enunciado, consideramos que esta expresión es muy brillante e intelectual, ya que el escritor expresa dos significados no literales por medio de un solo enunciado la “*frase no gotee*”.

[5] “敢问公子亦嗜此道?”

“偶尔消遣。”

“请问何谈一步定局?”

“老翁已走华容，是擒是纵，全凭先生之一步棋了。”（摘自中国新时期微型小说经典“一步棋”，许行，2004：125）

(Traducción al español)

“¿Podría preguntarle si también le gusta mucho jugar al ajedrez?”

“A veces juego para pasar el tiempo.”

“¿Permítame preguntar cómo llega al resultado definitivo con un solo paso?”

“El anciano ya ha andado a Hua Rong, que sea capturado o soltado, solo depende de una pieza de ajedrez de usted.” (*Único paso de ajedrez*, del libro de “*los microrrelatos vanguardistas de China*”, Mu Hua 2004: 125)

En [5], el enunciado “*A veces juego para pasar el tiempo*”, no cumple con la máxima de cantidad, ya que desde un punto de vista semántico, el hablante emite la información sobre que no le gusta mucho y solo juega cuando tiene tiempo. Pero desde el punto de vista pragmático, basado en la cultura china, este enunciado refleja la humildad del hablante.

Además el enunciado “*El anciano ya ha andado a Hua Rong*” (Hua Rong es un nombre de lugar, pero su significado implícito es ‘un callejón sin salida’), no cumple con la máxima de relación y de cantidad, ya que el emisor transmite una información necesaria y contesta a la pregunta del destinatario mediante la alusión

literaria a un cuento clásico para aludir a su erudición.

Los sobreentendidos de los dos enunciados no se pueden entender en el caso de que no se conozca profundamente la cultura china, ya que carecen de sentido para los extranjeros.

[6] 刘梅: 孔子(Kong, zi)的老师是谁?

刘星: 钻子, 没有钻子哪来的孔子(Kong, zi)呢? (家有儿女第一季 26集)

(Traducción al español)

Liu mei: Quién es el maestro de Confucio?

Liu xing: Perforadora. ¿de donde viene los agujeros si no hay perforadora?

(Home with Kids, Season 1, EP.26)

El [6], no cumple con las máximas de relación y de cualidad, ya que la contestación no solo no corresponde a la pregunta, sino también es falsa. Sin embargo, esta conversación se puede interpretar como un chiste: en chino, *Confucio* y *agujero* tienen mismo carácter y misma pronunciación.

El hecho es que el oyente no sepa la respuesta correcta de la pregunta del hablante, se contesta en forma indirecta en un chiste, con la finalidad de evitar la interrupción de la conversación y para aliviar el ambiente nervioso.

Las formas de expresión de los ejemplos [5] y [6] son frecuentes en el habla coloquial entre chinos en la actualidad, a pesar de que no se entiendan los sobreentendidos en algún caso sin explicación.

2.1.2 La ironía en chino

En China hay un tipo del lenguaje muy interesante que llamamos lenguaje de “*pregunta y contestación falsa*”. Es decir que la pregunta no incluye lo que se quiere preguntar, y la contestación tampoco es la que corresponde. En el área académica, este tipo de lenguaje se relaciona con el fenómeno de la ironía. Como hemos mencionado, la ironía es provocada por la contravención de las Máximas de Cooperación de Grice. A continuación, observamos este tipo de lenguaje en chino

mediante los siguientes ejemplos:

[7] 老公： 喜欢我给你买的礼物吗？

老婆： 哎呀， 不喜欢， 太浪费钱了， 说实话还不如买件衣服来的实用呢！

(Traducción al español)

Marido: ¿Te gusta el obsequio que te reglé?

Esposa: Ay! No me gusta. ¡Qué despilfarro! La verdad es mejor y más útil que me regales ropa.

[8] 男朋友： 你想我不？

女朋友： 你真讨厌！ 我不想你， 也不喜欢你。

(Traducción al español)

Novio ¿Si me echas de menos?

Novia: ¡Qué molesta es (esta pregunta)! No te echo de menos, ni te quiero.

Las contestaciones de [7] y [8] , desde un punto de vista semántico, expresan la actitud de rechazo y antipatía. Pero considerando el contexto determinado y sus relaciones especiales expresan el significado contrario. Es decir, las contestaciones reales son: ‘!Me gusta!’ y ‘¡Te quiero!’ . Más ejemplos ilustrativos de diálogos: 你忙吗? (*ni mang ma?*, ¿estás ocupada?), cuyo significado real es: ‘deseo que no estés ocupada y me acompañes a hacer algo’; 你睡了吗? (*ni shui le ma?*, ¿Has dormido?) ,cuyo significado real es: ‘podías charlar conmigo’; 你真坏! (*ni zhen guai!* ¡ Que maldito eres!), cuyo significado real es: ‘¡Qué bueno eres!’.

Wierzbicka (1996) afirma en su estudio contrastivo del comportamiento entre los hablantes anglosajones y chinos que “roughly speaking, in Chinese [...], the prevalent norm is that ‘compliments’ should be ‘rejected’, whereas the prevalent Anglo norm is that they should be ‘accepted’” (1996: 335). No obstante, no todas las preguntas y contestaciones son falsas, y tienen significados contrarios, sino que depende del contexto específico y de las relaciones entre los interlocutores. Este tipo del lenguaje se corresponde con el pensamiento “*conservar la ley natural, y eliminar el deseo*

personal” (en chino: “存天理, 灭人欲”¹ *cun tian li, mie ren yu*) del filósofo neoconfuciano Zhu, Xi (1130-1200). En la actualidad, la gente llama aquel pensamiento como *Ascetismo de Zhuzi*. Dicho pensamiento tiene una gran influencia en el desarrollo de la cortesía moderna de China, aunque aún existe una polémica académica sobre la interpretación de ese pensamiento.

2.2 La teoría de los actos de habla

La teoría de los actos de habla es una teoría muy importante en el estudio pragmático, fue iniciada por el filósofo británico Austin (1962), y desarrollada por su alumno americano Searle (1969). Su interés de estudio no es cómo se usa el lenguaje para describir un estado de cosas, sino para realizar una acción. Lo que se muestra es un pensamiento relacionado con el lenguaje en acción.

Como Austin y Searle no son lingüistas, sino filósofos, sus ideas han recibido críticas en el terreno de la lingüística. Sin embargo, pueden destacarse dos de sus contribuciones en los campos de la lingüística y en la filosofía del lenguaje: 1) ese pensamiento ha cambiado los trabajos habituales de la lingüística, así como ha servido como punto de partida de estudiar el lenguaje corriente. 2) aunque Austin no limite su idea a la pragmática, el hecho es que los actos de habla se han convertido en una línea imprescindible de investigación pragmática.

2.2.1 Austin y el punto de partida de la teoría de los actos de habla

2.2.1.1 Punto de partida

Anteriormente, los filósofos de lenguaje consideraban que los enunciados solo podrían desempeñar dos funciones: descripción de estados de cosas existentes en el

¹ La palabra original de ZhuXi: 聖賢千言萬語,只是教人明天理,滅人欲” (朱子語類)(一)第十二卷學六/持守, 頁 207. La traducción: un millar de palabras del sabio, solo es enseñar al pueblo para saber la ley natural, y eliminar el deseo personal. (Zhuzi yu lei. Analectas de Zhuxi) (ejemplar uno) (Volumen doce, estudio seis/ insistir la rectitud, pp. 207). Se trata los aspectos concretos sobre su influencia en la cortesía moderna en el capítulo de la ideología de la cortesía china.

mundo y la transmisión de información. La descripción o transmisión solo podría ser verdadera o falsa. Los intereses rituales de los filósofos se concentraban la verificación de los enunciados. Es decir, se verifica en un enunciado si es verdadero o es falso, estableciendo las reglas que deben ser cumplidas en un enunciado verdadero. Sin embargo, Austin puso en duda este tipo de posturas, ya que consideró que muchos enunciados eran pseudo-enunciados (*pseudo-statements*):

Whether many apparent pseudo- statements really set out to be 'statements' at all. It has come to be commonly held that many utterances which look like statements are either not intended at all, or only intended in part, to record or impart straightforward information about the facts: for example, 'ethical pro- positions' are perhaps intended, solely or partly, to evince emotion or to prescribe conduct or to influence it in special ways (Austin, 1962: 2-3).

De esa manera, para Austin, una función importante del lenguaje es realizar acciones mediante la palabra. Por ejemplo, *vengo, bautizo, hago* en el contexto adecuado, no describen un estado de cosa o registran un hecho, sino que realiza una acción. En esta ocasión, si no se puede cumplir con la acción, esas palabras no serán mentira, sino fracasas. Así como Austin afirma:

Emitir expresiones rituales obvias, en las circunstancias apropiadas, no se describir la acción que estamos haciendo, sino hacerla. [...] tales expresiones no pueden, estrictamente, ser mentiras. (Austin, 1970: 107-108, citado por Escandell, 2013:49).

Austin distingue los enunciados en dos tipos: enunciados constatativos y enunciados realizativos. La primera dimensión es lo que sí describe estados de cosas y sí puede ser evaluado en la verdad o falsedad. Y el segundo término se usa para llevar a cabo las acciones ritualizadas o convencionalizadas con las siguientes características propias:

1. Desde el punto de vista gramatical es una oración declarativa;
2. Va en primera persona de singular del presente de indicativo;
3. No se trata de una expresión carente de sentido;
4. No puede ser calificada como verdadera o falsa, sino adecuada o inadecuada (Escandell, 2013:51).

Los enunciados realizativos no pueden ser verdaderos o falsos, pueden ser adecuados o no adecuados. Por ejemplo:

[9] Sí, quiero.

[10] Te felicito por su graduación.

[11] Te comprometo que lo hará mañana.

[12] Te pido disculpas.

Cuando se utiliza cualquier de estos cuatro enunciados, el hablante no está describiendo un hecho o transmitiendo una información, sino está cumpliendo con una acción de matrimonio, felicitación, compromiso o pedir las disculpas. Así como, el uso de estos enunciados solo será adecuado por las personas determinadas en los contextos apropiados. Desde esta punto de vista, Austin ha desarrollado tres condiciones (o condiciones de éxito) para realizar de manera adecuada una acción mediante los enunciados realizativos:

A.1 Existencia de un procedimiento convencional - con un efecto también convencional- que incluye la emisión de determinadas palabras por parte de determinadas personas y en determinadas personas y en determinadas circunstancias;

A. 2 Las personas y circunstancias que concurren deben ser las apropiadas para el procedimiento

B.1 Todos los participantes deben actuar de la forma requerida por el procedimiento;

B.2 Se debe hacer así en todos los pasos necesarios

C.1 Cuando el procedimiento requiere que las personas que lo realizan alberguen ciertos pensamientos o disposiciones de ánimos, deben tenerlos;

C.2 Los participantes deben comportarse efectivamente de acuerdo con tales pensamientos. (Austin 1962: III, citado por Escandell, 2013:53).

Si bien estas condiciones desarrolladas por Austin no son completas, han servido como los puntos de partida para los trabajos posteriores.

2.2.1.2 Distinción de los actos de locución

Tras la distinción entre enunciados realizativos y enunciados constatativos, Austin, en su intento de distinguir características entre los dos enunciados, descubrió que numerosos enunciados no realizativos también pueden cumplir con las tres condiciones mencionadas, de manera que todos los enunciados son iguales y no se pueden especificar sus características. Partiendo de la distinción de los enunciados anterior, Austin elaboró una distinción de los actos de habla en tres tipos: acto locutivo, acto ilocutivo y acto perlocutivo.

El acto locutivo, es aquel mediante el que se dice algo. En general, se puede entender como la emisión de un enunciado o el uso de una expresión para indicar una referencia mediante ciertos medios fónicos en determinados contextos. El acto locutivo implica tener conocimiento de la gramática, el léxico y la fonología de la lengua de uso. Como Austin señala, “we perform a locutionary act, which is roughly equivalent to uttering a certain sentence with a certain sense and reference” (Austin, 1962: 109).

El acto ilocutivo, es aquel mediante el que se realiza algo al hablar. Se puede definir como un acto que lleva a cabo mediante el lenguaje, tal como emitir una orden, hacer una promesa, expresar una petición, entre otros actos. Austin afirma lo siguiente:

To perform a locutionary act is in general, we may say, also and *eo ipso* to perform an illocutionary act, as I propose to call it. To determine what illocutionary act is so performed we must determine in what way we are using the locution:

asking or answering a question,
giving some information or an assurance or a warning,
announcing a verdict or an intention,
pronouncing sentence,
making an appointment or an appeal or a criticism,
making an identification or giving a description,

and the numerous like. (I am not suggesting that this is a clearly defined class by any means.) (Austin 1962: 98-99).

El acto perlocutivo es el que se realiza como consecuencia de haber dicho algo.

Tal como Austin define “What we bring about or achieve by saying something, such as convincing, persuading, deterring, and even, say, surprising or misleading” (Austin, 1962: 109). Es decir, se refiere a las consecuencias o los efectos producidos por haber dicho algo, para comprobar que el acto perlocutivo ha tenido lugar.

Como señala Escandell (2013), distinguir entre los tres tipos de actos es totalmente teórico. Los tres se llevan a cabo simultáneamente. Sin embargo, sus propiedades son diferentes: “*el acto locutivo posee significado, el acto ilocutivo posee fuerza, y el acto perlocutivo logra efectos*” (Escandell, 2013: 60). Entre ellos, el acto ilocutivo es el punto de partida de la teoría de los actos de habla.

2.2.1.3 Clasificación de los actos ilocutivos

Austin (1962) divide los actos ilocutivos en cinco grupos, según los verbos realizativos del inglés:

1. Los actos veredictivos: son aquellos actos ilocutivos que expresan un veredicto tanto en un juicio como en un hecho determinado. Con los veredictivos se pueden comprobar por la verdad o falsedad. Los ejemplos de verbos realizativos que pertenecen a este grupo son: *estimar, caracterizar, evaluar, analizar, entender, etc.*
2. Los actos ejercitivos: son aquellos actos ilocutivos con los que se ejerce el poder, derechos, presión o influencia. Los verbos realizativos *designar, votar, ordenar, advertir, mandar, etc.* pertenecen a este grupo.
3. Los actos de compromisos o compromisivos: son aquellos actos ilocutivos mediante los cuales los hablantes comprometen a realizar una determinada acción. Los verbos realizativos de este grupo que se pueden mencionar *prometer, pretender, intentar, proponerse, etc.*
4. Los actos de comportamiento: son aquellos actos ilocutivos que expresan

actitudes o conductas sociales de los interlocutores. Los verbos realizativos de este grupo son *bendecir, felicitar, disculpar, agradecer, elogiar*, etc.

5. Los actos expositivos: son aquellos actos ilocutivos que implican la exposición de opinión, la conducción de argumento y la clarificación de la intención. Los verbos realizativos que pertenecen a este grupo son *convenir, afirmar, negar, ilustrar, acordar*, etc.

La clasificación de Austin ha sido discutida por varias razones. De hecho, esta clasificación no es para los actos ilocutivos, sino para los verbos realizativos del inglés. Por falta de la sistematización y científicidad, dicha clasificación no ha sido reconocida unánimemente en el área académica. Aunque como tal, no podemos dudar que la contribución de Austin ha dado lugar a los trabajos posteriores sobre la teoría de los actos de habla. Entre ellos, una más relevante es la teoría desarrollada por su alumno Searle.

2.2.2 La teoría de los actos de habla de Searle

2.2.2.1 Punto de partida

A pesar de que los trabajos de Searle continúan la línea de investigación iniciada por Austin, su teoría de los actos de habla es más elaborada e integra numerosas nuevas ideas. El mismo autor, considera que “hablar una lengua es tomar parte en una forma de conducta (altamente compleja) gobernada por reglas. Aprender y dominar una lengua es haber aprendido y dominado tales reglas” (Searle, 1969:22, citado por Escandell, 2013: 63). Partiendo de esta idea, Searle propuso la siguiente hipótesis:

La forma que tomará esta hipótesis es la de que hablar un lengua consiste en realizar actos de habla, actos tales como hacer afirmaciones, dar órdenes, plantear preguntas, hacer promesas, etc., y más abstractamente, actos tales como referir y predicar; y en segundo lugar, que estos actos son en general posible gracias a , y se realizan de acuerdo con, ciertas reglas para el uso de los elementos lingüísticos. [Searle, 1969:25-26]” (Escandell, 2013: 64)

En su opinión, la unidad mínima de la comunicación lingüística no es una palabra ni una oración, sino es el acto de habla, asimismo, cada tipo de acto de habla está asociado con una determinada estructura lingüística. Es decir, el proceso de la comunicación lingüística está construido por los actos de habla consecutivos y, cada acto de habla puede mostrar la intención de interlocutores. Así podemos entender la teoría de los actos de habla como el estudio de la comunicación lingüística. Dicho estudio abarcaría principalmente dos aspectos: cómo se realizan los actos de habla que los interlocutores intentan según las ciertas reglas; cómo se usan los actos de habla de manera adecuada para llegar a una comunicación lingüística consecuente con éxito. El estudio de Searle se inclina por el primer aspecto.

2.2.2.2 Condiciones de éxito (*felicity conditions*)

De acuerdo con lo antes mencionado, Searle considera que el uso de lenguaje como parte de conducta está dominado por reglas. Su estudio se centra en la pregunta: ¿Qué condiciones deben cumplirse para la realización de un acto ilocutivo con éxito? Partiendo de las condiciones de éxito propuestas por Austin, el mismo autor, estableció cuatro tipos de condiciones:

1. Condiciones de contenido proposicional: atañen a las características significativas de la proposición utilizada para llevar a cabo el acto ilocutivo. Por ejemplo, para *dar las gracias a alguien*, el contenido proposicional deberá referirse a un acto pasado realizado por el oyente. En el caso del acto ilocutivo de *hacer la petición*, el contenido deberá basarse en un acto futuro del oyente.
2. Condiciones preparatorias: se refieren a los prerequisites que deben cumplir para que tenga sentido la realización del acto ilocutivo. Por ejemplo, para *dar las gracias a alguien*, la condición preparatoria será que el acto realizado por el oyente beneficie al hablante, y el hablante crea que dicho acto le beneficia. Pero en el caso del acto de petición, habrán de darse dos condiciones

preparatorias: el hablante cree que el oyente sea capaz de realizar este acto futuro, y los dos interlocutores saben claramente que el oyente no vaya a realizar dicho acto de manera espontánea en el caso normal.

3. Condiciones de sinceridad: son aquellas condiciones que se centran en el estado psicológico del hablante, para que el acto ilocutivo resulte sincero. Por ejemplo, en el caso del acto ilocutivo de dar las gracias, el hablante debe sentir gratitud sinceramente por el acto realizado por el oyente. En cambio, en el caso de las peticiones, el hablante debe mostrar la sinceridad para expresar su deseo al oyente.
4. Condiciones esenciales: son aquellas condiciones que caracterizan tipológicamente el acto realizado. En el caso de agradecimientos, es contar como una expresión de gratitud. Por otro lado, para hacer una petición, hay que tener la intención del hablante para que el oyente lleve a cabo.

Estas cuatro condiciones pueden variar según los tipos de acto de habla de que se trate. Por ejemplo, en el caso de dar órdenes, la condición preparatoria será que el hablante posea algún poder ante el oyente, y en la condición esencial, deberá agregar: el hablante intenta por medio de su poder para que el oyente lleve a cabo un acto. En este sentido, Bach y Harnish (1979: 55) indican que, las condiciones de éxito propuestas por Searle carecen de distinción entre las condiciones necesarias y suficientes para que un acto ilocutivo se ejecute con éxito y se ejecute de manera no defectiva:

For instance, Searle (1969) give necessary and sufficient conditions for the (literal and direct) nondefective performance of various speech acts, yet the absence of only some of these conditions precludes the performance of the act (Bach y Harnish 1979: 55)

2.2.2.3 Clasificación de los actos de habla

En cuanto a las críticas existentes a la clasificación de Austin, Searle (1976) también indicó 6 puntos insuficientes en la clasificación de Austin: 1. Se han confundido los verbos realizativos con los actos ilocutivos; 2. No todos los verbos realizativos pertenecen a los verbos de los actos ilocutivos; 3. Existe repetición entre los grupos; 4. Hay confusiones en mismo grupo; 5. Muchos verbos que pertenecen a algún grupo no corresponden a la definición de dicho grupo. 6. Falta una regla o un criterio de clasificación. Searle (1976, 1979) considera que el último punto es más importante que todo. Así pues, él propuso cuatro criterios para establecer cinco clases de actos de habla: el propósito ilocutivo (*illocutionary point*), la dirección de la adecuación de las palabras al mundo objetivo o del mundo objetivo a las palabras (*direction of fit*), el estado de la psicología del hablante (*expressed psychological state*), y el contenido proposicional (*content propositional*); y los cinco tipos de actos de habla son los representativos, directivos, de compromiso, expresivos y declarativos:

1. Los actos representativos: tienen como propósito ilocutivo comprometer al hablante con la verdad de la proposición expresada, cuya dirección de la adecuación es de las palabras hacia el mundo objetivo, y cuyo estado psicológico expresado es la creencia. Por ejemplo, los verbos realizativos: *caracterizar, analizar, evaluar*, como afirmó Searle (1976: 11), la mayoría de los veredictivos de Austin se incluirán en este grupo.
2. Los actos directivos: cuyo propósito ilocutivo es lo que el hablante intenta que el oyente haga algo. La dirección de la adecuación es del mundo objetivo hacia las palabras. El estado psicológico expresado es el deseo o la esperanza. Por ejemplo, los verbos realizativos que pertenecen a este grupo son: *pedir, mandar, ordenar, invitar, permitir o aconsejar*. El contenido proposicional siempre se basa en un acto futuro del oyente.
3. Los actos compromisorios: tienen como propósito ilocutivo comprometer al

hablante con un cierto acto futuro. La dirección de la adecuación también es del mundo objetivo hacia las palabras. El estado psicológico expresado es la intención. El contenido proposicional es lo que el hablante realiza un acto futuro. Por ejemplo, los verbos realizativos: *comprometer, proponerse, pretender, dedicarse*.

4. Los actos expresivos: tienen como propósito ilocutivo expresar el estado psicológico especificado sobre un estado de ciertas cosas en el contenido proposicional. Por ejemplo, cuando agradecemos a alguien por su ayuda, nuestra intención no es expresar la verdad de ayuda hecha o comprometer a rendir cuenta de la ayuda hecha, sino es expresar nuestra actitud o gratitud. Sobre los ejemplos de verbos realizativos podemos mencionar: *felicitar, disculpase, agradecerse o bendecir*. En este tipo de acto, no hay dirección de adecuación.
5. Los actos declarativos: tienen como propósito ilocutivo garantizar que el contenido proposicional se corresponda con el mundo objetivo, cuya dirección de adecuación es tanto de las palabras hacia el mundo objetivo como del mundo objetivo hacia las palabras. En este tipo de acto resulta inmediatamente el cambio de la verdad objetiva según el contenido proposicional. Como los ejemplos mencionados de Austin: “sí, quiero” en el caso de celebrar la boda de matrimonio. En este tipo de actos no hay la condición sinceridad.

2.3 Actos de habla indirectos

2.3.1 La teoría de actos de habla indirectos

Además de las clasificaciones mencionadas de Austin y de Searle, los actos de habla también, desde otro punto de vista, se pueden dividir en dos clases: actos directos y actos indirectos. Los actos directos son aquellos en los que el hablante formula un enunciado que corresponde a lo que quiere decir. En cambio, los actos indirectos son aquellos en los que el hablante formula un enunciado cuya intención es

distinta de lo que expresa en sentido literal, es decir, lo que quiere decir el hablante no corresponde a lo que expresa realmente. En nuestra comunicación diaria, realizar los actos de habla indirectos es un fenómeno lingüístico muy frecuente en todas las lenguas. A continuación, nos fijamos los siguientes ejemplos:

[13] Tu voz es muy alta.

[14] A: Vamos mañana a ver una película.

B: Mi hermano va a regresar a la casa de Madrid. Quiero acompañarle.

[15] ¿Podría ayudarme para cumplir con este trabajo?

[16] Me gustaría que me contactaras.

De hecho, como en los ejemplos mencionados, el hablante puede elegir entre la interpretación del lenguaje directo y del lenguaje indirecto, pero finalmente ha usado el lenguaje indirecto por ciertas razones o intenciones en el contexto determinado.

El enunciado [13], es una oración declarativa, y se utiliza para afirmar una verdad. Sin embargo, en varios contextos, su propósito ilocutivo puede ser advertir una información acerca de que el oyente baje su voz. En el [14], la contestación de B no corresponde a la pregunta de A, pero es evidente que su sentido es rechazar la invitación de A. En el enunciado [15], la forma lingüística es una oración interrogativa, pero la función es realizar una petición. El enunciado [16], es una oración asertiva – desiderativa, pero tiene como propósito ilocutivo también es una petición. Es decir, los actos de habla indirectos es lo que “ante un enunciado que realiza un acto ilocutivo diferente del que su forma lingüística haría prever” (Escandell, 2013: 72); o en otras palabras, los actos de habla directos se caracterizan por realizar un acto ilocutivo único por medio de un enunciado, en cambio, los actos de habla indirectos se caracterizan por “llevar a cabo un acto ilocutivo por medio de otro acto ilocutivo en un enunciado expresado” (Searle, 1975: 60).

Según Searle, en los actos de habla indirectos no existe una relación constante entre forma gramatical y acto ilocutivo:

El problema, planteado por los actos de habla indirectos es el de cómo le es

posible al hablante decir una cosa y quiere decir esa cosa y algo más. Y puesto que el significado consiste en parte en la intención de producir comprensión en el oyente, una gran parte de ese problema es la de cómo le es posible al oyente el entender el acto de habla indirecto cuando la oración que oye y entiende significa otra cosa diferente. (Searle, 1975: 60, citado por Escandell, 2013: 72).

Searle (1969: 68) sugería que la realización del acto indirecto en los enunciados así expresados cumple con algunas de las condiciones necesarias. Por ejemplo, *¿Podría ayudarme para cumplir con este trabajo?*, se interroga sobre la condición preparatoria: el oyente es capaz de realizar la petición del hablante; y *Me gustaría que me contactaras*, se está afirmando la condición de sinceridad para una petición indirecta del hablante: el hablante desea que el oyente haga algo. Es decir, Searle considera que un acto indirecto consiste en indicar el cumplimiento de la condición esencial afirmando o preguntando alguna de las otras condiciones.

No obstante lo anterior, Searle (1975: 60-61) modifica su postura con la siguiente explicación:

El hablante comunica al oyente más de lo que dice basándose en la información de fondo compartida, tanto lingüística como no lingüística, y en los poderes generales de raciocinio e inferencia del oyente. [...] No hace falta suponer la existencia de ningún tipo de postulado conversación [...], ni de ningún imperativo oculto u otras ambigüedades similares. (Searle, 1975: 60- 61, cit. Escandell, 2013: 74).

Para fundamentar su teoría, el mismo autor, Searle (1975:63), propone el siguiente ejemplo:

[17] Student X: Let's go to the movies tonight.

[18] Student Y: I have to study for an exam. (Searle, 1975: 61).

Según el significado semántico de los dos ejemplos, [17] se refiere a una sugerencia, y en [18] se expresa un rechazo indirecto a la sugerencia. Desde este punto de vista, Searle (1975: 62) considera que existen dos actos ilocutivos en este ejemplo: el acto ilocutivo primario es rechazar la sugerencia, y el acto ilocutivo secundario es afirmar el hecho en que tiene que preparar un examen. No obstante, el

primario no es literal, el segundo sí lo es. Además Searle (1975: 63) supone diez pasos en nombre de X para explicar cómo se produce un rechazo real no literal desde una interpretación literal:

Paso 1: He propuesto una sugerencia a Y, pero Y ha dicho una afirmación acerca de que tiene que estudiar para un examen. (interpretación literal de la conversación)

Paso 2: Supongo que Y está cooperando en la conversación, de tal modo que la respuesta responde a una intención determinada. (inferencia según principios de cooperación conversacional)

Paso 3: Una respuesta relacionada con la sugerencia debe ser aceptada, rechazada, contrapropuesta o comentada. (en base a la teoría de los actos de habla)

Paso 4: Pero su respuesta no se corresponde a ningún de los posibles mencionados del paso 3, por lo tanto, dicha respuesta no es tan relevante. (inferencia a partir de los pasos 1 y 3).

Paso 5: Por lo tanto, es probable que Y quiera decir más de lo que dice. Si supongo que su enunciado se corresponde al tema tratado, probablemente su propósito ilocutivo es diferir del literal. (inferencia a partir de los pasos 2 y 4. Este paso es crucial en esta conversación, ya que según la inferencia X podría tener conciencia del propósito primario no literal y el propósito secundario literal)

Paso 6: Sé que estudiar para un examen necesita mucho tiempo en una sola noche. También sé que ir a ver la película ocupa de mucho tiempo en una sola noche. (inferencia según el conocimiento del mundo)

Paso 7: Por lo tanto, es imposible que en una sola noche Y pueda ir al cine y también estudiar para un examen. (inferencia a partir de paso 6)

Paso 8: La condición preparatoria de aceptar una sugerencia es tener la

capacidad de realizar la acción del contenido proposicional. (inferencia según la teoría de acto de habla)

Paso 9: Por eso, sé que lo que Y ha dicho es no pueda aceptar la sugerencia. (inferencia a partir de los pasos 1, 7 y 8)

Paso 10: Por lo tanto, es probable que su propósito ilocutivo primario sea rechazar la sugerencia. (inferencia a partir de los pasos 5 y 9).

En esta hipótesis incluye la información compartida tanto por el hablante como por el oyente. En opinión de Searle, estas etapas serán suficiente para explicar el fenómeno universal de los actos de habla indirectos.

2.3.2 Formulación indirecta de actos directivos

Dentro de las cinco clases de actos ilocutivos clasificadas por Searle, lo más relevante es cómo llevar a cabo los actos directivos por medio de una manera indirecta, ya que la mayoría de estas conversaciones que requiere realizar un acto directivo están relacionadas con la cortesía. Sobre todo, cuando utilizamos los imperativos o los realizativos explícitos en los enunciados, resulta un comportamiento descortés. Por ejemplo, *¡Limpia los platos! Te exijo que cumplas puntualmente con tu trabajo*. Es obvio que estos ejemplos en muchas conversaciones muestran una clara descortesía, de tal modo que habrá que evitar los imperativos y los realizativos explícitos y que utilizar un lenguaje más indirecto para lograr los mismos propósitos ilocutivos. Desde este punto de vista, Searle (1975: 65-67) sintetiza seis grupos de actos directivos indirectos:

1. Oraciones en que se refieren a la capacidad del oyente de llevar a cabo un acto.

[19] Can you reach the salt ?

[20] Can you pass the salt?

[21] Could you be a little more quiet?

[22] You could be a little more quiet?

[23] You can go now.

[24] Are you able to reach the book on the top shelf?

[25] Have you got change for a dollar?

2. Oraciones en que se asocia con el deseo del hablante que quiere que el oyente haga algo.

[26] I would like you to go now.

[27] I want you to do this for me, Henry.

[28] I would / should appreciate it if you would / could do it for me.

[29] I would / should be most grateful if you would / could help us out.

[30] I'd rather you didn't do that any more

[31] I hope you'll do it.

[32] I wish you wouldn't do that.

3. Oraciones en que se hace referencia a lo que el oyente cumple con algo.

[33] Officers will henceforth wear ties at dinner.

[34] Will you quit making that awful racket?

[35] Would you kindly get off my foot?

[36] Won't you stop making that noise son?

[37] Aren't you going to eat you cereal?

4. Oraciones que se refieren a la intención del hablante de realizar algo.

[38] Would you be willing to write a letter of recommendation for me?

[39] Do you want to hand me that hammer over there on the table?

[40] Would you mind not making so much noise?

[41] Would it be convenient for you to come on Wednesday?

5. Oraciones que atañen a la motivación de hacer algo.

[42] You ought to be more polite to your mother.

[43] You should leave immediately.

[44] Must you continue hammering that way?

[45] Ought you to eat quite so much spaghetti?

[46] Should you be wearing John's tie?

[47] We'd all be better off if you'd just pipe down a bit.

6. Oraciones en que se introduce una de las oraciones mencionadas en otra oración, que posee un realizativo explícito.

[48] Would it be too much if I suggested that you could possibly make a litter less noise?

[49] I hope you won't mind if I ask if you could leave us alone. (Searle, 1975: 65-67).

Si aplicamos la teoría de las condiciones de éxito de Searle, el grupo 1 está relacionado con la condición preparatoria, el grupo 2 cumple con la condición de contenido de sinceridad, y el grupo 3 está asociado con la condición del contenido proposicional. Searle considera que el grupo 4 y 5 pertenecen a la misma generalización, ya que la intención del hablante de hacer algo así es el motivo importante para llevar a cabo algo. Mientras que, el grupo 6 es un grupo especial, ya que su función se produce mediante la combinación sintáctica.

En opinión de Searle (1975: 74), el principal motivo para usar los actos de habla indirectos es la cortesía. Como el ejemplo de Searle *¿puedes pasarme la sal?*, ya que –al menos en apariencia– el hablante no hace el oyente sentir un tono imperativo, y da al oyente la opción de realizar lo que se le pide.

Por otro lado, los actos de habla indirectos tienen doble función. En el ejemplo *¿puedes pasarme la sal?*, tienen función interrogativa y de petición. Así pues, es fácil que resulte ambiguo o erróneo el propósito ilocutivo real que el hablante emite, tal y como el ejemplo propuesto por Criper y Widdowson (1975: 198)

[50] Sergeant: Reveille sounded five minutes ago, Jenkins.

Private Jenkins: (at his ease) Oh, did it ?

Sergeant: Get out of that bloody bunk ! When I give you an order I expect you to jump to it.

Es evidente que este soldado solo comprende el propósito ilocutivo que conlleva el significado literal de la oración, y no entiende el propósito ilocutivo primario – una orden del general, de tal modo que el general está enfadado.

De hecho, empleando estas formas indirectas, los actos directivos no solo pueden ser más corteses en algunos contextos, sino también pueden ser más retóricos y humorísticos, tal y como en los siguientes ejemplos:

[51] Hijo: ¿Por qué has dado el regalo a la hermana, y no me lo has dado a mí?

Madre: Si hubieras obtenido sobresaliente en alguna signatura, también te lo hubiera dado.

[52] 大清早老娘到我房间来，吼了一嗓子：外面有个姑娘找我！于是我马上穿上衣服…越想越不对！这是最新版的叫人起床！

De madrugada, mi madre llega a mi habitación, gritando: afuera hay una chica que te busca. En ese momento, me levanto... más tarde, me parece que es una mentira y que es una manera nueva de llamar a levantarse.

En [51], la madre quiere mostrar dos propósitos: uno, primario, explicar la negación del regalo, y otro, secundario, expresar el deseo de que su hijo estudie con más esfuerzo. En [52], la madre pide que su hijo se levante de madrugada, pero en forma directa no lo puede hacer, de tal modo que, utilizando la forma indirecta y humorística no solo cumple con su intención, sino también evita los posibles conflictos entre los interlocutores.

2.3.3. Crítica a la teoría de los actos de habla indirectos de Searle

Debido a que la mayoría de los actos de habla indirectos no pueden reflejar con exactitud la intención del hablante, Haverkate (1983) considera que “el criterio de cortesía no puede emplearse para determinar de una manera inequívoca el carácter indirecto del acto verbal” (Haverkate, 1983: 26). Para afirmar su idea, Haverkate propone los siguientes ejemplos:

[53] ¡La puerta no está cerrada!

[54] ¡Estos platos están sucio! (Haverkate, 1983: 26)

En estos dos ejemplos, el hablante está emitiendo una entonación de mandato descortés, a pesar de que se usa lenguaje indirecto. En algunos contextos estos dos enunciados reflejan cómo ejercer poder social sobre el oyente. Es decir, Haverkate no está acuerdo con lo que opina Searle: el principal motivo para usar los actos indirectos es la cortesía.

Además, Haverkate (1983: 15-17) considera que los tipos del enunciado como *¿puedes pasarme la sal?*, tanto en inglés como en español, no representan actos de habla indirectos tanto desde un punto de vista pragmático como desde un punto de vista semántico, ya que el contenido proposicional de este enunciado no solo indica la acción (*pasar la sal*) que el oyente debe llevar a cabo, sino también incluye una referencia explícita al oyente. Pero los tipos de enunciado como *It is cold in here*, en cambio, representan actos de habla indirectos, ya que, a diferencia del caso anterior, no solo hay referencia explícita, sino que el oyente necesita información del contexto para entender de manera adecuada el propósito ilocutivo del enunciado.

Es decir, Haverkate (1983) considera que, si el contenido proposicional de un enunciado incluye una referencia explícita o se entiende la intención del hablante con el significado literal, tal como el tipo del enunciado *Can you...*, no entra en la categoría de los actos de habla indirectos.

Sin embargo, otros autores no aceptan la opinión de Haverkate. Morgan (1978), quien sostiene que el tipo del enunciado *Can you...* sí pertenece a la expresión en la que se lleva a cabo un acto de habla indirecto, en conformidad con la teoría de cooperación de Grice, a pesar de que su propósito ilocutivo se entiende de manera intuitiva, y no falta el cálculo de inferencia.

Morgan (1978) divide los actos indirectos en dos tipos actos convencionales: consisten en las “convenciones lingüísticas”, que se refieren al

significado literal basado en un conocimiento lingüístico, como la relación entre forma lingüística y significado literal; y las “convenciones de uso”, que atañen al uso del enunciado por medio del significado literal para ciertos propósitos. Morgan (1978: 261) lo expresa del siguiente modo:

I will argue for an account of “can you pass the salt” and similar expressions which treats them as conventional but not idioms, by establishing the necessity for distinguishing two kinds of language – related conventions : convention of language, that jointly give rise to the literal meaning of sentences; and conventions about language, that govern the use of sentences, with their literal meanings, for certain purpose. (Morgan 1977: 1)

En ese sentido, el mismo autor, considera que en el caso de acto convencional se utiliza “*can you...*” para pedir a alguien de manera indirecto hacer algo. Sin embargo, “*can you...*” no es un enunciado idiomático, sino una pregunta con significado literal explícito sobre la capacidad del oyente. La implicatura de esta pregunta se puede entender a través de las máximas conversacional de Grice. De hecho, los hablantes saben no solo el significado literal que tiene “*can you...*” (convención lingüística), sino también el propósito ilocutivo en una petición indirecta que contiene “*can you...*” (convención de uso).

En opinión de Morgan, el ejemplo de Searle “*¿Can you pass the salt?*” es un acto indirecto de petición perteneciente a la convención de uso, pero los interlocutores entienden de manera intuitiva que no necesita un proceso de cálculo de inferencia. Eso es un proceso de institucionalización del mecanismo de inferencias en la opinión de Morgan. Además, se ha denominado dicho proceso como *short – circuited implicatures* (implicaturas corto-circuitadas). Las palabras de Morgan son las siguientes:

I suspect this will strike some readers as counter-intuitive, in that the "feel" of an implicature is lacking. One can see that a request implicature is calculable via Grice's maxims, but the subjective reaction is that the request nature of the speech act is conveyed without the sort of indirect feeling we attribute to the presence of inference; the literal meaning is in some way latent, rather than the basis for an inference. I think this intuition is correct, and that we need a notion of "short-circuited" implicature to account for it. (Morgan 1977: 23)

2.4 Conclusión parcial

Podemos resumir la clasificación de Searle en el siguiente cuadro:

Acto ilocutivo	propósito ilocutivo	dirección de adecuación	estado psicológico (condición de sinceridad)	Ejemplos de verbos realizativos
Actos representativos	comprometer al hablante con la verdad de la proposición expresada	Palabras ↓ Mundo	creencia	caracterizar, analizar, evaluar, etc.
Actos directivos	el hablante intenta que el oyente haga algo	Mundo ↓ Palabras	Deseo	pedir, mandar, etc.
Actos compromisos	comprometer al hablante con un cierto acto futuro	Mundo ↓ Palabras	Intención	comprometer, intentar, etc.
Actos expresivos	expresar el estado psicológico especificado sobre un estado de ciertas cosas en el contenido proposicional	No hay	Variable según la verdad de la proposición expresada por el hablante	Felicitar, disculparse, agradecer o bendecir
Actos declarativos	garantizar que el contenido proposicional se corresponda con el mundo	Mundo ↕ Palabras	No hay	Nombrar, afirmar, declarar

En comparación con la clasificación de Austin y de Searle, podemos observar que el modelo de Searle resulta más claro y científico, ya que ha establecido una relación estrecha entre los actos ilocutivos, el mundo real y el estado psicológico. Si el modelo de Austin es un estudio sociopsicolingüístico, el modelo de Searle podría ser considerado como un estudio de la comunicación lingüística, que es más puramente lingüística. Sin embargo, la clasificación de Searle también ha recibido

varias críticas.

Además del postulado de Searle, otros muchos autores han propuesto otras versiones de clasificaciones de actos, tal como el modelo de Vendler (1972), Labov y Fanshel (1977), Bach y Harish (1979), etc. El hecho es que el marco general de otras versiones es semejante al modelo de Searle, de tal modo que He Z. X. (1999: 109) afirma:

Hancher (1979) 罗列了 Vendler, Ohmann 和 Fraser 的分类, 除了使用的术语不同以外, 他们的分类和 Searle 的分类相比, 大体上只是一个分类粗细程度不同而已, 并不见得跳出了 Searle 分类的框架。(何兆熊, 1999: 109)

‘En comparación con la clasificación de Vendler, Ohmann y Fraser recopilada por Hancher (1979), excepto la diferencia del uso de términos, la diferencia entre el modelo de ellos y el de Searle, en general, solo es la distinción del grado detallado de clasificaciones de actos, y es evidente que no ha saltado del marco del modelo de Searle’. (He, Z. X. 1990: 109)

En resumen, el modelo de Searle tiene un amplio reconocimiento y un gran impacto en el ámbito académico. Además, su teoría de los actos de habla ha sido considerada como una teoría esencial en la pragmática, de tal modo que, siempre y cuando se trata de los actos de habla o los temas relacionados con la pragmática como la cortesía, su teoría ha sido citada por los estudiosos en los artículos académicos. Por eso, en el capítulo IV, aplicando la clasificación de Searle, analizaremos la variación de la cortesía en los actos expresivos: el saludo y el agradecimiento, y los compromisos (o los actos comisivos): el promesa y la invitación, así como los directivos: la petición.

CAPÍTULO III. LA CORTESÍA

En las siguientes secciones, analizaremos los modelos teóricos más relevantes de la cortesía desde una perspectiva pragmática, así como el concepto de la cortesía en el chino. En primer lugar, el apartado se centra en la definición de la cortesía verbal y su adquisición en la sociedad. En segundo lugar, se ofrecen los tres modelos de la cortesía propuestos por Lakoff (1973), Brown y Levinson (1973), y Leech (1983). Por último, se presenta la concepción de la cortesía en chino.

3.1 Definición de la cortesía verbal

Lakoff (1973) sostiene que la cortesía es una estrategia, cuya finalidad no es la de imponer la voluntad del hablante, sino dar opciones y hacer al interlocutor sentirse bien. Frase (1980) considera que la cortesía verbal es un contrato conversacional que evita violar los derechos y obligaciones mutuas de los interlocutores en una conversación, pero es variable según la cultura. Brown y Levinson (1987) definen la cortesía, como un tipo de comportamiento, que está motivada por el deseo del individuo de salvaguardar una imagen social universal. Por su parte, Leech (1983) considera que el objeto de la cortesía es minimizar el coste y maximizar el beneficio del interlocutor. Para ello, desde el comienzo del estudio de la cortesía, los investigadores consideran la cortesía como una motivación o estrategia en el uso de lenguaje para evitar conflictos entre los hablantes, cuyo objeto de estudio es analizar en el uso del lenguaje eufemístico y concluir las consiguientes estrategias de cortesía, desde la perspectiva pragmática.

3.2 Adquisición de la cortesía

La etimología del término “cortesía” en la cultura occidental proviene de la vida

de la corte. Como afirma Haverkate (1994: 11), los cortesanos empezaban a crear un sistema de modales para reglar el comportamiento del pueblo común a fines de la Edad Media, lo que llamamos hoy etiqueta. Los ejemplos más ilustrativos pueden inducir la codificación de normas para las bodas y entierros.

En la actualidad, cuando tratamos de la cortesía verbal, en primer lugar, nos referimos a las rutinas cotidianas, tal como las formas de saludos, despedidos, agradecimientos y disculpas. Dichas rutinas de la cortesía tradicional, han circulado durante muchas generaciones hasta el día de hoy. Aunque hayan pasado más siglos, se seguirán desarrollando, dado que la cortesía no solo es un símbolo de civilización humana, sino también contiene en “reglas regulativas y constitutivas” que determinan formas de comportamiento humano en la sociedad (Searle, 1969: 33-42).

En cuanto a la adquisición de esas rutinas, Gleason y Weintraub (1975, citado por Haverkate 1994: 11) sugieren en su estudio que, la primera fórmula de cortesía en el inglés, como ejemplo *bye-bye* desde el inicio del aprendizaje de la lengua, viene de la enseñanza de los padres a sus niños, aunque los niños todavía no sepan hablar. Lógicamente, la educación de la cortesía depende del estilo de vida de gente.

Es decir, normalmente, las familias de alcurnia prestan más atención en la enseñanza de buenos modales. Con el crecimiento y el desarrollo de los niños, la enseñanza de la cortesía verbal va perdiendo su atención, ya que no es necesariamente una asignatura obligatoria, sino es un acto ético, que se adquiere automáticamente bajo la interacción social.

Por otro lado, podemos observar que la cortesía afecta a todo el comportamiento social, con inclusión tanto de la expresión verbal como la no verbal, principalmente el aspecto gestual, si bien, en esta ocasión, vamos a centrar la atención solo en la manifestación verbal de los actos cortesés.

3.3 Los modelos teóricos de la cortesía

Como hemos señalado anteriormente, el principio de cooperación tiene como objeto asegurar una transmisión de información eficaz. En cambio, la cortesía verbal

es considerada como una estrategia para poder mantener las buenas relaciones y evitar conflictos. Antes de comenzar el análisis contrastivo, se ofrecerá la exposición de los tres modelos más relevantes que sirven como marco teórico para analizar la cortesía en el ámbito pragmático.

3.3.1 Las reglas de cortesía de Lakoff

En paralelo con el Principio de Cooperación de Grice, Lakoff (1973) propuso dos reglas básicas que denomina Reglas de Competencia Pragmática:

1. Sea claro
2. Sea cortés

Lakoff (1973: 291) afirma que la primera se refiere al mismo contenido de las máximas conversacionales del Principio de Cooperación de Grice, que está asociada a la claridad y el orden en la conversación. La segunda atañe a las reglas de cortesía para reducir las tensiones en las interacciones cotidianas. El propio autor las formula del siguiente modo:

1. No se imponga
2. Ofrezca opciones
3. Refuerce los lazos de camaradería

La primera de estas reglas se refiere a las relaciones de distancia social y formalidad. Es decir, los interlocutores deben mantener una clara distancia social, y no imponerse de manera indirecta al otro. La segunda está relacionada con la deferencia. Es decir, hay que respetar la opinión del otro. Y la tercera relaciona con la camaradería. Es decir, se muestra la simpatía para que el otro se sienta bien.

3.3.2 El Principio de Cortesía de Leech

También partiendo del Principio de Cooperación de Grice, Leech (1983) no solo estableció reglas, como Lakoff, sino que también propuso numerosas máximas de la cortesía que regulan la comunicación humana. El mismo autor (Leech 1983: 80) considera que su Principio de Cortesía es como un complemento necesario del

Principio de Cooperación de Grice. Este Principio contiene seis máximas que se divide en dos sub-máximas. Podemos resumir las máximas incluidas de siguiente cuadro:

Nombre de máximas	Descripción	Escala	Actos implicados
Máxima de tacto	(a) Minimizar el coste del otro; (b) maximizar el beneficio del otro	Coste ↓ Beneficio	En actos impositivos y comisivos
Máxima de generosidad	(a) Minimizar el beneficio de uno mismo; (b) maximizar el coste de sí mismo	Coste ↑ Beneficio	En actos impositivos y comisivos
Máxima de aprobación	(a) Minimizar las críticas del otro; (b) maximizar los elogios del otro	Critica ↓ Elogio	En actos expresivos y asertivos
Máxima de modestia	(a) Minimizar los elogios de uno mismo; (b) maximizar las críticas de sí mismo	Critica ↑ Elogio	En actos expresivos y asertivos
Máxima de acuerdo	(a) Minimizar el desacuerdo; (b) maximizar el acuerdo (entre uno mismo y otra persona)	Desacuerdo ↓ Acuerdo	En actos asertivos
Máxima de simpatía	(a) Minimizar la antipatía; (b) maximizar la simpatía (entre uno mismo y otra persona)	Antipatía ↓ Simpatía	En actos asertivos

En este cuadro, podemos observar que las cuatro primeras máximas se agrupan en parejas relacionadas con las escalas de coste–beneficio y de elogio–critica. Las otras dos se relacionan con las escalas de desacuerdo–acuerdo y de antipatía–simpatía. Según Leech (1983: 133), entre las cuatro máximas agrupadas en parejas, las de tacto

y de aprobación son más importantes relativamente que las de generosidad y de modestia. Es decir, la cortesía tiende más a considerar al interlocutor que a uno mismo. Es más cortés en el caso de mayor coste para el hablante y mayor beneficio para el oyente. En el caso contrario, es más descortés.

Si bien es cierto que el Principio de Cortesía tiene gran importancia desde una perspectiva pragmática, Leech (1983: 150) considera que las máximas no son universales, sino que variarán según culturas, lenguas, entre otros factores socioculturales.

3.3.3 El modelo de Brown y Levinson

El modelo de Brown y Levinson (1978) se centra en un término “imagen” (*face*) que proviene de Goffman. Al tratar este término, podemos mencionar en inglés *losing face* (la pérdida del honor) y *saving face* (salvar el honor) en la expresión cotidiana. Goffman (1967), desde un punto de vista socio-psicológico, define la imagen de siguiente manera:

The term face may be defined as the positive social value a person effectively claims for himself by the line others assume he has taken during a particular contact. Face is an image of self delineated in terms of approved social attributes. (Goffman 1967: 5)

Para Brown y Levinson, la cortesía se trata como *Model Person*, que es un tipo de conducta racional para el cumplimiento de la necesidad de la preservación de la imagen en la comunicación. En otras palabras, la cortesía sería una estrategia cuya finalidad es mantener las buenas relaciones sociales y evitar los conflictos en la comunicación por medio de conductas racionales. En este caso, en su teoría de salvaguardar imagen (*Face – saving Theory*), se suponen dos características básicas de los individuos: la imagen (*face*) y la racionalidad (*rationality*). La imagen se refiere al deseo de cada individuo que quiere conservar su propia imagen social (*the public self - image*). La racionalidad atañe no solo a la capacidad de los individuos para aplicar cierto modo para inferir con precisión, sino también a la capacidad de los

individuos para utilizar los medios necesarios para conseguir ciertos objetivos, que está unida al Principio de Cooperación.

La imagen se divide en positiva y negativa. La imagen positiva se refiere al deseo de ser aceptado por el otro. En cambio, la imagen negativa se define como el deseo de que los propios actos no se vean impedidos por el otro. En relación con estas dos imágenes, se puede dividir la cortesía en dos tipos: la cortesía positiva que tiende hacia la imagen positiva, y negativa que está orientada hacia la imagen negativa.

3.3.3.1 Actos amenazadores de la imagen (*face – threatening acts*)

Brown y Levinson (1987), a partir de la teoría de los actos de habla, consideran que algunos actos de habla tienen una naturaleza que amenaza tanto la imagen positiva como la imagen negativa del oyente y/o del hablante. Este tipo de actos se denominan como actos amenazadores de la imagen (*face – threatening acts*). Brown y Levinson incluyen estos actos de siguiente manera:

1. Actos que amenazan la imagen negativa del oyente (el hablante tiene intención imponer una acción del oyente).
 - a. Se refiere a actos futuros del oyente de manera obligada. Por ejemplo, órdenes, sugerencia, consejos, amenazas, peticiones.
 - b. Se relaciona con actos futuros del hablante hacia el oyente para que el oyente los acepte o los rechace sin otro remedio. Por ejemplo, compromisos y ofrecimientos.
 - c. Atañe a los actos que indican el deseo del hablante hacia alguna posesión del oyente, para que el oyente considere ese deseo. Por ejemplo, cumplidos y admiraciones.

2. Actos que amenazan la imagen positiva del oyente (el hablante no presta atención al sentimiento o deseo del oyente)
 - a. Se refiere a los actos que muestran un juicio negativo del hablante hacia

algún aspecto de la imagen positiva del oyente. Por ejemplo, las expresiones de crítica, desprecio, desaprobación, burla, ridiculez, queja, acusación, reto y descuerdo.

b. Se relaciona con los actos que muestran una despreocupación y desamor del hablante hacia la imagen positiva del oyente. Por ejemplo, las expresiones de emociones violentas y de información negativa sobre el oyente, así como la alabanza de información buena de uno mismo, mención de temas tabúes, peligrosos o críticos, y falta de cooperación en una actividad.

3. Actos que amenazan la imagen negativa del hablante. Incluyen las expresiones de agradecimiento, aceptación del agradecimiento o disculpas del oyente, petición de excusas, aceptación de ofrecimientos o promesas no por su propio voluntad, etc. Y actos que amenazan la imagen positiva del hablante son petición de disculpas, aceptación de cumplidos, confesiones reconocimiento de culpas o responsabilidad, etc.

3.3.3.2 Factores que miden el grado en que los actos de habla amenazan la imagen

En opinión de Brown y Levinson (1987), la imagen es algo que se puede perder, mantener, o incrementar, y a la que se debe prestar una constante atención en la comunicación. Asimismo, el grado en que actos de habla amenazan la imagen también se puede calcular. Este grado puede entender como el nivel de cortesía. Para medir dicho grado, Brown y Levinson (1987:76) proponen tres factores que permiten calcular el riesgo potencial que supondrá un determinado acto que amenaza la imagen: el *poder relativo* (abreviado, P), la *distancia social* (abreviado, D), el *grado de imposición* (abreviado, G). Se pueden establecer las posibles estrategias de cortesía para minimizar la amenaza mediante la interacción de estos tres factores en la

siguiente fórmula:

$$W = D(S, H) + P(H, S) + R \text{ (Brown y Levinson 1987: 76)}$$

En esta fórmula, W representa la gravedad del acto de habla que amenazan la imagen del interlocutor. D (S, H), corresponde a la distancia social entre hablante y oyente. P (H, S), hace referencia al poder del oyente sobre el hablante. R se refiere al grado de imposición del acto que amenaza la imagen en una cultura determinada. Haverkate (1994: 40) añade tres correlaciones relacionadas con la realización cortés del acto de habla:

1. La cortesía se aumenta en la medida en que es mayor la distancias entre el hablante y oyente;
2. La cortesía se aumenta en la medida en que es mayor el poder del oyente sobre el hablante;
3. La cortesía se aumenta en la medida en que es mayor el grado de imposición.
(Haverkate, 1994: 40)

3.4 Crítica a la imagen (*mian zi*, 面子) de Brown y Levinson con respecto a la cortesía chino

Si bien es cierto que el modelo de Brown y Levinson es el más influyente en la teoría de cortesía, ha recibido algunas críticas por varias causas. En particular, la crítica más aguda recae en la noción central de su teoría, la *imagen*.

Esta sección, se centra en la crítica a la imagen por parte de los estudiosos chinos Hu (1944), Jing (1977) y Mao (1994), cuyos estudios sirven como base en los estudios contrastivos sobre la cortesía en China y en Occidente. Presentan una noción nueva de “imagen” según la cultura china, que se diferencia de la noción propuesta por Brown y Levinson.

En China, cuando se habla de la imagen, se deben mencionar dos términos “*面子*, *mian,zi* (*imagen*)” y “*脸*, *lian* (*cara*)”. Para cualquier chino, incluso para un muchacho, son absolutamente conocidos estos dos términos. En el habla coloquial, los ejemplos más notables que relacionan con *mian,zi* y *lian* son:

1. 丢脸 (*diu lian*);

Traducción literal: Perder la cara;

Traducción equivalente: (me) Da vergüenza.

2. 不要脸的女人 (*bu yao lian de nv ren*);

Traducción literal: Una mujer que no quiere cara;

Traducción equivalente: ¡Qué mujer sin vergüenza!

3. 无颜以见江东父老 (*wu yan [equivalente a lian] yi jian jiang dong fu lao*);

Traducción literal: No hay cara para ver los paisanos de *Jiang dong* (lugar).

Traducción equivalente: Me da vergüenza ir a ver a mis paisanos.

4. 你在学校替爸妈多争点面子(*ni zai xue xiao ti ba ma duo zheng dian mian zi*);

Traducción literal: Ganas poca imagen más a tus padres en el colegio.

Traducción equivalente: Vas al colegio (y debes trabajar) para dar más prestigio a tus padres.

5. 你能不能看在我的面子上,给他一点面子 (*ni neng bu neng kan zai wo de mian zi shang, gei ta yi dian mian zi*);

Traducción literal: ¿Puedes ver mi imagen para darle poca imagen?

Traducción equivalente: Ten en cuenta mi posición social (o prestigio) y la poca importancia de aquel que pide algo (para llevar a cabo un favor o considerar el deseo que alguien pide).

6. 那个排场真大,真是面子十足 (*na ge pai chang zhen da, zhen shi mian zi shi zu*);

Traducción literal: Esta ostentación es muy grande, y su imagen es muy elevada.

Traducción equivalente: ¡Qué gran lujo tiene! ¡Qué gran prestigio!

A través de estos ejemplos, se evidencia que la imagen en chino puede referirse a la propia vergüenza y a la ostentación, así como a algo que puede prestar, dar o considerar en todos los aspectos de nuestra vida. En este sentido, Smith, en su libro *Chinese Characteristics* (1894), afirma que “*mian zi (imagen)*” es un concepto muy complicado en chino, cuyo significado ha excedido a lo que podemos describir y comprender como imagen en Occidente.

Hu (1944) define *mian,zi* y distingue dos términos sinónimos *mian,zi* (*imagen*) y *lian* (*cara*) desde un punto de vista académico. La misma autora considera que *mian,zi* es un tipo de prestigio que se logra por el éxito individual o por el poder social. En cambio, *lian* también es un tipo de prestigio, pero se logra por una buena reputación moral determinada según los valores morales en la cultura china.

Por otro lado, Jing (1993) toma en cuenta que en el dialecto del sur de China suele utilizar *mian* en lugar de *lian*. Así pues, él aplica *mian, zi* para incluir los dos términos *mian* y *lian*. Pero distingue en *mian,zi* dos tipos: *mian de posición social* (*social/ position mian*) y *mian moral* (*moral mian*). En su opinión, la sociedad china regula el orden armónico por medio de *li* (礼, *equivalente a rito*) en conformidad con la ideología confuciana *li yi lian chi* (礼义廉耻², *equivalente a rito, justicia, honrado y moralidad*); además, el comportamiento cortés depende de la moralidad, y *mian, zi* refleja el ‘pudor’. Debido a que el ‘pudor’ se relaciona con la conciencia de uno mismo y del otro, la *mian social* está condicionado con la mirada del otro y la *mian moral* está condicionado con el propio comportamiento.

La distinción de *mian,zi* de los dos autores es semejante: *mian moral* corresponde a *lian* que refleja una reputación moral, y *mian social* es equivalente al *mian,zi* que representa un prestigio social.

En ese sentido, *la pérdida de lian* y *la pérdida de mian,zi* son dos conceptos distintos, la primera se refiere a palabras ofensivas contra la cualidad individual por un comportamiento inmoral. La segunda refleja la pérdida de prestigio propio por un fallo o una acción inadecuada. Asimismo, *el deseo de lian* se relaciona con el respeto a valores morales para mantener la armonía entre el comportamiento individual y la mirada u opinión de otros miembros de la misma comunidad. *el deseo de mian, zi* hace referencia a que se pretende o mantiene un prestigio que supera la posición social individual que ofrece la comunidad.

² 礼义廉耻 (li, yi, lian, chi, equivalente a rito, justicia, honrado y pudor) es frase hecha que proviene de « Guan zi · Mu min » (管子 · 牧民) de Guan Zhong (c.723- c.645). Los antepasados consideran que el rito distingue la jerarquía social; la justicia es como criterio de acciones humanas; el honrado atañe a la idea recta y honesta del humano; el pudor relaciona con la autorreflexión de uno mismo y del otro. Dicha frase representa las reglas de acciones y los criterios morales en la sociedad tradicional.

En consecuencia, Mao (1994: 459) afirma que, existen dos diferencias fundamentales entre la noción de la imagen de Brown y Levinson y de la imagen china. La primera diferencia es que Brown y Levinson se centran en el aspecto individual de la imagen más que en su dimensión pública. En cambio, la imagen china presta más atención a la dimensión pública que a la individual. La segunda diferencia se refiere a que Brown y Levinson consideran que la necesidad individual atañe a la libertad de acción sin imposición externa. En cambio, la necesidad individual de los chinos es pretensión del reconocimiento del prestigio o estatus social de uno mismo por parte de la comunidad más que la satisfacción del deseo de la libertad de acción. Es decir, en opinión de Mao (1994: 461), *lian* en algún caso se puede identificar con la noción de la imagen positiva, pero la *mian,zi* es muy distinta a la imagen negativa. Estas diferencias han de ser tomadas en cuenta al estudiar la cortesía en chino.

3.5 La cortesía (*li mao*, 礼貌) y el rito (*li*, 礼) en chino

China es un país que tiene, más o menos, cinco mil años de historia. En esta historia, se han engendrado y sedimentado varias culturas tradicionales, entre ellas una de las más representativas y relevantes, también muy conocida en el resto del mundo, es la cultura ritual desarrollada por el filósofo Confucio (Kong,zi 孔子, 551-478 c.). La mayoría de sus doctrinas han sido adoptadas en las sentencias o ideas centrales de las directrices políticas del Partido Comunista de China. El ejemplo más conocido que se puede mencionar es el siguiente: *gobernar el país con política humanitaria, atender a otros con cortesía por respeto, vencerse a otros con buena virtud moral* (*yi li zhi guo, yi li dai ren* 以仁治国, 以礼待人, 以德服人). Por esta razón, China es considerado como un país ceremonial, y se propagan las ideas confucianas como las principales tradicionales virtudes morales.

La etimología del término *li mao* (equivalente a ‘cortesía’, 礼貌) del chino moderno proviene del *li* (equivalente al ‘rito’, 礼). De hecho, el *li* es la base de la ideológica confuciana, pero su noción se ha diferenciado a la *li mao* en chino moderno, ya que en la actualidad la gente considera que los ritos confucianos son

como un yugo ideológico y como una regla moral inadecuada del comportamiento humano.

A continuación, se muestra la noción general del *li* (rito) y la *li mao* (cortesía), para conocer sus características relevantes, y los aspectos que continúan y cambian en la cortesía moderna.

3.5.1 Definición de la cortesía en chino (*li mao*, 礼貌)

En cuanto a la definición de *li mao*, la vemos en el *Diccionario Xin Hua* (uno de los más prestigios en el chino moderno), en el cual se explican los dos caracteres que componen el término *cortesía* de manera separada:

① *Li* (lit. ‘rito’): a) las ceremonias establecidas por el concepto ético y los usos acostumbrados. Por ejemplo, ceremonia de boda (*Hun li*, 婚礼), ceremonia funeraria (*Sang li*, 丧礼), ceremonia de inauguración (*Dian li*, 典礼); b) reglas de comportamientos en relación con los señores feudales. Por ejemplo, el código ritual feudal (*li jiao*, 礼教), la dominación ritual (*li zhi*, 礼治); c) actitud y acción en representación de respeto. Por ejemplo, ceder por cortesía (*li rang*, 礼让), recepción con cortesía (*li yu*, 礼遇), la cortesía exige reciprocidad (*li sang wang lai*, 礼尚往来); d) indica el objeto que alguien regala en una celebración, por amistad o respeto. Por ejemplo, el regalo (*li wu*, 礼物), el ofrecimiento de un obsequio (*xian li* 献礼).

② *Mao* (lit: ‘apariencia’): a) rostro; b) apariencia; c) perfil externo de un objeto.

Es decir, podemos entender que la noción de la *li mao* (cortesía, 礼貌) incluye una acción aparente o un comportamiento (social, gestual y verbal) que regula ciertas normas para reflejar el respeto y la modestia, y se expresa mediante buenos modales.

Según la definición antes mencionada, *li mao* (cortesía, 礼貌) pone énfasis en el primer carácter *li* (礼), adaptándose aproximadamente a las ideas desarrolladas por los confucionistas.

3.5.2 La ideología de la cortesía: *li* (礼)

En la antigüedad de China, “la creación de todas las ceremonias está motivado por el sacrificio al Cielo” (凡礼皆因于祭, *fan li jie yin yu ji*) (Hu, Lancheng, 2013: 79), y del sacrificio al Cielo proviene el mito del ángel y el diablo. Como el origen de los ritos es el sacrificio, la ceremonia del sacrificio no solo ocupa el primer lugar entre los seis ritos populares, sino también es el fundamental entre ellos. Las otras cinco ceremonias son: la ceremonia de la edad adulta, la del casamiento, la de luto, la de los banquetes, y la de entrevistas (*Li ji • Wang zhi* V, 49, 礼记•王制 V, 49). Estas seis ceremonias son las clásicas confucianas y se han transmitido de generación a generación hasta el día de hoy.

Cuando se trata de la formulación de estas ceremonias, debemos remontar a la C.771 en la dinastía Zhou. En aquella dinastía formularon estas ceremonias en sus primeros esbozos: «*Zhou li* /周礼» (*Ritos de Zhou*), «*yi li* /仪礼» (*Ritos y Cortesía*), «*li ji* /礼记» (*Registro de ritos*). Dichos esbozos son los ejemplos más clásicos y representativos en el área de ritos nacionales durante toda la historia cultural imperial.

Los antepasados consideran que *li* es la razón; *li* es como la apariencia del humano; *li*, es también el fundamento del país; *li*, es el orden; *li*, es la experiencia. (礼, 理也; 礼, 犹体也; 礼, 国之干也; 礼, 序也; 礼, 履也, *li, li ye; li, you ben ye; li, guo zhi gan ye; li, xu ye; li, lu ye*). En este sentido, podemos observar que *li* es una noción importante en chino, aunque complicada y polémica. Sobre el cambio de su concepto en la historia, hay que hacer mención a las ideas de Kong, zi (Confucio, C.551-C.479), de Zhu,zi (1130-1200), de Lu, Xun (1918) y de Gu, Yueguo (1990).

Kong,zi (Confucio) considera que *li* es el código de conducta del ser humano durante toda la vida, en conformidad con las seis ceremonias populares:

1. Ceremonia del sacrificio (*ji,li* 祭礼). Es la base de las demás. Se refiere a la creencia en el Cielo. Es decir, si una persona no tiene esa creencia, es imposible cumplir con los códigos morales de manera respetuosa y sincera.

2. Ceremonia de la edad adulta (*guan,li* 冠礼). Es el inicio de las ceremonias. Atañen a las reglas de comportamiento para ser un adulto a diferencia del comportamiento de los niños. Un adulto debe tener una conducta digna y tranquila, un habla adecuada, mesurada, gentil y respetuosa; debe observar los órdenes sociales establecidos por la jerarquía, después de celebrar la ceremonia de la edad adulta. El texto original del libro *Registro de Ritos (li ji, 礼记)* es el siguiente:

[...]凡人之所以为人者,礼义也。礼义之始,在于正容体,齐颜色,顺辞令。[...]故曰:冠者礼之始也。[...]责成人礼焉者,将责为人子、为人弟、为人臣、为人少者之礼行焉...故孝悌忠顺之行立,而后可以为人...尊重事,而不敢擅重事。不敢擅重事,所以自卑而尊先祖也。(礼记,冠礼)

¿Por qué somos seres humanos?, es porque tenemos las ceremonias. En el inicio de los ritos, se debe tener un buen comportamiento y una actitud sincera, así como hablar con respeto y humildad. [...] Es decir, la ceremonia de la edad adulta, es el inicio de las ceremonias. [...] Exigir celebrar esta ceremonia, es equivalente al exigir a alguien observar un comportamiento de ser un hijo, un hermano y un vasallo. [...] Ser un hijo, se debe tener piedad y obediencia a sus padres. Ser un hermano, se debe respetar y amar sus hermanos. Ser un vasallo, se debe ser sincero. Ser un joven de generación, se debe tener obediencia a los mayores. [...] Ante el acontecimiento, no se puede actuar sin autorización, y se debe degradar a uno mismo y respetar a los mayores. (*Li ji, Guan yi, registro de ritos, ceremonia de la edad adulta*)

3. Ceremonia del casamiento (*hun,li* 婚礼). Se asocia a las reglas de comportamientos para ser un marido razonable y fiel y un padre responsable. El texto original es:

[...]敬慎重正,而后亲之,礼之大体,而所以成男女之别,而立夫妇之义也。男女有别,而后夫妇有义;夫妇有义,而后父子有亲;父子有亲,而后君臣有正。(礼记,昏义)

[...]Tras una ceremonia seria y colosal del casamiento, se va a amar su esposa, la que es principio de ritos, a la vez formulando una identidad diferente entre los varones y las mujeres, y estableciendo un amor matrimonial. El amor matrimonial da lugar al cariño paternal. El cariño paternal puede mantener una jerarquía armónica entre los señores feudales y los funcionarios. (*Li,ji, Hun yi. Registro de ritos, ceremonia del casamiento*)

4. Ceremonia de banquetes (*xiang,li* 乡礼). Se refiere a las reglas de comportamientos en que se atiende a los visitantes. Deben respetarse

mutuamente, para evitar la discusión o el conflicto tanto oral como corporal.

El texto original es:

[...] “主人拜迎宾天痒门之外,入,三揖而后至阶,三让而后升,所以致尊让也。[...]
拜至,拜洗,拜受,拜送,拜既,所以致敬也,尊让、洁敬也者,君子之所以相接也。君
子尊让而不争,洁、敬则不慢;不慢不争,则远于斗辨矣;不斗辨,则无暴乱之祸矣。
(礼记,乡饮酒义)

[...] El anfitrión debe atender al invitado fuera de la puerta. Luego de pasar la puerta el invitado, el anfitrión hace una reverencia elevando y bajando las manos juntas. Al llegar al peldaño de la sala de recepción, el invitado y el anfitrión se ceden el paso de manera recíproca por tres veces. Eso es para representar el respeto mutuo y el ceder por modestia. [...] Al llegar el invitado, el anfitrión da la bienvenida hincando rodillas. Al lavar la copa el anfitrión, el invitado da gracias hincado de rodillas. Al brinda el licor el anfitrión, el invitado lo acepta y despide al anfitrión poniéndose de rodillas. Al tomar el licor el invitado, el anfitrión da gracias hincado de rodillas. Eso es para expresar la estimación, el respeto, el ceder por modestia, sinceridad y reverencia. Los caballeros se tratan así. No hay conflicto en caso de que los caballeros cedan por respeto. No hay desacato en caso de que los caballeros sean sinceros con reverencia. Sin conflicto y desacato, no hay discusión. Sin discusión, no hay guerra o motín. (*Li ji, Xiang yin jiu yi. Registro de ritos, la ceremonia de banquetes*)

5. Ceremonia de entrevistas (*xiang,jian,li 相见礼*). Se relaciona con las reglas de comportamiento en las entrevistas entre los señores feudales o superiores e inferiores. Es parecida a la ceremonia de banquetes, pero es más complicada que la de banquetes, ya que los ritos reflejan la posición social. Es decir, los superiores deben observar más reglas de comportamiento formuladas por ritos que los inferiores. El original es:

[...]是故七介以相见也,不然则已悞;三辞三让而至,不然则已蹙。(礼器第十)

[...]贵贱明,隆杀辨。(礼记,乡饮酒义)

[...] Por eso, antes de verse los señores feudales, se deben aplicar siete personas para transmitir la información necesaria. Lo contrario, es desacato. Antes de acudir a la cita, el invitado debe rechazarla y agradecerlo tres veces, y el anfitrión debe invitar tres veces. Lo contrario, es imprudencia. (*Li ji, Li qi di shi. Registro de ritos, rito diez*)

[...] (El rito) se puede distinguir el noble y el plebeyo. (La posición social) se puede distinguir el grado de ceremonias. (*Li ji, Xiang yin jiu yi. Registro de libro, ceremonia de banquetes*)

6. Ceremonia del luto (*zang,li 葬礼*). Hace referencia a las reglas de comportamiento durante el periodo del luto. Se debe expresar la piedad filial

y reverencia hacia los muertos. Las palabras originales son:

居丧未葬,读丧礼。既葬,读祭礼。丧复常,读乐章。居丧不言乐,祭事不言凶,公庭不言妇女。(曲礼下第二)

Antes del entierro, se debe estudiar el rito fúnebre. Tras el entierro, se debe estudiar el rito del sacrificio. Después del periodo de luto, se puede leer la poesía y cantar. Durante el periodo del luto, no se puede tratar de asuntos alegres. En la ceremonia del sacrificio, no se puede hablar de cosas desgraciadas. En las reuniones formales, no se pueden mencionar temas sobre mujeres. (*Li ji, Qu li di er. Registro de ritos, Rito dos*)

La noción central de la idea de *Kong, zi es li, le* (礼乐, rito y alegría) y *da, tong* (大同, sociedad armónica y unificada). La sociedad puede ser armónica y unificada, siempre y cuando el pueblo respete estas ceremonias en forma sincera y alegre. Hay que indicar que la alegría es natural y no una mera apariencia, ya que “el sentimiento alegre proviene de la corazón, los ritos suponen una ejecución en la apariencia - y pueden ser no sinceros” (乐由中出,礼自外作 [li,ji, le,ji 礼记, 乐记]).

Es decir, la noción de *li* propuesta de Kong, zi (Confucio) es respetar en forma alegre y sincera a mayores y superiores, amar los menores e inferiores, así como ayudarse y cuidarse de manera recíproca entre las personas. *Li* es tratado no solo como la base para gobernar el Estado y mantener el buen orden y la armonía de la sociedad, sino también como el fundamento de ser un hombre educado con buen comportamiento.

A lo largo del tiempo, la noción central “*li, le*” (ritos y alegría) ha diferido de la de Confucio. Sin embargo, existía una característica común, la jerarquía social, formulada por *li*, aunque los respetos políticos, económicos y socioculturales han cambiado en cada dinastía.

En particular, hasta la dinastía Song (960-1279), el filósofo neo-confucionista Zhu, Zi (1130-1200) propuso la idea de *li, jiao* (礼教, ritos y educación) en institución de *li, le* (礼乐, rito y alegría), cuya noción central es : *los señores feudales son superior a los funcionarios, el varón es superior a la mujer, el padre es superior al hijo, Dios es superior a seres humanos.* (zun jun yi chen, zun fu yi fu, zun fu yi zi, zun shen yi ren 尊君抑臣、尊夫抑妇、尊父抑子、尊神抑人), denominado como el orden obligado del poder, y *Conservar la ley natural, eliminar el deseo individual*

(*cun tian li, qu ren yu*, 存天理、去人欲), denominado como “ascetismo”. El poder social se divide en fuerza positiva y negativa del siguiente modo:

Fuerza positiva (yang, 阳) - Cielo	Señores feudales	Padre	Varón
Fuerza negativa (jing, 阴) - Tierra	Funcionarios	Hijo	Mujer

Zhu, Zi considera que la relación entre la fuerza positiva y la negativa es como el cielo y la tierra. Es decir, en cualquier caso, la fuerza positiva es superior a la negativa, así es la ley natural, y no se puede cambiar por el deseo individual. De acuerdo con esa idea, se ha formulado una jerarquía social obligada, y ha causado muchas tragedias del pueblo. Sobre todo, a las mujeres, no se puede dominar sus destinos por la posición social inferior, incluso en aquella época a muchas mujeres se suicidaron después de la muerte del esposo, porque ellas no pueden sufrir la opinión pública por la idea feudal - las mujeres no pueden vivir sin “cielo” (varón), tampoco pueden volver a casarse.

Hasta el comienzo del siglo XX, el autor Lu, Xun (1918) dirige crítica a *li* tradicional (ritos) como una máscara mentirosa para matar a la gente y como un yugo del pensamiento social que pretende ahogar la libertad y la igualdad. El propio autor indica lo siguiente:

[...]古来时常吃人，我也还记得，可是不甚清楚。我翻开历史一查，这历史没有年代，歪歪斜斜的每叶上都写着“仁义道德”几个字。我横竖睡不着，仔细看了半夜，才从字缝里看出字来，满本都写着两个字是“吃人” [...]。
(狂人日记)

[...]En tiempos antiguos, como recuerdo, la gente a menudo comía seres humanos. Pero tengo duda de eso. Abrió el libro de historia para afirmar esto, pero esa historia no ha clasificado el año, y en todas las páginas del libro se garabatean las palabras: “Virtud y moralidad confucianas”. Como no podía dormir de todos modos, leí atentamente la mitad de la noche hasta que empecé a ver palabras entre las líneas. El libro entero estaba lleno de las dos palabras – ‘Comer gente’³[...](*Lunatics’s Diary*)

³ Se trata de un juego de palabras. En opinión del autor Lu Xin (1918) considera que virtud y moralidad confucianas se parecen a una máscara mentirosa para comer gente.

3.5.3 La cortesía en el chino contemporánea: *li mao* (礼貌)

Tras la fundación de la República Popular China (1949), bajo la influencia de la idea occidental “libertad, igualdad, democracia, filantropía”, el pueblo empezó a abandonar de modo progresivo las reglas y las costumbres tradicionales; y además ha utilizado una nueva noción de *li mao* (礼貌, cortesía).

El estudioso Gu Yueguo (1990), como el fundador del estudio de la cortesía china, en su análisis contrastivo de la cortesía de oriente y occidente, indica cuatro nociones básicas subyacentes al concepto de *li mao*, de acuerdo con la ideología de la obra clásica confuciana *li,ji* (礼记):

1) *Respeto*, que se asocia a la admiración y respeto al otro, considerando la imagen pública y estatus social del otro;

2) *Modestia*, que hace referencia a degradarse a uno mismo y elevar al otro;

3) *Cordialidad*, que relaciona con la demostración de amabilidad, consideración y hospitalidad de uno mismo al otro; y

4) *Refinamiento*, que se refiere al comportamiento refinado de uno mismo al otro con respecto en conformidad con normas morales sociales que atañen, por ejemplo, al pudor, o a la conducta en público (no hablar alto, no usar palabras sucias, no escupir). (Guo, Yueguo, 1990: 239).

Además, Gu Yueguo (1990) ha propuesto cinco estrategias de la cortesía en su monografía, de conformidad con la cultura china y la ideología confuciana:

1) Rebajarse a uno mismo y elevar al otro: el hablante debe ser modesto cuando habla de los asuntos propios, y estimar los asuntos del oyente en forma respetuosa y cortés;

2) Tratamiento conforme al estatus social y al rol del hablante: cómo llamaremos una persona: su posición social más su apellido, Profesor Gu, Jefe Wu, a los mayores desconocidos, han de ser con forma de respeto como *usted*;

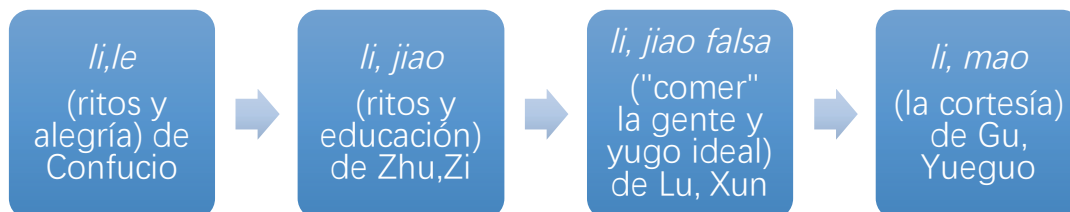
3) Elocución elegante: no usar palabras sucias, y aplicar el estilo retórico de habla;

4) Destacar el acuerdo y dejar un lado las discrepancias: cumplir el deseo del interlocutor, y respetar su imagen y su posición social;

5) Generosidad: tanto en la intención y como en la expresión, aumentar el beneficio en forma máxima y reducir el costo del interlocutor.

3.6 Conclusión parcial

En resumen, la idea de Confucio se centra en tanto la apariencia de respetar a las reglas formuladas por ritos como el espíritu humano durante el proceso de observar esas reglas. Pero la propuesta de Zhu, Zi convierte la idea de Confucio en una jerarquía obligada sin tomar en cuenta la voluntad del pueblo. A principio del siglo XX, el autor Lu, Xun trata la idea de Zhu, Zi como una máscara falsa que “come” la gente y un yugo de pensamiento que pretende ahogar la liberación de acción individual. Más tarde, en el siglo XXI, Gu redefine el concepto de *li* como el respeto, la modestia, la cordialidad y el refinamiento, en conformidad con la ideología confuciana y la cultura china. La evolución de la noción de *li* en chino y su cambio es como sigue:



Además, según esta evolución histórica de la etimología de la cortesía *li*, podemos observar cuatro nociones que continúan vigentes hasta la actualidad en la cortesía china:

1) Respeto al estatus social. Se debe respetar los superiores y los mayores, para salvaguardar sus imágenes públicas (*lian, zi*, 面子).

2) La humildad de uno mismo. Debe rebajarse la imagen de uno mismo y elevar al otro, para que de impresión de simpatía al interlocutor.

3) Ceder por respeto mutuo. Se debe maximizar el coste de un mismo y maximizar el beneficio del otro, para mantener una buena relación entre los interlocutores.

4) Buenos modales. Se debe mantener un buen comportamiento conforme en virtud moral, para que la comunidad reconozca la imagen moral (*lian*, 臉) de uno mismo.

La primera, la segunda y también la cuarta se corresponden con la idea de la ceremonia de la edad adulta (*guan, li* 冠礼), mientras que la tercera coincide con la idea de la ceremonia de banquetes (*xiang, li* 乡礼) de Confucio.

Por otro lado, al comparar la noción de la cortesía en español y en chino, también podemos observar tres diferencias relevantes:

1) La *li mao* contemporánea todavía conserva la característica de jerarquía social, aunque no tan fuerte como la *li* tradicional. Pero en español la noción de la cortesía no implica necesariamente la jerarquía social.

2) La noción de la cortesía china subraya la humildad y el respeto, que exige degradarse a uno mismo y elevar al otro. No se pueden expresar los propios deseos, ni pretender un prestigio superior a lo que la comunidad ofrece. Sin embargo, en España, como en otros países occidentales, la cortesía consiste esencialmente en proteger el deseo individual y no imponer la acción propia al otro.

3) En chino, la cortesía, en alguna ocasión, se considera una conducta que atañe a la moralidad social, tal como afirma Gu (1990), en referencia a una de las cuatro nociones subyacentes de la cortesía china: el *refinamiento*, que se refiere a un comportamiento conforme en normas morales sociales que atañen, por ejemplo, al pudor o a la conducta en público (no hablar alto, no usar palabras sucias, no escupir). En cambio, en España, estas conductas tienen otra consideración social, en muchas ocasiones no suponen una relación tan estricta con la noción de la cortesía.

Como hemos mencionado antes, el presente trabajo se centra principalmente en la variación de la cortesía verbal en chino y español, a pesar de que la cortesía también afecta al comportamiento social y gestual. Por eso, a partir de las dos primeras diferencias, planteamos dos preguntas en el presente estudio:

1) ¿Qué variación más relevante tiene en la cortesía verbal china según la posición social y si en español es equivalente?

2) ¿Si los chinos exigen un nivel más indirecto del uso lingüístico, así como un grado más alto de la cortesía verbal en la producción de los actos de habla?

A continuación, se intentará contestar a estas preguntas por medio de un análisis contrastivo.

CAPÍTULO IV. ANÁLISIS CONTRASTIVO DE LOS ACTOS DE HABLA EN ESPAÑOL Y CHINO

Como hemos mencionado en el capítulo I, en la lingüística las reglas del uso y de la gramática son interdependientes como una totalidad. Por eso, al usar los principios de cortesía en la producción de los actos de habla, se debe prestar atención a los componentes de la “competencia comunicativa” de los modelos de Canale (1983), Bachman (1990) y Celce-Murcia, Dönyei y Thurrell (1995). En particular, hay que tomar en cuenta esencialmente una noción indicada en el modelo de Bachman (1990): la “competencia pragmática”, que consta de “competencia ilocutiva” y “competencia sociolingüística”.

Respecto a la “competencia sociolingüística”, componente de la “competencia pragmática”, permite ver que los factores socioculturales que afectan a los actos de habla también tiene una influencia importante en el comportamiento cortés.

En ese sentido, Blum-Kulka, House y Kasper (1989: 3) también afirman que, las variaciones en el uso de los actos de habla implican parámetros socioculturales como el poder personal y la distancia social entre los interlocutores que cambian según la cultura. Por eso, en esta sección, se ofrece un análisis contrastivo de la cortesía en el uso de los actos de habla en español y chino con respecto a la posición social de los interlocutores, para observar su variación entre estos dos países.

4.1 Variación de los actos del saludo según la posición social

Según la clasificación de Searle (1976), el saludo que pertenece a los actos expresivos es una manifestación de un estado psicológico del hablante. También es un universal de la interacción en las sociedades y se realiza según fórmulas ritualizadas. Sirve para abrir el canal comunicativo, pero también para transmitir información

proposicional. Cuando se trata de un saludo, los chinos no usan la forma directa equivalente a *hola ¿cómo estás?* del español, sino que se suele expresarlo de tres maneras tradicionales con discurso correspondiente a la indirección:

1. En relación con las comidas. Los chinos condensan el sufrimiento por la carencia de alimentos durante mil años en la expresión del saludo: “*Has comido (你吃饭了没?)*”. Debido a que durante muchos años el pueblo bajo sufre el hambre, es muy difícil pero importante y esencial tener comida todos los días. Así pues, en la sociedad antigua el pueblo por medio de tal expresión presta atención al problema de los alimentos de las gentes de su entorno. A pesar de que en la actualidad el significado del contenido proposicional ha cambiado, esta expresión se ha convertido en un saludo cordial en nuestra vida cotidiana como una herencia cultural.
2. Simulación de un interés sobre algo a lo que el oyente se está dedicando. Por ejemplo, cuando A encuentra B, que está comprando algo, A suele hacer una pregunta como saludo: *¿B, si estás comprando (B, 你买东西啊?)*. En el caso de que B está paseando, así pues, la pregunta cambia por *¿B, si estás paseando? (你散步啊?)*. Este tipo de saludo se puede resumir como *Nombre del oyente, si estás ... (algo que oyente está haciendo)*. En el caso de que no se sepa qué está haciendo el oyente, o que tampoco recuerde su nombre, se puede saludar de una manera más general: *Hola, ¿qué estás haciendo? (嗨, 干嘛呢?)* o *¿A dónde vas? (你去哪呢?)*. De hecho, normalmente el hablante puede conocer la acción del oyente por la vista, y tampoco el hablante quiere saber qué está haciendo el oyente. Por lo tanto, se ha denominado este tipo de saludo como el de la simulación de interés sobre algo a lo que el oyente se está dedicando.
3. Referencia a la posición social. Como en la cultura china se sigue respetando el orden entre los mayores y los menores; los superiores y los inferiores. Este tipo del saludo consiste en enunciar la posición social de interlocutor y/o más su

apellido. Por ejemplo, *abuelo o abuela* (爷爷, 奶奶), *tío, tía*(叔叔, 阿姨), *profesor/a Zhang, patrón Li* (张老师, 李老板), *director Wang, jefe Song* (王局长, 宋领导). Con tal forma del saludo, no es necesario agregar *hola o buenos, etc.*, ya que en cultura china el saludo es considerado como el reconocimiento del respeto a la posicional social del oyente. Por lo tanto, solo al mencionar la identidad social del oyente ya se expresa un saludo cortés.

Estas tres fórmulas pertenecen a los actos indirectos de habla, según la teoría de de Searle (1975), ya que el interlocutor transmite una intención (la expresión de saludo) distinta de lo que expresa en sentido literal. Además, a diferencia de las expresiones directas en español del tipo *Hola ¿como estás?*, estas fórmulas no cumplen con la máxima de relación y de modalidad del Principio de Cooperación de Grice (1975), ya que para los occidentales la primera fórmula parece más una invitación, la segunda fórmula sería una pregunta descortés por violar la privacidad, y la última parece anticuada.

Es decir, un español que no conozca la cultura china no puede entender el contenido proposicional de estos enunciados, y probablemente va a fallar la comunicación, va a resultar un hecho ambiguo o un malentendido.

Hay que indicar que, estas tres fórmulas, aunque son tradicionales, se usan en la actualidad con muchísima frecuencia en la vida cotidiana. Por ejemplo:

[55] N 国一位忠于职守的治安警察，在一个阳光绚丽的早晨，手执警棍兴冲冲走进警察局长办公室。

“您早！尊敬的局长先生，请允许我向您报告一件振奋人心的喜事！”

“请坐，什么喜事？”（摘自中国新时期微型小说经典“奇妙的警棍”，木桦 2004：93）

(Traducción al español)

En el país N, un honesto guardia municipal, en una mañana soleada, entró con exaltación en la oficina del director de policía, con un bastón de policía en su mano.

“¡Buenos días! Excelentísimo señor Director, permítame informarle un acontecimiento feliz y animado!”

“Siéntate, ¿Qué el acontecimiento feliz es?” (citado del libro de *Los microrrelatos vanguardistas de China*, “*Maravillosa Bastón de Policía*”, Mu Hua 2004:93)

En [55], a pesar de que la forma del saludo “*Excelentísimo señor Director*” sería un poco exagerado usarla en la lengua hablada, esta forma se usa con mayor frecuencia en la escritura, sobre todo en las cartas. Además se puede ver la variación de la forma del tratamiento respetuoso y cortés de un inferior a un superior: *permítame informarle (usted)* en la expresión de la petición indirecta y de un superior a un inferior: *Siéntate (tú)*. Este tipo de la expresión *permitirme + hacer algo* se usa habitualmente para expresar una petición cortés en chino por medio de un enunciado tanto en el habla coloquial como la escritura.

De hecho, en chino, hay más formas del saludo, por ejemplo *Hola (你好)*, *buenos días (早上好)*, *encantado de conocerle (幸会)* *muchos gusto de conocerte (很高兴认识你)*. Pero estas formas no son tan originales y tradicionales tampoco tan sistemáticas como las tres formas mencionadas.

Sobre todo, la forma *Hola (你好)* antes de los años 60 del siglo XX solo aparecía en las cartas. Más tarde se difundió en el habla coloquial en público a partir de la gente más educada bajo el impacto de la cultura extranjera. Algunos estudiosos dicen que *Hola* proviene de la traducción *How do you do?* o *How are you?* después del establecimiento de la República Popular de China. Sin embargo, según se constata en la novela clásica *Sueño en el pabellón rojo* del siglo XVIII, la forma de saludo *Hola (你好)* ya existía:

[56] 刘老老进城找到了荣府的大门，随后便找到了周瑞家。

周瑞家的在内忙迎出来，问：“是哪位？”刘老老迎上来笑问道：“好啊？周嫂子。”周瑞家的认了半日，方笑道：“刘老老，你好？你说么，这几年不见，我就忘了。请家里坐。” [《红楼梦》的第六回:刘老老一进大观园]

(Traducción al español)

[56] Al llegar a la ciudad Abuela Liu, había encontrado la puerta de la mansión de Rong, luego llegó a la casa de Zhou Rui.

Zhou Rui salió precipitando de la casa para dar la bienvenida, y preguntó “¿quién es?”. Abuela Liu contestó riendo: “¿Hola? Cuñada Zhou.”. Zhou Rui le miraba durante mucho tiempo, contestó con risa: “Abuela Liu, ¿Hola? Así es, le he olvidado por muchos años sin verle. Venga a tomar asiento.” [*Sueño en el pabellón rojo*, capítulo sexto: “Abuela Liu llega al pabellón”]

El uso oral de *Hola* todavía no se había generalizado hasta los años 80 del siglo pasado. Como un ejemplo real, en los años 80, un líder de Estado se burló de la gente que utiliza la forma extranjera del saludo *Hola* (你好) en una conferencia. Al terminar su charla, el pueblo se ríe a carcajadas.

Obsérvese que, en los años de 80, *hola* todavía era considerada como una forma extranjera del saludo tanto en la lengua hablada como en la escritura. Sin embargo, hoy en día, dicha forma ha convertido una forma oficial e internacional en el área diplomática. Es decir, se ha generalizado en *Hola* (你好) a lo largo de los veinte años en chino.

Además, en [56], podemos observar que la forma respetuosa del saludo “identidad social del interlocutor + su apellido (*Cuñada Zhou, Abuela liu*)” ha aparecido en el siglo XVIII. Tal forma sigue utilizándose con mayor frecuencia en nuestra época, como se ve en el ejemplo [55].

4.2 Variación de los actos de agradecimiento según la posición social

De acuerdo con la clasificación de Searle (1976), el agradecimiento también es un acto expresivo para manifestar un estado psicológico. A diferencia del saludo, el contenido proposicional del acto de agradecimiento se refiere a un acto realizado previamente por el oyente a favor del hablante. La condición preparatoria es que el hablante cree que dicho acto le beneficia.

Según la Principio de Cortesía de Leech (1983), este acto sirve para restablecer el equilibrio de la escala de coste – beneficio entre el emisor y el destinatario. Es decir, el emisor da las gracias para compensar simbólicamente el coste previo invertido por el destinatario a favor del emisor.

En opinión de Brown y Levinson (1987), el acto de agradecimiento puede amenazar la imagen negativa del hablante, ya que en algún caso el oyente no quiere aceptar o escuchar el agradecimiento del hablante.

A continuación, a través de dos ejemplos, observamos la variación de la expresión de agradecimiento en español y en chino.

[57] A y B son compañeras de la clase.

A es una alumna española que está enferma. B es una alumna china

B (china): ¿Estás mejor? Quieres probar la medicina china. Si lo quieres, yo te podría traer alguna.

A (español): Ok, Muchas gracias.

[58] Igual escena de conversación que [57], Pero B y C son alumnas chinas. La respuesta de C es lo siguiente:

C (china): ¡Qué molestia es para ti! Muchas Gracias por tu atención. (*zhe hui bu hui tai ma fan ni a ! fei chang gan xie ni de guan xin.* 这会不会太麻烦你啊! 非常感谢你的关心。)

Al comparar las dos maneras del agradecimiento entre la española y la china de [57] y [58], resulta que el agradecimiento del chino es más indirecto. O sea, para los españoles la respuesta de C suena rara. Hay que indicar que, en los enunciados del agradecimiento, los chinos suelen utilizar *lo siento mucho* (真是太不好意思了), *disculpe por mi molestia* (请原谅我的麻烦), *siento molestarte* (太麻烦你了), en lugar de *gracias* (谢谢) en español, para expresar la sinceridad del hablante, ya que en la cultura china se considera que un favor realizado por el oyente es una molestia, por eso, es necesario emitir una expresión de esta molestia para mostrar la sinceridad al oyente.

En algún caso, la forma directa *gracias* (*xie xie*, 谢谢), puede amenazar tanto la imagen positiva del oyente como la imagen negativa del hablante en chino, ya que en chino un agradecimiento breve y directo no refleja la sinceridad del hablante hacia el oyente, incluso puede ser irónico para expresar el disgusto ante un favor realizado por el oyente sin autorización del hablante. Por ejemplo:

[59] A: 我给你家猫喂了点肉吃。

B: 谢谢。

(Traducción al español:)

A: He dado poca carne a tu gato para comer.

B: Gracias.

En [59], el hecho es que el gato de B está enfermo y no puede comer carne. Por eso, B está descontento por la acción realizada por A. Sin embargo, B no quiere amenazar la imagen positiva de A, pues utiliza la ironía para agradecer de manera obligada un favor imprudente.

Es decir, en chino, un agradecimiento breve sin incluir mencionar de la molestia o el perjuicio causados, fácilmente es irónico, para que el oyente entienda de manera intuitiva el agradecimiento del hablante como una forma indirecta de rechazar su ayuda y expresar el disgusto del hablante.

En [57], [58] y [59], como no existe diferencia de poder personal, no se utiliza el tratamiento de respeto (*Usted*) en la expresión del agradecimiento. Sin embargo, si existieran diferencias de poder personal, hay que cambiar el tratamiento y el lenguaje según la posición social de los interlocutores también para una expresión del agradecimiento. En el caso de un inferior hacia un superior, se suele usar el tratamiento de *usted*, y la posición social + apellido del destinatario, así como lenguaje más indirecto y cortés. Por ejemplo: *Jefe Zhang, siento que me invite, usted deberá darme una oportunidad para invitarle la próxima vez. La verdad es que le agradezco mucho por su invitación.* (张领导, 真是不好意思让您请我, 下次你一定

要赏脸也请您。但是真是非常感谢您的邀请)。 En caso de un superior a un inferior, suele aplicar el tratamiento de *tú* y lenguaje más directo. Por ejemplo: *Xiao, Zhao, muchas gracias por tu invitación. (小赵, 谢谢你的邀请).*

4.3 Variación de los actos de la promesa y la invitación según la posición social

Según Searle (1975), la promesa y la invitación son los actos comisivos, cuyo propósito ilocutivo es expresar la intención del emisor para llevar a cabo una acción futura en beneficio del destinatario. De acuerdo con este propósito, los actos comisivos se califican como actos de la cortesía positiva. La condición preparatoria de los actos comisivos es que el hablante tiene capacidad de realizar esta acción. Además el hablante debe mostrar la sinceridad para expresar su intención hacia oyente.

Este tipo de actos también amenaza la imagen tanto del hablante como del oyente. Si se acepta la invitación o la promesa, se amenazará la imagen negativa del oyente, ya que al oyente le da la impresión de contraer una deuda por el beneficio ofrecido por el hablante, y se impone una obligación social para reducir el costo invertido del hablante. Por el contrario, se amenazará la imagen positiva del hablante, ya que la acción del emisor no es aceptada por el destinatario. Por eso, en el uso de este tipo de actos, la estrategia de cortesía consiste en aplicar expresiones interrogativas de manera indirecta para pedir permiso y respetar la opinión del destinatario, con la finalidad de salvaguardar la imagen de ambos.

En este sentido, cuando se trata de la forma cortés de expresión de un compromiso o una invitación en español, se suele utilizar una expresión interrogativa con los verbos *querer, preferir, poder, necesitar, parecerse*. Como los ejemplos de los actos comisivos que cumplen con la condición previa de la capacidad del emisor: *¿Puedo ayudarte?* Otros actos comisivos cumplen con la condición previa de la aceptabilidad: *¿Quieres que te ayude? ¿Prefieres comer o tomar algo? ¿te parece bien que apague la luz?* Y otros ejemplos se relacionan con la razonabilidad del acto son: *Es mejor que lo haga yo. Necesitas mi ayuda.*

En cambio, la expresión de un compromiso o una invitación de forma más cortés en chino, también utiliza las interrogativas mencionadas, tal como *¿Quieres que yo haga algo...?* (你想我做…), y *¿Qué te parece ...?* (你觉得怎样…).

Dichas expresiones interrogativas tienen significado literal explícito con la intención de realizar un acto comisivo de forma indirecta y cortés del hablante que cumpla lo prometido y haga un acto futuro. Por ello, se entiende intuitivamente tanto para los hablantes como para los oyentes sin cálculo de inferencia.

Hay que indicar que la diferencia más relevante de la expresión de una invitación entre el chino y el español es que, según las estrategias de cortesía en la cultura china, una invitación suele exigir la repetición bajo la forma de *tres veces de rechazo y cuatro veces de invitación (san tui si qing 三推四请)*. Mao (1994:475 - 476) afirma esta diferencia en su estudio con el siguiente ejemplo:

[60] 甲：嘿，小乙，这个星期你和你先生到我们家来吃饭啊。我正好回来，我们大家碰碰头。

乙：别客气了。你只有二个星期的假期，一定有很多事情要做。

甲：除了休息以外，我没有什么事情要做。你们来嘛，又没有其他人。

乙：这次就别麻烦了，这样太花时间了。

甲：一点不花时间，吃顿便饭嘛。

乙：我们还是要谈谈好了，不要吃饭了。

甲：来了怎么可以不吃饭呢。

丙：好了，别再客气了。这个很随便的。我们就是想聚聚，看看大家。你们一定要来。

乙：你们太客气了，老是请我们吃饭。

甲：别瞎说了。就这样定了。

乙：好吧，那我们就来了。要我们带点什么来吗？

甲：不要带了，一点都不要带。

乙：好吧，我们这次就全听你的了。(Mao, 1994: 475-476)

(Traducción al español):

A: Hola, B, que vengas con tu esposo a nuestra casa para comer esta semana.

Como acabo de regresar a casa, charlaremos un rato.

B: No hace falta. Solo tienes dos semanas de vacaciones, tienes que hacer muchas cosas.

A: No tengo nada que hacer, solo descanso. Venid, no hay otra persona.

B: Esta vez no hace falta, pues te costará mucho tiempo cocinar.

A: Nada, solo una cena normal.

B: Es mejor que charlemos sin comer.

A: ¡Como no vaya a comer, si habéis venido!

C: Bueno, no te parece molestia por una invitación informal. Queremos que nos veamos y charlemos. Debéis venir.

B: Siento mucho molestaros, ya que siempre nos invitáis.

A: Mentira. Así quedamos.

B: Bueno, De acuerdo. ¿Necesitamos traer algo?

A: Nada, ninguna cosa.

B: Bueno, esta vez voy a cumplir lo que me dices.

El ejemplo anterior muestra la estrategia de cortesía en una invitación china de “*tres veces de rechazo y cuatro veces de invitación*”. Esa estrategia refleja la noción tradicional de la cortesía de Confucio *el ceder por respeto mutuo*. El invitado minimiza el costo del anfitrión por medio del rechazo de invitación y el anfitrión minimiza su propio beneficio para que el invitado no sienta una gran deuda, al decir *una cena no formal sino normal o comida pobre o no hay nada en la cena* o algo semejante, con la finalidad de restablecer el equilibrio del balance coste – beneficio en el acto de invitación.

Como hemos mencionado antes, este tipo de acto es de la cortesía positiva, pero amenazan la imagen de ambos interlocutores. Por eso, tanto en chino y como en español, al haber aceptado una invitación, se deberá cumplir con una obligación social. Por ejemplo, reglar algo al anfitrión o realizar una invitación más por el invitado.

Gu (1990: 253) resume una estructura de la triple secuencia de turnos sobre la transacción china de invitar y rechazar a aceptar la invitación:

1. Primer turno: el anfitrión invita; y el invitado rechaza y da gracias al anfitrión justificando su reacción negativa.
2. Segundo turno: el anfitrión repite la invitación rechazando la justificación del invitado; y el invitado vuelve a rechazar la invitación y a dar gracias al anfitrión defendiendo su argumento.
3. Tercer turno: el anfitrión insiste en que el invitado acepte la invitación; y el invitado acepta y da gracias al anfitrión, de manera condicional o incondicional.

Esta forma de invitación en español es muy rara, pero en chino es una estrategia de cortesía para mostrar la sinceridad del anfitrión al invitado y la ceder por respeto del invitado hacia el anfitrión.

En [60] no existen diferencias de poder social, esta estrategia de cortesía de invitación sirve tanto para un inferior hacia un superior, como para un superior hacia un inferior. Pero se debe variar el tratamiento, según la posición social del interlocutor: *Usted* se aplica en el caso del inferior hacia superior, *tú* se usa en el caso de un superior hacia un inferior o alguien de la misma posición social.

A pesar de una promesa del inferior ante un mandato descortés del superior, también se debe utilizar el tratamiento respetuoso *usted*, y comprometerse en forma indirecto y cortés en beneficio del superior, aunque el inferior no esté contento. Por ejemplo:

[61] 一个公司的财务经理在每个员工的工资袋里写了这样一句话：你的工资是你一个人的秘密，请不要告诉别人。一个刚进来的员工数了数自己的工资，皱皱眉头在工资领取的确认单上写了一句：我保证绝对不会向任何人透露的，因为我跟您一样，不好意思把这种收入将出去。

(Traducción al español)

Un director financiero de una empresa escribe un mensaje en el sobre del sueldo de cada empleado: tu sueldo es un secreto personal, no lo digas a nadie. Un empleado nuevo, al contar su sueldo, frunce las cejas y escribe en la planilla de sueldos: me comprometo a que jamás lo diré a nadie, ya que como a usted me

da vergüenza decir esta cantidad al público. (La ironía solo se entiende porque el sueldo del empleado es una cantidad muy pequeña)

En [61], el director emite un mandato “*no digas a nadie*”, y la respuesta del empleado consiste en un acto indirecto del compromiso con el tratamiento de *usted*, a pesar de que el empleado está descontento por una cantidad pequeña del sueldo. Además, el empleado utiliza la ironía para indicar su compromiso es como acto obligado que amenaza a su imagen negativa “*darse vergüenza*”, con la finalidad de preservar la imagen positiva del director.

4.4 Variación de los actos de petición según la posición social

Según la clasificación de Searle (1975), la petición es un acto directivo, cuyo propósito ilocutivo es que el hablante propone que el oyente que lleve a cabo una acción futura. La condición preparatoria es que el hablante crea que el oyente sea capaz de realizar este acto futuro.

Como Brown y Levinson (1987: 76) afirman, la petición es un acto que amenaza la imagen negativa del oyente, ya que restringe la libertad de acción del oyente. Para que un petición sea más cortés y minimice el impacto sobre la imagen negativa del oyente, se suelen utilizar enunciados indirectos. En alguna ocasión, la petición también puede constituir amenazas para la imagen de ambos interlocutores, ya que el oyente puede rechazar la petición del hablante.

Con respecto a la expresión de una petición, su forma es más compleja que la del saludo. Se puede indicar cinco tipos de formas de uso habitual en chino:

a. Petición indirecta

a.1. Se utiliza una expresión interrogativa: “*si podría ayudarme hacer + algo* (你能否帮我...)” como en inglés “*can you...*”, con la finalidad de expresar la intención por cortesía. Por ejemplo: ¿*Si pudieras ayudarme realizar este asunto?* (你能否帮我把这个事办下?).

a.2. Se utiliza una expresión interrogativa + verbo atenuador: “*No sé si podría hacer + algo* (不知你能否…?) o *permítame preguntar si podría hacer algo* (请问能否可以…?)”, para evitar una petición brusca y proteger la imagen del oyente. Por ejemplo: *No sé si podrías llevarle esta carta.* (不知能否把这封信带给他?). *Permítame preguntarte si podrías prestarme este libro.* (请问是否可以借用下这本书?).

a.3 Se utiliza una expresión negativa: “Quizás no quieres hacer algo, pero deseo que lo hagas... (可能你不想做或者不能…但是我希望你可以做…)”. Se trata de no imponer acciones al oyente. por ejemplo: *Quizás no quieres venir, pero deseo que vengas.* (可能你不想来, 但是我希望你可以来). Podemos entender esta expresión como irónica, ya que su contenido proposicional se refiere a un acto probablemente imposible porque el oyente no es capaz de realizarlo.

b. Petición modesta y respetuosa

Para degradarse a uno mismo y elevar al oyente en una petición. Se suele utilizar en el caso de existir diferencias de posición social entre los interlocutores (de inferiores hacia superiores, de jóvenes hacia ancianos). Por ejemplo: *los alumnos piden al profesor que dé una conferencia académica. El profesor rechaza la petición, los alumnos la repiten, indicando: Profesor, por favor, usted no la rechace más, le esperamos respetuosamente con reverencia.* (老师, 求您啦! 您就别推辞了, 我们都在这里恭候着您). A diferencia del modelo de “salvaguardia de imagen” de Brown y Levinson (1978), esa forma, la más tradicional en chino, consiste en maximizar la imagen pública (*mian, zi*) y el minimizar la imagen del emisor.

c. Petición obligada

Antes de la expresión de petición, el hablante indica que su petición es una acción que se ve obligada sin tener otro remedio. Por ejemplo, *De verdad no*

quiero molestarle en la hora de descanso, pero no tengo otro remedio, solo puedo pedirle este favor. (真不该在休息的时候打扰您，但是实在没办法，只能向您求助). Esta forma será rechazada por el oyente con mayor facilidad, ya que el hablante sabe claramente que su petición es inadecuada, aunque el oyente sea capaz de realizar lo que se pida.

d. Petición basada en la condición de comprensión

Antes de la expresión de petición, el hablante indica su comprensión de la situación del oyente. Por ejemplo: *Entiendo que este mes todavía no haya cobrado el sueldo, pero me he tropezado con problema, puedes prestarme cien euros?* (我知道你还没发工资，但是我遇到一些难事，你可以借我 100 欧吗?). Esta forma se parece a la petición obligada, por eso también existe una mayor posibilidad de rechazar la petición del hablante.

e. Disculparse por expresar la petición

Antes de la expresión de petición, el hablante pide disculpas al oyente. Por ejemplo: *Lo siento mucho por molestarle. Puedes ayudarme para comprar algo.* (对不起啊，又来麻烦你。你可以帮我买点东西吗?). También llamamos a esta forma el agradecimiento para expresar la petición, ya que en chino los verbos *molestar, disculpar o perdonar* en chino suelen equivaler a *agradecer* como hemos mencionado al tratar de los actos del agradecimiento. Dicha forma en situaciones normales será aceptada, ya que el hablante sabe claro que el oyente no sólo es capaz de realizarlo, sino también que está contento por hacer este favor.

Cuando se trata de la forma cortés de la expresión de una petición en español, también suele utilizar la oración interrogativa con verbo atenuante “*poder*”. Por ejemplo: *¿podrías llevarme a casa?, ¿puedes prestarme este libro?, ¿Perdona, podrías pasarme la sal?* En este caso, al comparar la petición de las cinco formas en chino, es evidente que la primera forma (*a: petición indirecta*) también utiliza con

mayor frecuencia en español. Pero los demás se usan menos que los chinos.

También, en el caso de la petición, el tratamiento varía según la posición social del interlocutor. Los interlocutores de misma posición social suelen utilizar el tratamiento de *tú*. Si un inferior pide un favor a un superior, se suele utilizar el tratamiento de *usted*. En cambio, un superior hacia un inferior, la petición en algún contexto se convierte en un mandato para ejercer poder social hacia el oyente (como el ejemplo [61]), con el tratamiento de *tú* o de un cuantificador diminutivo (*xiao*, 小) + apellido. Hay que prestar atención al cuantificador diminutivo *xiao*. *Xiao* en chino equivalente a un diminutivo, pero no de dimensión, como un tratamiento hipocorístico, sino de posición social para aludir a un grado social inferior en la escala profesional. Por ejemplo:

[62] fondo: Wang Lei (A) es el maestro universitario. Zhang Xin (B) es el rector de la universidad. Qian Wen (C) es la secretaria del rector.

A: 张领导，这是我的年终总结。

B: 交给小钱就行！

A: 小钱，校长让我把报告交给你。

C: 好的，张教授。

(Traducción al español)

A: Líder Zhang, le entrego mi informe anual.

B: ¡deja lo a Xiao Qian (el nombre de la secretaria del rector es Qian Wen)!

A: Xiao Qian, Rector me hace entregarte mi informe.

C: Ok, Maestro Zhang.

En [62], no se utiliza expresión interrogativa ni verbos performativos atenuantes, sino que se expresa mediante una expresión imperativa como “*deja lo a Xiao Qian*” (con el tratamiento de un cuantificador diminutivo + apellido: *Xiao Qian*).

Además, se puede observar un cambio muy interesante de tratamiento: cuando el maestro ante el rector, le llama líder Zhang; en cambio ante la secretaria, le llama Xiao Qian con la palabra diminutiva en chino “*Xiao*” sin mencionar su función. Pero

en español, en el mismo caso el tratamiento no se cambia como tal.

4.5 Conclusión parcial

Podemos resumir la variación de las fórmulas de tratamiento chino en los actos mencionados, según la posición social, en siguiente cuadro:

Posición social	Expresión de saludos	Expresión de agradecimientos	Expresión de invitación o promesa	Expresión de peticiones
La misma posición	Uso de tú o nombre	Uso de tú o nombre	Uso de tú o nombre	Uso de tú o nombre
Superior a inferior	Uso de tú o un diminutivo (<i>Xiao</i> , 小) + apellido	Uso de tú o un diminutivo (<i>Xiao</i> , 小) + apellido	Uso de tú o un diminutivo (<i>Xiao</i> , 小) + apellido	Uso de tú o un diminutivo (<i>Xiao</i> , 小) + apellido
Inferior a superior	Uso de usted o posición social y/o más su apellido	Uso de usted o posición social y/o más su apellido	Uso de usted o posición social y/o más su apellido	Uso de usted o posición social y/o más su apellido

En cuanto a la variación del tratamiento en español frente a la posición social, como Hernández Alonso (1996) indica que, en la época de los borbones, el tratamiento de *tú* era ofensivo y faltaba a la cortesía obligada, excepto en el tratamiento de padres a sus hijos, de los superiores a los inferiores, de los profesores a los alumnos, y entre los parientes próximos. Y el tratamiento de *vos* era cortés y se usaba en la relación de los superiores a los inferiores, aunque *vos* había desaparecido de la conversación y de los escritos entre los españoles. Sin embargo, en la actualidad, el tratamiento de *tú* ha perdido su carácter ofensivo entre los jóvenes españoles, y se la convertido en la fórmula de trato familiar o amistoso entre iguales. El tratamiento de *usted*, como un trato cortés y formal, se utiliza entre los adultos maduros españoles. Sobre todo, en Andalucía y en Sudamérica se usa el tratamiento de *usted*, y otra forma de tratamiento como *vos*, a las que se dirige quien habla o escribe sin hacer distinción

de familiaridad, respeto o cortesía.

En segundo lugar, podemos resumir las diferencias de estos actos podemos resumir en el siguiente cuadro:

Los actos de habla	En español	En chino
Saludo	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Qué tal? 2. Buenos días 3. ¿Cómo está usted? 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Has comido? (吃饭了没?) 2. ¿A dónde vas? (你去哪呢?) 3. Posición social y/o más su apellido
Agradecimiento	<ol style="list-style-type: none"> 1. De nada 2. No hay de qué 3. No las merece 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Lo siento mucho. (真是对不起啊) 2. Disculpe por mi molestia. (对不起麻烦你了) 3. Qué molestia es para ti. (真是太麻烦你了)
Promesa o invitación	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Puedo ayudarte? 2. ¿Prefieres comer o tomar algo? 3. ¿Te parece bien que cenemos en mi casa? 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Necesitas ayuda? (需要帮助吗?) 2. ¿Qué prefieres tomar? (想喝点什么?) 3. Repetición de una invitación bajo la forma de <i>tres veces de rechazo y cuatro veces de invitación</i> (三推四请)
Petición	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Podrías dejarme el libro para fotocopiar un par de capítulos? 2. Perdona ¿podrías pasarme la sal, que no llevo, por favor? 3. ¿Le importaría a usted ayudarme con mi trabajo? 4. Esperamos que vengas 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Permítame preguntarte si podrías prestarme este libro. (请麻烦问下可以借我这本书吗?) 2. ¿Si pudieras ayudarme con mi trabajo? (这个活你能帮我下吗?) 3. Lo siento mucho por molestarte. Puedes ayudarme para comprar algo. (真是不要意思麻烦你, 可以帮我买下东西吗?) 4. Quizás no tengas tiempo disponible, pero deseamos que vengas. (可能你没空, 但是我们还是希望你能来。)

Al comparar los actos de habla mencionados en español y en chino, en el caso de saludos, para los españoles *Has comido* parece más una invitación, *¿Adónde vas?* se trata de una pregunta descortés por violar la privacidad, y la *posición social* parece antigua.

En el caso de los agradecimientos, a diferencia de la expresión en español, los chinos suelen aplicar los verbos *molestar*, *disculpar*, y otros verbos semejantes, para repetir el favor o ofrecimiento que el destinatario ha realizado y compensar simbólicamente el coste invertido del destinatario a favor al emisor.

En el caso de los actos comisivos, los chinos también utilizan los enunciados interrogativos como en español, tal como *¿Quieres que yo haga algo...?* (*ni xiang wo zuo...你想我做...*), y *¿Qué te parece ...?* (*ni jue de zen yang...你觉得怎样...*), con la finalidad de pedir el permiso y respetar la opinión del destinatario.

Pero hay una estrategia de la cortesía, denominada como *tres veces de rechazo y cuatro veces de invitación* (*san tui si qing 三推四请*), en la expresión de invitación para reflejar la sinceridad del anfitrión y el ceder por respeto recíproco. En otras palabras, el anfitrión suele realizar la invitación cuatro veces, y el invitado suele rechazarla y dar gracias al anfitrión tres veces, finalmente acepta la invitación de la última vez realizada por el anfitrión.

En el caso de las peticiones, entre los cinco tipos de formas habituales mencionadas en chino, la primera forma de *petición indirecta*, se usa con mayor frecuencia en español, las demás, *petición modesta y respetuosa*, *petición obligada*, *petición basada en la condición de comprensión*, *disculparse por expresar la petición* se utilizan con menor frecuencia en español, incluso son raras en español en algunas ocasiones.

Mediante el análisis contrastivo de este capítulo, podemos contestar a las dos preguntas planteadas en el capítulo III de siguiente manera:

1) Frente a la posición social, la variación más relevante en la cortesía verbal china está en las fórmulas de tratamiento, porque en la cultura china el respeto de inferior a superior y de jóvenes a mayores se considera como la base de una

comunidad armónica. Pero en español, la variación del tratamiento en español, según la posición social no es tan relevante.

2) A través del análisis contrastivo sobre las formas de cortesía más habituales en la expresión de agradecimientos, saludos, promesas e invitaciones en chino y en español, podemos concluir que los chinos poseen un nivel más indirecto en el uso lingüístico, y un grado más alto de cortesía verbal en la producción de los actos de habla, porque la noción de la cortesía china subraya la humildad de uno mismo y el ceder por respeto mutuo, bajo la influencia de la idea ascética de Zhu,zi y la idea tradicional *li* de Confucio, que consisten en que no se pueden expresar los propios deseos, ni pretender un prestigio superior a lo que la comunidad ofrece.

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES

La pragmática es como el puente entre el lenguaje y el contexto social, y su interés es estudiar los principios en el uso del lenguaje. Junto con las formas fonéticas y gramaticales, el estudio del uso de la lengua también ocupa un lugar muy importante en la comunicación. En particular, los alumnos que aprenden segunda lengua, deben conocer bien los condicionantes sociopragmáticos de la lengua meta, así como cada cultura, con el objeto de usar la lengua apropiada a la circunstancia y de evitar malentendidos o abusos del lenguaje en la comunicación.

La cortesía, situada en el seno de la pragmática, es un fenómeno crucial en la sociedad, y regula también el comportamiento lingüístico, cuyo objetivo es “encontrar y mantener un equilibrio entre universalidad y relatividad.” (Bravo, 2004: 16). También varía según la cultura.

Los actos de habla se tratan como la unidad mínima de la comunicación lingüística. La teoría fue iniciada por el filósofo Austin y desarrollada por su discípulo Searle. En particular, Searle realizó una aportación importante a la teoría de los actos de habla, y su modelo de clasificación se ha considerado como el más relevante e influyente en el área académica, aunque existen otras clasificaciones propuestas por otros estudiosos.

En relación con la teoría de la cortesía y con los actos de habla en el uso cortés, sobresalen el modelo de Leech y el de Brown y Levinson. Leech (1983), partiendo del Principio de Cooperación de Grice, ha propuesto seis máximas: máxima de tacto, de generosidad, de aprobación, de modestia, de acuerdo y de simpatía, basadas en las escalas de coste – beneficio, de elogio – crítica, de descuerdo – acuerdo y de antipatía – simpatía. En opinión de Leech (1983: 133), las máximas de tacto y de aprobación son más importantes relativamente que las de generosidad y de modestia. Es decir, la cortesía tiende más a considerar al interlocutor que a uno mismo. Se es más cortés en

el caso de mayor coste para el hablante y de mayor beneficio para el oyente. En el caso contrario, es más descortés. Estas máximas no son fijas, sino también que varían según la cultura.

Con respecto al modelo de Brown y Levinson (1987), en él se pone énfasis en la noción de *imagen* y en los parámetros implicados que permiten calcular el riesgo potencial que supondrá un determinado acto que amenaza la imagen: el poder personal, la distancia social y el grado de imposición entre los interlocutores. Haverkate (1994:40) resume, según el modelo de Brown y Levinson, la relación entre la (des)cortesía y esos parámetros: la (des)cortesía aumenta en la medida en que es mayor la distancia entre el hablante y oyente; y aumenta también en la medida en que es mayor el poder del oyente sobre el hablante; igualmente crece en la medida en que es mayor el grado de imposición.

La crítica más aguda de la teoría de la cortesía en chino se refiere a la imagen tal como se aplica en el modelo de Brown y Levinson. El estudioso Mao (1994: 459) divide la imagen china en dos conceptos: *mian,zi* y *lian*. La primera dimensión se refiere al prestigio que se logra por éxito social u ostentación individual. La segunda noción atañe a una buena reputación moral. A diferencia de la necesidad individual que Brown y Levinson consideran, la necesidad individual de los chinos es la pretensión del reconocimiento del prestigio o del estatus social de uno mismo por parte de la comunidad, más que la satisfacción del deseo de la libertad de acción. La *lian*, en algún caso, se puede identificar con la noción de la imagen positiva, pero “is more socially as situated than positive face; it embodies the 'imprimatur' of the society as a whole rather than the 'goodwill' of another individual” (Mao, 1994: 642).

La *lian* está en la base de la *mian,zi* en chino. Si una persona quiere que su acción sea apreciada y aceptada por los otros miembros de la comunidad, lo fundamental es que se debe tener una buena reputación moral. Una vez perdida la *lian*, es imposible conservar mediante la *mian,zi*. A diferencia de la imagen negativa que se refiere a la deseo del individuo de que sus acciones no se vean impedidos por una imposición externa, la *mian,zi* también puede relacionarse con la imagen positiva en algún sentido.

Podemos entender la cortesía china como ‘no expresar el propio deseo, ni pretender un prestigio superior a lo que la comunidad ofrece’. Por lo contrario, en español como en otros países occidentales, la cortesía es ‘proteger el deseo individual y no imponer la propia acción sobre el otro’.

Como sugiere la etimología del término *li mao* (cortesía, 礼貌) en el chino moderno, proviene del *li* (rito, 礼) de la ideología confuciana. En este sentido, el autor Gu, basándose en la obra clásica confuciana *li,ji* (礼记), ha formulado cinco máximas del Principio de Cortesía China: 1) rebajarse a uno mismo, y elevar al otro; 2) tratamiento conforme al estatus social del hablante; 3) elocución elegante; 4) destacar lo común y dejar un lado las discrepancias; 5) generosidad.

Entre estas máximas, las tres primeras se relacionan con la ceremonia confuciana de la edad adulta, las cuarta máximas se refieren a la ceremonia confuciana de los banquetes. Y la última máxima es similar a la máxima de generosidad del Principio de Cortesía de Leech (1983).

Al comparar el Principio de Cortesía de Leech y las máximas de la cortesía china, las diferencias más relevantes, según lo establecido por Gu, son 1) la jerarquía social y 2) la humildad de uno mismo o la modestia. La primera diferencia da lugar a la variación de las fórmulas de tratamiento cortés en chino según la posición social del interlocutor. Y la segunda diferencia se refleja en las contestaciones negativas de los chinos, como los ejemplos, *no, eres más guapa que yo* ante una admiración de la apariencia del interlocutor; *no, yo hablo mal el español* ante una admiración de la dominación de lenguas; *No, lo hago mal*, ante una admiración de trabajos realizados.

Las dos diferencias mencionadas también se reflejan en el contraste entre la cortesía española y china. La cortesía española no implica esencialmente tomar en consideración la jerarquía social en los tratamiento, tampoco se refiere a la humildad de uno mismo y a la admiración del otro como un acto cortés. Además, podemos observar que en alguna ocasión la cortesía china atañe a la categoría de la moralidad social o a las conductas públicas. Pero en español, las conductas sociales no están relacionadas obligatoriamente con la cortesía verbal.

Finalmente, basándose en estas dos diferencias, hemos analizado las formas

cortesías habituales en la expresión de agradecimientos, saludos, promesas e invitaciones en el chino y en el español, y podemos concluir que existen dos diferencias relevantes entre los dos países:

1) En chino se suele utilizar el tratamiento de *tú* entre los interlocutores de misma posición social. En el caso de un inferior hacia a un superior, se suele utilizar el tratamiento de *usted*. En caso contrario, suele aplicar el tratamiento de *tú* o de un cuantificador diminutivo (*xiao*, 小) + apellido. Este cuantificador diminutivo *xiao* en chino equivalente a un diminutivo, pero no de dimensión, como un tratamiento hipocóritico, sino de posición social para aludir a un grado social inferior en la escala profesional.

En cambio, en España la variación del tratamiento en español según la posición social no es tan relevante y esencial como en chino.

2) Entre los actos analizados, podemos observar diferencias y semejanzas: en la expresión de saludos, los chinos suelen utilizar *Has comido*, *¿Adónde vas?*, *mencionar la posición social*, en lugar de *hola*, *¿Cómo estás?*. En la expresión de agradecimientos, los chinos suelen aplicar los verbos *molestar*, *disculpar* y otros verbos semejantes por sustituir *gracias*, *de nada*. En la expresión de promesas, los chinos también utilizan los enunciados interrogativos como en español, tal como *¿Quieres que yo haga algo...?*, y *¿Qué te parece ...?*. En la expresión de invitaciones, los chinos suelen usar la estrategia *tres veces de rechazo* y *cuatro veces de invitación* (*san tui si qing* 三推四请). En la expresión de peticiones, los chinos suelen utilizar las formas de *petición indirecta*, *petición modesta y respetuosa*, *petición obligada*, *petición basada en la condición de comprensión*, *disculpase por expresar la petición*. Entre estas formas de las peticiones, excepto la primera, las demás se utilizan con menor frecuencia en español.

Corroboramos con nuestro estudio que, en términos generales, los actos de habla en chino ofrecen un nivel mayor de indirectación, así como el hecho de que los chinos emplean un grado más alto de cortesía verbal.

BIBLIOGRAFÍA

FUENTES LITERARIOS

Cao X. Q. (曹雪芹). Dinastía de Qing (1715-1763). Edición moderna para el presente trabajo: *Hong Long Meng* [红楼梦, *Sueño en el pabellón rojo*]. Beijing: People's Literature Publishing House, 1996.

Confucio (孔子) (ed.). Dinastía de Zhou (1046 -256). Edición moderna para el presente trabajo: *Liji* [礼记, *Libro de los Ritos*]. Zheng Zhou: Zhongzhou Classics Publishing House, 2010.

Lu, X. (鲁迅) (1918). “狂人日记” [Lunatics's Diary]. *New youth*: Vol.4: 5.

Millás, J. J. (1999). *Currículum* [en línea]. Disponible en: https://elpais.com/diario/1999/10/15/ultima/939938402_850215.html [Fecha de consulta: 6 Julio 2017].

Mu, H. (木桦) (2004). “奇妙的警棍 [Maravillosa Bastón de Policía]”. *Los microrrelatos vanguardistas de China*. Ed. Zheng, Y. Q. (郑允钦). Wu Han: Changjiang Literature & Art Publishing House, 186.

Ni, J. D (黎靖德). Dinastía de Song (960-1279). Edición moderna para el presente trabajo: *Zhu Zi Yu Lei* [朱子语类, *Analects of Zhuzi*]: Beijing: Zhong Hua Press, 1986.

Xu X. (许行) (2004). “一步棋 [Unico paso de ajedrez]”. *Los microrrelatos vanguardistas de China*. Ed. Zheng, Y. Q. (郑允钦). Wu Han: Changjiang Literature & Art Publishing House, 125.

FUENTES SECUNDARIAS

Austin, J. L. (1962). *How to Do Things with Words*. Oxford: Oxford University Press.

Austin, J. L. (1962). *Palabras y acciones*. Buenos Aires: Paidós.

Bach, K. y R. M. Harnish. (1979). *Linguistic Communication and Speech Acts*. Cambridge: The MIT Press.

Bachman, L. F. (1990). *Fundamental Considerations in Language Testing*. Oxford: Oxford University Press.

- Bachman, L. F. y Palmer, A. S. (1996). *Language Testing in Practice*. Oxford: Oxford University Press.
- Blum-Kulka, S., J. House y G. Kasper (eds.) (1989). *Cross- Cultural Pragmatics: Requests and Apologies*. Norwood. Nueva Jersey: Ablex Publishing Corporation.
- Bravo, D. y A. Briz (eds.) (2004). *Pragmática Sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*. Barcelona: Ariel.
- Brown, P. y S. Levinson (1978). "Universals in language usage: politeness phenomena". *Questions and Politeness: Strategies in Social Interaction*. Eds. E. Goody. Cambridge: Cambridge University Press. 153-174.
- Brown, P. y S. Levinson (1987). *Politeness. Some Universales in Language Use*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Campbell, R. y R. Wales (1970). "The study of language acquisition". *New Horizons in Linguistics*. Ed. J. Lyons. Harmondsworth: Penguin. 242-260.
- Canale, M. y M. Swain (1980). "Theoretical bases of communicative approaches to second language teaching and testing". *Applied Linguistics* 1: 1-47.
- Canale, M. (1983). "From comunicative competence to comunicative language pedagogy". *Language and Communication*. Eds. J. C. Richards y R. W. Schmidt. Longman. 2-27.
- Celce-Murcia, M., Z. Dönyei y S. Thurrell (1995). "A pedagogically motivated model with content specifications". *Issues in Aplied Linguistics*. 6: 5-35.
- Cenoz, J. (1996). "La competencia comunicativa: su origen y componentes". *La competencia pragmática: Elementos Lingüísticos y Psicosociales*. Eds. J. Cenoz. Y J. Valencia. Leioa: Universidad del País Vasco. 95-114.
- Cenoz, J. (2004). "Vademécum para la formación de profesores. Enseñar español como segunda lengua/lengua extranjera". *El concepto de competencia comunicativa*. Dir. J. Sánchez Lobato e I. Santos Gargallo. Madrid: SGEL. 449 – 465
- Chomsky, N. 1965. *Aspects of the Theory of Syntax*. Cambridge: MIT Press.
- Chomsky, N. 1980. *Rules and Representations*. Nueva York: Columbia University Press.
- Criper, C. y H.G. Widdowson (1975). "Sociolinguistics and language teaching". *Papers in Applied linguistics. The Edinburgh Course in Applied Linguistics, Vol. 2*. Eds. J. P. B. Alle, y S. P. Corder. Oxford: Oxford University Press. 155-217.
- Davies. E. (1987). "A contrastive approach to the analysis of politeness formulas". *Applied Linguistics* 8: 75-88.

- Díaz Pérez, F. (2003). *La cortesía verbal en inglés y en español. Actos de habla y pragmática intercultural*. Jaén: Universidad de Jaén.
- Escandell Vidal, M. (1995). “Cortesía, fórmulas conversacionales y estrategias indirectas”. *Revista Española de Lingüística* XXV-1: 31-66.
- Escandell Vidal, M. (2009). “Didáctica del español como lengua extranjera”. *Los fenómenos de interferencia pragmática* 9: 95-109.
- Escandell Vidal, M. (2013). *Introducción a la Pragmática*. Barcelona: Ariel.
- Faerch, C. Y G. Kasper (1983). “On identifying communication strategies in interlanguage production”. *Strategies in interlanguage communication*. Eds. C. Faerch . Y G. Kasper. Londres: Longman. 210-238.
- Fraser, B. y W. Nolen (1981). “The association of deference with linguistic form”. *International Journal of the sociology of Language* 27: 93-111.
- Gleason, J. V. y S. Weintraub (1975). “The acquisition of routines in child language”, en *Papers and Reports in Child Language Development* 10: 89-96.
- Goffman, E. (1967). *Interaction Ritual: Essays on Face-to-Face Behaviour*. New York: Doubleday Anchor Books.
- Grice, H. P. (1975). “Logic and Conversation”. *Syntax and Semantics, vol. 3: Speech Acts*. Eds. P. Cole y J. L. Morgan. New York: Academic Press. 41-58.
- Gu, Yueguo. (顾曰国) (1990). “Politeness phenomena in modern Chinese”. *Journal of Pragmatics* 14: 237-257.
- Haberland, H. y J. Mey (1977). “Editorial: Linguistics and Pragmatics”. *Journal of Pragmatics* 1: 1-12.
- Haverkate, H. (1983). “Los actos verbales indirectos: el parámetro de la referencia no específica”. *Lingüística española actual* 5: 15-28.
- Haverkate, H. (1985). “La ironía verbal: un análisis pragmalingüístico”. *Revista Española de Lingüística* 15(2): 343-391.
- Haverkate, H., K. Hengeveld y G. Mulder (eds.) (1993). *Aproximaciones pragmalingüísticas al español*. Amsterdam: Rodopi.
- Haverkate, H., G. Mulder y C. Fraile (eds.) (1998). *La pragmática lingüística del español*. Amsterdam: Rodopi.
- Haverkate, H. (1994). *La Cortesía Verbal. Estudio Pragmalinguístico*. Madrid: Gredos.
- He, Z. X. (何兆熊) (1999). *新编语用学概要 [A New Introduction to Pragmatics]*. Shang Hai: SFLEP.

- Hernández Alonso, C. (1996). “Ceremonial, cortesía y tratamientos en España a la llegada de los borbones”. *Anuario de Lingüística Hispánica* 12-13: 85-100.
- Hong, W. (1998). *Request Patterns in Chinese and German*. Munich: Lincom Europa.
- Hu, L. C. (胡兰成)(2013). *中国的礼乐风景 [Paisaje de la cortesía y la alegría de China]*. Beijing: China Chang,an Publishing House.
- Hu, X. J. (胡先缙) (1944). “The Chines Concept of ‘Face’”. *American Anthropologist*. 46. 45-64.
- Huang, G. G. (黃光國) (1993). “人情与面子：中国人的权力游戏” [favor e imagen: Juego del poder de chinos]. *中國人的心理 [La psicología de chinos]*. Ed. Yang, G. S. (杨国枢). Taipei: Lauréat Publications. 289-318.
- Hymes. D. (1971). *On Communicative Competence*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Hymes, D. (1972). “On Communicative Competence”. *Sociolinguistics*. Harmondsworth. Eds. J. B. Pride y J. Holmes. Penguin: 265-285.
- Jin, Y. J. (金耀基) (1993). “「面」、「恥」與中國人行為分析” [Análisis de ‘cara’ y ‘pudor’ y del comportamiento de chinos]. *中國人的心理 [La psicología de chinos]*. Ed. Yang, G. S. (杨国枢). Taipei: Lauréat Publications. 319-346.
- Kasper, G. y S. Blum-Kulka (eds.) (1993). “Interlanguage Pragmatics: An Introduction”. Eds. G. Kasper y S. Blum-Kulka. *Interlanguage Pragmatics*. Oxford: Oxford University Press. 1-17.
- Kasper, G y E. Kellerman (eds.) (1997). *Communication Strategies*. Londres. Longman.
- Kempson, R. M. (1975). *Presupposition and the Delimitation of Semantics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Labov, W. y D. Fanshel (1977). *Therapeutic Discourse*. Nueva York: Academic Press.
- Lakoff, R. (1973). “The logic of politeness: Or, minding your p’s and q’s”. En C. Corum, T. Cedric Smith-Stark, y A. Weiser (eds.), *Papers from the 9th Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society*. Chicago Linguistic Society. 292-305.
- Leech, G. N. (1983). *Principles of Pragmatics*. London: Longman.
- Levinson, S. C. (1983). *Pragmatics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lyons. J. (1970). *New Horizons in Linguistics*, Harmondsworth: Penguin.
- Mao, L.N. (毛履鸣)(1994). “Beyond politeness theory: ‘Face’ revisited and renewed”. *Journal of pragmatics*. 21: 451-486.
- Morgan, J. L. (1977). *Technical Report No. 52: Two Types of convention in indirect*

- speech acts*. University of Illinois at Urbana – Champaign Library: 1-38.
- Morris, C. (1938). *Foundations of the Theory of signs*. Chicago: University of Chicago Press. (cita indirecta)
- Real Academia Española (2015): *Diccionario de la Lengua Española*. Madrid: Espasa.
- Scollon, R y S. B. K. Scollon. (1983). “Face in interethnic communication”. *Language and Communication*. Eds. J.C. Richards y R. W. Schmidt. New York: Longman.156-188.
- Searle, J. R. (1969). *Speech acts: en essay in the philosophy of language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Searle, J. R. (1975). “Indirect speech acts”. *Syntax and semantics 3: Speech acts*. Eds., Cole, P y J. Morgan. Nueva York: Academic Press. 59-82.
- Searle, J. R. (1976). “A classification of illocutionary acts”. *Language in Society* 5: 1-23.
- Searle, J. R. (1979). *Expression and Meaning: Studies in the Theory of Speech Acts*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Smith, A. H. (1894). *Chinese Characteristics*. New York: F. H. Revell Co.
- Vendler, Z. (1972). *Res Cogitans*. Ithaca. Nueva York: Cornell University Press.
- Verschueren, J. (1987). *Pragmatics as a Theory of Linguistic Adaptation*. IPrA Working Document 1. Antwerp: International Pragmatics Association. 1-127
- Verschueren, J. (1995). “The pragmatic perspective”. Eds. J. Verschueren, J. O. H. Ostman, J. Blommaert y C. Bulcaen. *Handbook of Pragmatics*. Amsterdam: John Benjamins. 1-19.
- Verschueren, J. y M. Bertuccelli- Papi. (eds.) (1987). *The Pragmatic Perspective. Selected papers from the 1985 International Pragmatics Conference*. Amsterdam: John Benjamins.
- Verschueren, J. (1999). *Understanding Pragmatics*. London: Arnold.
- Verschueren, J. (2002). *Para entender la Pragmática*. Madrid: Gredos.
- Watts, R. J., S. Ide y K. Ehlich (eds.) (1992). *Politeness in Language. Studies in its History, Theory and Practice*. Berlín: Mouton de Gruyter.
- Weiser, A. (1974). “Deliberate Ambiguity”. *Papers from the Tenth Regional Meeting*. Chicago Linguistic Society. (April). 723-731.
- Wierzbicka, A. (1991). *Cross-Cultural Pragmatics. The Semantics of Human Interaction*. Berlín: Mouton de Gruyter.

Wierzbicka, A. (1996). "Contrastive sociolinguistics and the theory of 'cultural scripts': Chinese vs English". *Contrastive Sociolinguistics*. Eds. Hellinger, M. Y U. Ammon. Berlin: Mouton de Gruyter. 313-344.

Yule, G. (1996). *Pragmatics*. Oxford: Oxford University Press.