

**Resumen**

Este trabajo parte del supuesto de que las lenguas posibilitan la realización de los actos discursivos y metadiscursivos mediante diferentes estrategias y recursos lingüísticos, y que su uso o proscripción depende, en gran medida, del ethos cultural y de la cosmovisión de la comunidad de la que forman parte los hablantes de dichas lenguas. Dicho esto, el trabajo pretende mostrar cómo el sistema de principios y valores propuesto por Hernández Sacristán (1999, 2003) permite no solo comprender el porqué de las diferencias y semejanzas interculturales y pragmáticas, en este caso, chinas y españolas, sino también un estudio más sistematizado y organizado de estas. Con tal acción se pretende prever y anticipar las distintas formas de conducta que guían el habla de los hablantes de ambas comunidades y, en consecuencia, prevenir los errores y malos entendidos en la comunicación.

**Palabras Clave**

Vocales, sílaba, español oral, normativa, tendencia antihiática, sinéresis, sinalefa

**Abstract**

Different languages have different linguistic strategies in order to produce discursive and methadiscursive acts. Those differences are close related to the cultural ethos and worldview of their speakers. Because of this, the main aim of this paper is show how a system of principles and values (Hernández Sacristán; 1999, 2003) could be useful tool to understand those differences and also to teach more efficiently the pragmatic uses of Spanish and Chinese Speaker's. In addition to this, this knowledge also would be useful to reduce the number of intercultural misunderstandings or, even, to prevent them.

**Key words**

Vowels, syllable, oral Spanish, normative, anti-hiatus tendency, synaeresis, synalepha

Fecha de recepción: 18/10/2013 - Fecha de aceptación: 28/10/2013 – Fecha de publicación: 17/12/2013

## 1. Introducción

Parece ya de común acuerdo el hecho de que el uso de un sistema lingüístico, cualquiera que sea este, está fuertemente condicionado por el conjunto de presuposiciones, sobreentendidos y conocimientos socioculturales compartidos por sus hablantes, es decir, por la cosmovisión y el ethos cultural que comparten. Es por ello que en los últimos años se ha hecho especial hincapié en la importancia de conocer los aspectos pragmáticos y sociolingüísticos que condicionan el uso de las lenguas. Dicha tendencia se ha evidenciado con claridad en la enseñanza / aprendizaje de lenguas extranjeras, en cuyos currículos se incluyen ya de forma sistemática contenidos relativos a los usos pragmáticos de la lengua. Lu (2005, 2007) ha subrayado en múltiples ocasiones la importancia de conocer el componente cultural contenido y reflejado en el sistema lingüístico para evitar problemas en la comunicación, más aún en el caso de intercambios hispano-chinos, dado el grado de diferencia cultural existente entre ambas comunidades.

Dadas las notables diferencias [...] es importante conocer diversas facetas culturales en contraste y fomentar la competencia intercultural del estudiante para formar el "hablante intercultural", capaz de establecer lazos entre su propia cultura y otras, de mediar y explicar la diferencia y, fundamentalmente, de aceptar esa diferencia y vislumbrar la humanidad subyacente que la compone (Lu, 2005: 355)

Diferencia que, siguiendo a Porter y Somovar (1994), representa de la siguiente forma:

Oriental (China)	occidental (española)
Italiana	saudí
Norteamericana	griega
Norteamericana	alemana
Norteamericana	canadiense Francesa
Norteamericana	inglesa
Norteamericana	canadiense inglesa
Norteamericana urbana	norteamericana rural

Fig. 1: Representación de la diferencia cultural entre distintas comunidades (Lu, 2005: 354)

También López García (2008) anota la distancia cultural y lingüística existente entre el español y las lenguas y culturas de casi todos los países de Extremo Oriente, y que parece ser máxima para el chino y el español.

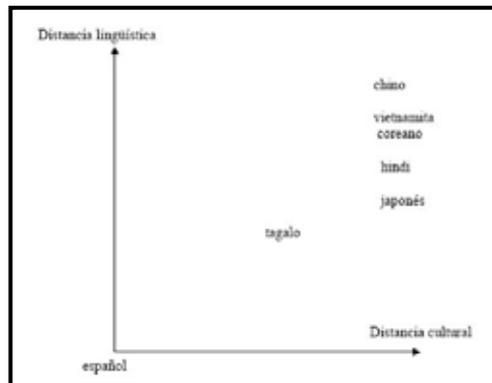
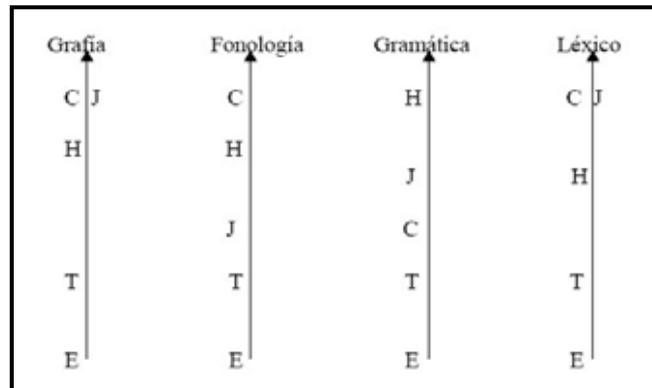


Fig. 2 Distancia lingüística y cultural (López García, 2008: 15)

Fig. 3 Distancia lingüística modularmente (López García, 2008: 16) <sup>1</sup>

Así pues, tanto López García (2008) como Lu (2005, 2007) coinciden en subrayar lo que parece ser una percepción generalizada, existe una vasta diferencia lingüística y cultural entre chinos y españoles. Sin embargo, de la misma forma que la distancia lingüística es una noción modular y se establece por niveles, nos preguntamos si sería posible describir de forma análoga la mencionada diferencia cultural.

Existe ya una considerable bibliografía, en su mayor parte obra de hispanistas chinos, que contrastivamente aborda distintos aspectos lingüísticos de ambas lenguas, algo más exigua es, sin embargo, la que se refiere a los usos pragmáticos y comunicativos. Dichos aspectos, cuando han sido estudiados en el ámbito de la comunicación intercultural, han sido puestos en relación con lenguas y culturas como el inglés, el alemán o el japonés, pero todavía son escasas las investigaciones de pragmática intercultural que abordan explícitamente las diferencias, o similitudes, entre los usos del chino y del español<sup>2</sup>. Además, la vasta difusión de estas lenguas hace necesario considerar también las variedades de la lengua y la metodología con que dichas cuestiones han sido estudiadas. Por ejemplo, tal y como Siebold (2008a) reconoce, dado que en su estudio, que analiza contrastivamente el uso de diferentes actos de habla en la cultura germana y española, únicamente utiliza muestras de habla de estudiantes andaluces, quizá sus resultados no sean extrapolables a todos los contextos hispano-hablantes. En este sentido, Briz (2007), atendiendo a sus realizaciones lingüísticas, incluye entre las “culturas de acercamiento” (menos atenuadoras) la española y argentina, y entre las “culturas de alejamiento” (más atenuadoras), la chilena, la mexicana y la venezolana. Si esto sucede con respecto al español, podemos atisbar que una situación análoga puede describirse con respecto a los estudios realizados de chino, que en muchas ocasiones se circunscriben a muestras de habla de determinadas regiones y hablantes. Así pues, es evidente que todavía queda una larga tarea por hacer en lo que se refiere a la descripción del funcionamiento de los códigos pragmáticos de chinos y españoles.

Por otra parte, la situación de la enseñanza del español en China y del chino en España muestra que cuando los estudiantes universitarios deciden estudiar estas lenguas no suelen tener conocimientos previos sobre estas, por lo que en un corto periodo de tiempo, apenas cuatro años, tienen que asimilar e interiorizar una

<sup>1</sup> Chino (C), japonés (J), hindi (H) y tagalo (T) comparados con el español (E)

<sup>2</sup> Un trabajo pionero, a la vez que casi excepcional, fue el de Zhou (1995).

gran cantidad de contenidos para llegar a ser usuarios competentes en ellas. Para lograr tal fin, además del interés y motivación del alumno, es imprescindible una eficiente metodología didáctica. Por ello consideramos que la descripción de los usos pragmáticos y comunicativos siempre tiene que ponerse en relación con un sistema que, de forma organizada, los explique. Con tal acción se dotaría al alumno de la autonomía necesaria para prever y anticipar formas de conducta y, en consecuencia, se reducirían las posibilidades de cometer errores y malentendidos en la comunicación, aun cuando estas situaciones no hayan sido explícitamente objeto de los contenidos curriculares o de las actividades de aula. En otras palabras, la explotación didáctica de las investigaciones sobre la praxis conversacional y comunicativa de españoles y chinos exige abordar la descripción y el análisis de las estrategias conversacionales, de la realización de los diferentes tipos de actos de habla o de los usos léxicos y gramaticales de forma global y holística, de tal manera que dichas investigaciones no se conviertan en la descripción de una nómina de casos y anécdotas individualizadas. Es más, de la misma forma que para el aprendizaje de los contenidos ortográficos, aun existiendo excepciones, se trata de proporcionar al alumno reglas generales que pueda aplicar indefinidamente en los usos concretos de la lengua, nos preguntamos por qué no utilizar esa misma estrategia didáctica para el aprendizaje de los contenidos pragmáticos.

Dicho todo esto, nuestra propuesta tiene como fin, por una parte, fundamentar la diferencia cultural a la que se referían López García (2008) y Lu (2005, 2007), entre otros; y por otra parte, mostrar una estrategia didáctica que permita al alumno de Español como lengua Extranjera (ELE, en lo que sigue) o de Chino como Lengua Extranjera (CLE, en lo que sigue) maximizar la eficiencia de los contenidos aprendidos. Para ello es necesario determinar los principios culturales que subyacen a los usos comunicativos, y con tal fin proponemos la adopción del modelo teórico que elabora Hernández Sacristán (1999, 2003), pues dota a la pragmática intercultural de una orientación fenomenológica y hermenéutica.

## 2. Diferencias pragmáticas

Seguidamente se muestran algunas de las singularidades pragmáticas que con respecto al chino<sup>3</sup> o al español han sido objeto de un mayor número de estudios, y que habitualmente también aparecen en los respectivos contenidos curriculares de los cursos de ELE y CLE. Cabe advertir que en modo alguno se pretende realizar un estudio exhaustivo de estas cuestiones, sino únicamente esbozar, a modo de ejemplo, algunos de los usos lingüísticos que sustentan la diferencia cultural y lingüística que de chinos y españoles se predica. Por otra parte, la carestía de investigaciones de pragmática intercultural que opongan o contrasten la praxis y usos comunicativos de españoles y chinos obliga a realizar interpretaciones de forma indirecta a través de los estudios realizados en relación a otras lenguas, en los que no siempre las variables consideradas son

<sup>3</sup> A no ser que explícitamente se indique lo contrario, en el caso del chino nos referimos al modelo estándar de la lengua china (*putonghua*); y en el caso del español a su variante peninsular.

idénticas<sup>4</sup>. Por tanto, las observaciones aquí realizadas no pueden ser interpretadas como descripciones generalizables a toda la comunidad lingüística, aunque quizá sí como indicios de sus características.

## 2.1 Actos de habla

### 2.1.1 El acto de habla de la expresión de peticiones

Ha sido ampliamente reseñado el hecho de que en la conversación coloquial española, a diferencia de lo que ocurre en sus homólogas anglosajonas, germánicas e, incluso, mexicanas, se prefiere el uso de estrategias directas para la realización de actos directivos. Ello no implica que en el contexto español no se utilicen fórmulas indirectas, pues parece que estas son, incluso desde una perspectiva interlingüística, la forma de realizar peticiones más frecuente (Blum-Kulka, 1989; Le Pair, 1996). Pese a ello, los estudios sí parecen apuntar el hecho de que comparativamente los hablantes españoles utilizan este tipo de estrategias con menor frecuencia, y que en un ambiente de confianza y solidaridad tienden a realizar peticiones mediante el uso del imperativo, orientadas hacia el oyente y con escasa presencia de atenuadores, con mayor frecuencia que los hablantes de otras lenguas y culturas (Haverkate, 1994; 1996; Díaz Pérez, 2003; Briz, 2003; Siebold, 2008a) (1) (2). El escaso uso de atenuadores léxicos y sintácticos se compensa con un prolífico uso de apelativos amistosos (3) y marcadores interpersonales (*venga, vamos, ¿no? ¿eh?*) (4), que restan distancia entre los interlocutores y crean un sentimiento de comunidad (Siebold, 2008a: 105).

(1) B: ¡yee pasa las papas!/ ¡hostia!↑/ medio paquete os habéis hecho ya↓ cabrones/ déjame coger§ (Briz, 2003 :27)<sup>5</sup>

(2) N: Me va a dar croissants, pero me va a poner dos, uno de chocolate y otro relleno de crema (Siebold, 2008a: 93)

(3) **Niña**, dame 5 croissants y una barrita, anda (Siebold, 2008a: 84)

(4) **Oye**, ¿tienes los apuntes de ayer? Los fotocopio y te los traigo, **¿vale?** (Díaz Pérez, 2003: 257)

Por el contrario, parece que el habla de los chinos se caracteriza por un uso mucho más prolífico de fórmulas indirectas y de atenuadores, incluso en la conversación coloquial.

the implicit request is often used, in the Chinese culture between people who are friends and acquaintance, or at least, who have had personal contact with each other for a long time and hence share a good understanding of each other's condition for needs and wants, the condition for requests [...] "The implicit request is often used, in the Chinese culture between people who are who are friends and acquaintance or

<sup>4</sup> Los datos que en este trabajo se muestran han sido obtenidos a partir de referencias o estudios ya publicados sobre las diferentes cuestiones. En estos se examina la praxis comunicativa de los hablantes chinos y españoles, bien de forma individualizada, bien en comparación con otros hablantes, fundamentalmente, del ámbito anglosajón.

<sup>5</sup> Relación de signos utilizados en el sistema de transcripción del grupo Val.Es.Co. que aparecen en el fragmento:

¡!: exclamación

/: pausa corta, inferior al medio segundo

§: Sucesión inmediata, sin pausa apreciable, entre dos emisiones de distintos interlocutores.

at least, *who* have had personal contact *with* each other *for* a long time *and* hence share a good understanding *of* each other's condition *for* needs" "I am having a party this weekend. Come if you *want*", is a polite invitation in a given situation in the United States. It however can be a face threatening act in a similar situation in the Chinese cultural context. [...] in the Chinese society, however, it can be very impolite as in no way does it take the feelings of the other person into account. (Jia y Jia, 2007: 140-149)

En este sentido, Zhang (1995a, 1995b), que especifica y ejemplifica las distintas realizaciones de las peticiones en chino, evidenció que estos prefieren las estrategias *indirectas convencionalizadas*. En concreto, aquellas que denominaba *query preparation*, y que suelen contener partículas como 能 (neng, 'poder'), 可以 (keyi, 'es posible') o 怎么样 (zenmayang 'cómo, qué hay sobre...'). Dicha estrategia consiste en realizar una pregunta no sobre la petición, sino sobre las condiciones para que esta se lleve a cabo (5), (6)<sup>6</sup>. La segunda estrategia en términos de frecuencia de uso es la que se realiza mediante atenuadores sintácticos, que aparecen, por ejemplo, en *question tags* (7), (8), y que mitigan la ilocución del acto de habla. En cambio, presentan una frecuencia mínima las peticiones realizadas mediante *hedged performative* (9) o *explicit performative* (10). En estos ejemplos se observa, además, como, aun cuando los hablantes chinos utilizan estrategias directas, suelen ir precedidas de marcadores de cortesía como 请 (qing, 'por favor'), 请问 (qingwen, 'puedo preguntar'), 对不起 (duibuqi, 'lo siento'), 劳驾 (loajia, 'disculpe')— (Zhang, 1995a; Lee-Wong, 2000; Gao, 2001; Liu, 2007).

(5) (我的论文可以晚几天交吗? ('¿Sería posible entregar mi trabajo unos días dentro de unos días?')<sup>7</sup>)

(6) 你能借我一百块钱吗? ('¿me podrías prestar 100 yuanes?')

(7) 在你这住两个星期行吗? ('¿vivir aquí dos semanas más te parece bien?')

(8) 好不好把你的笔记借给我看看? ('¿Te viene bien o no prestarme tus apuntes para que les eche un vistazo?')

(9) 我得劳驾您批我一年假到国外去学习。 ('yo debo disculparme, pero le pido un año libre para ir al extranjero a estudiar')

(10) 请您赶快把车开走。 ('Por favor, quite el coche inmediatamente') (Zhang, 1995a)

Por otra parte, el estudio realizado por Rue y Zhang (2008) concluye afirmando que comparativamente los chinos son más indirectos que los coreanos porque utilizan con más frecuencia las estrategias indirectas, los turnos de habla en los que se emiten las peticiones son más largos y también más "vagos" en las negociaciones que acompañan a estas.

Pese a todo ello, las investigaciones reconocen que en la mayor parte de las lenguas las relaciones de poder y el estatus social de los interlocutores influyen decisivamente en la realización del acto de habla de las peticiones (y de la cortesía en general). Por ejemplo, según Zhang (1995a: 54), entre los miembros de la familia china o amigos íntimos no se usan los marcadores de cortesía. Análogamente, según Pan (2000), también entre los chinos el uso de estrategias directas en actos directivos sin las mencionadas fórmulas de cortesía es

<sup>6</sup> Por el contrario, para los españoles "las preguntas sobre la disponibilidad del interlocutor son intrínsecamente superfluas o incluso descorteses, ya que esa disponibilidad está presupuesta" (Haverkate, 1996: 53).

<sup>7</sup> Las traducciones realizadas son nuestras.

frecuente en situaciones informales en las que un interlocutor de estatus superior se dirige a uno de estatus inferior.

### 2.1.2 El acto de habla de la expresión de disculpas

Desde una perspectiva intercultural, las condiciones que requiere una petición de disculpas<sup>8</sup>, así como la estrategia para reparar la infracción difieren notablemente. Esta afirmación se observa en una de las singularidades culturales que suele aparecer en la mayoría de manuales y guías para extranjeros cuando explican la costumbre china de no abrir los regalos y obsequios en el momento en que estos son entregados. Se suele indicar como antes de aceptar un regalo habrá que rechazarlo varias veces o, al menos, haberse disculpado en reiteradas ocasiones por las molestias que tal hecho pudiera haber ocasionado (11)-(12); se habla entonces de *rechazo ritual*, al que no se le asocian connotaciones negativas y en el que reiteradamente aparecen determinadas expresiones de disculpa (Ma, 1996; Ge Gao y Ting-Toomey, 1998: 77-78; Yang, 2008)<sup>9</sup>. Este uso de la expresión de disculpa, sin embargo, es poco frecuente en el habla de los españoles, aunque esto no significa que entre estos no existan recursos lingüísticos para el acto de entregar un regalo, de recibirlo o de reaccionar cuando se ve el contenido del mismo (v. Miguel, 2004). Por el contrario, en los manuales de cortesía se suele indicar a los extranjeros que los chinos no consideran necesario disculparse por acciones “naturales”, como pueden ser estornudar o eructar (Ellis y Ellis, 2007: 69-70).

- (11) A:今天晚上有时间吗? 我请你吃饭。 (‘¿estás libre esta noche? Me gustaría invitarte a cenar’)  
B: 不好意思, 今天晚上我约了人了。 (‘me resulta embarazoso, pero hoy por la noche ya había quedado’)  
A:好, 好, 算了, 明天吧! (‘bien, bien, déjalo, tal vez mañana’) (Yang, 2008: 1050-1051)
- (12) A:吃完了饭我开车送你们回去, 走的时候带几箱汽水, 可乐什么的。 (‘después de cenar os llevaré de vuelta, mientras andamos podríamos tomarnos un refresco’)  
B:哎哟, 那不用了, 你们太客气了。 (‘ohhh, no hace falta, sois demasiado amables’)  
A: 没什麼。别客气, 别客气。 (‘no hay problema, ninguna molestia, ninguna molestia’) (Yang, 2008: 1051-1052)

El trabajo de Siebold (2007; 2008a: 131-147) mostraba que los españoles tienden a realizar el acto de habla de la expresión de disculpas mediante fórmulas indirectas y que solo en un tercio de las ocasiones utilizan fórmulas directas y explícitas, es decir, *Mecanismos Indicadores de la Fuerza Illocutiva* (MIFI, en lo que sigue) como, por ejemplo, los verbos performativos (*lo siento, disculpe, perdone*). Sin embargo, anteriormente Díaz Pérez (2003: 318) apuntaba lo contrario. Según su trabajo, la estrategia de uso de MIFI es la más utilizada por todos sus informantes (incluidos los españoles nativos), y específicamente dentro de esta categoría el ofrecimiento de petición de disculpas era la más utilizada por los españoles (13)-(14)<sup>10</sup>. El estudio señalaba,

<sup>8</sup> “While speech acts of apologizing can thus be regarded as a pragmatic universal, the conditions which call for apology are clearly not. Speech communities differ in what counts as an offense, the severity of the same offensive event, and appropriate compensation. These perceptions will be in turn be mediated by social factors such as the interlocutors relative status and familiarity.” (Meshiba et al, 1996: 158).

<sup>9</sup> Se trata de expresiones que aparecen frecuentemente en el habla china, por lo que incluso en los manuales de nivel inicial aparecen referidas, por ejemplo, Casas, Rovira y Suárez (2008).

<sup>10</sup> Entre los hablantes nativos de inglés, por el contrario, la estrategia más utilizada es la expresión del arrepentimiento. Por ejemplo, Oh

además, que estos MIFI suelen ir acompañados de un modificador externo y que el más frecuente en el habla de los españoles es aquel que ofrece una explicación explícita. En este punto sí coincide con Siebold (2007; 2008a: 131-147), quien afirma también que la estrategia indirecta más frecuente entre los españoles para pedir disculpas es aportar un argumento que justifique la ofensa cometida, que suele atribuirse a factores ajenos a su control o responsabilidad (15).

(13) Disculpe, el coche se ha quedado sin batería y he tenido que venir andando. (Díaz Pérez, 2003: 318)

(14) Disculpeme; es que el autobús se ha retrasado bastante (Díaz Pérez, 2003: 336).

(15) Pasajero A: Me parece que este asiento es mío.

Pasajero B: Ah, no sabía nada, he llegado y me he sentado.

Pasajero A: Sí mire tengo aquí el billete y lo indica perfectamente, tengo el 4 al lado de la ventana.

Pasajero B: Ah bueno, pues ya me cambio yo, no había visto nada de reservado ni nada, pensaba que estaba libre. (...) (Siebold, 2007: 765)

Por otra parte, aunque la expresión de disculpa mediante fórmulas indirectas es común a muchas culturas, se constatan diferencias con respecto a las estrategias preferidas en unas y otras, e incluso estas pueden variar diacrónica y diafásicamente. Por ejemplo, tradicionalmente se ha considerado que la expresión de la disculpa es habitual en el habla de los chinos y que se realiza, a diferencia de los españoles, mediante una estrategia basada en la toma de responsabilidad, por ejemplo, mediante la expresión de vergüenza (11)<sup>11</sup>. Asimismo, parece que la frecuencia con que se explicita oralmente la disculpa en chino ha decrecido notablemente en los últimos años (Pan y Kádár, 2011a: 99-100).

Por último, la frecuencia de la expresión de disculpas o la preferencia por una u otra estrategia no solo guarda relación con las situaciones en las que las culturas consideran necesario reparar la ofensa, sino también con el significado y uso asociado a dichas expresiones. Por ejemplo, en idénticos contextos los hablantes evidencian un mayor o menor uso de los MIFI de disculpa dependiendo, entre otros factores, de si dichas fórmulas vehiculan únicamente pesar y reconocimiento por la ofensa cometida, o si también se utilizan como mecanismos enfáticos, de cortesía social... Este argumento permitiría entender el prolífico uso que, en comparación con la cultura española, se realiza en la cultura anglosajona de la expresión *I'm sorry* (o su variante abreviada *sorry*) (Fraser, 1981). A su vez, parece que la fórmula china 对不起 (duibuqi, 'lo siento') tiene un uso mucho más restringido que las españolas *lo siento*, *disculpe* o *perdone*.

Cuando se interrumpe el discurso de una persona, en español se dice 'perdone', en chino 对不起; cuando uno pide que le dejen pasar, también dice "perdone" o "disculpe" en español, pero en chino se tiene que decir "借光, 请让一让 对不起 驾" ('un favor, déjame pasar') en vez de usar "对不起" ('perdón'): cuando se le pide un favor a alguien, se dice en español "perdone ¿tiene fuego?" y en chino "劳驾 借个大" ('un favor, ¿tiene fuego?'). La mayoría de los estudiantes españoles no saben distinguir el uso de esas expresiones del mismo sentido y en casi todos los casos, utilizan "对不起". Eso no es correcto (Zhou, 1995: 299-300)

God! I'm sorry. I'll just clean it up and then I'll go and get a new one. (Díaz Pérez, 318-319).

<sup>11</sup> En el estudio de Díaz Pérez (2003: 334) la frecuencia de aparición de la expresión de vergüenza en la petición de disculpas de los hablantes nativos de español es de solo un 0,3%.

### 2.1.3 El acto de habla de la expresión de agradecimiento

Pese a que la expresión de agradecimiento parece ser común a la mayor parte de culturas, la forma y situaciones en las que esta se debe realizar varían sustancialmente. En concreto, ya Coulmas (1981) establecía que dos son los factores que condicionan la formulación de dicho acto de habla: por una parte, la relación entre los participantes y, por otra parte, la naturaleza del objeto de agradecimiento. Como consecuencia de estos, se observa en las distintas sociedades una mayor o menor realización de dichos actos<sup>12</sup>.

Con respecto a la frecuencia de la expresión de agradecimiento por parte de los hablantes chinos, dice Liu (2005: 379), “Los chinos no expresamos el agradecimiento a los camareros que nos sirven platos, ni a los carteros que nos traen cartas y periódicos [...]. Además, apenas, nos decimos “gracias” entre los amigos, ni mucho menos entre los familiares.” Liu (2005: 379) señala también que los españoles podemos repetir dicha fórmula, u otras semejantes, “mil veces al día”, independientemente de la relación que exista entre nosotros. Es probable que los españoles formulemos explícitamente el agradecimiento mucho más frecuente que los hablantes chinos, pero no si lo comparamos con otros contextos culturales. En este sentido, Haverkate (1996: 55) o Briz (2004: 81) afirman que el agradecimiento no es un acto habitual en la conversación española y señalan que los españoles considerarían “excesivo y exagerado” lo que ocurre en otras culturas, como la inglesa u holandesa, en las que siempre se agradecen las acciones rutinarias.

la cultura española difiere de la holandesa en que, por regla general, no concede valor particular al emitir fórmulas de agradecimiento como respuestas a actos rutinarios efectuados dentro de un patrón interaccional preestablecido. [...] Así, pues, no es raro que, dentro del contexto de los actos rutinarios, a los españoles la reacción verbal preferida por la cultura holandesa les dé la impresión de ser exagerada o superflua (Haverkate, 1996: 55)

Esa percepción de excesividad o exageración guarda relación con el hecho de que en la cultura española dar las gracias implica contraer una especie de “deuda social”, acción que no se entiende en el ámbito familiar. Análogamente en la sociedad china no se expresa la gratitud, al menos verbalmente, entre familiares y amigos, pero tampoco cuando la relación social entre los interlocutores es desigual, en concreto, de superior a inferior. Además, los chinos no suelen expresar agradecimiento cuando el objeto no implica deuda, por ejemplo, entre un camarero o comerciante y un consumidor o cliente, pues en tales contextos se entiende que está “cumpliendo con su obligación” (Pan, 2000; Pan y Kádár, 2011<sup>a</sup>, 2011<sup>b</sup>). Al respecto, Zhou (1995: 299) refiere la siguiente anécdota de una alumna española en Beijing:

*“Cuando estaba en Beijing, iba de vez en cuando a una oficina del Banco de China para cambiar dinero. Cada vez que recibía el dinero ya cambiado siempre le decía a la chica china que me atendía “谢谢” (‘gracias’). Ella siempre quedaba un poco sorprendida.”* Parecía que no estaba acostumbrada a este “gracias”. En realidad, la chica china entendía que lo que había hecho era su trabajo y no merecía “gracias”. En casos como éste, los chinos suelen contestar 这是我应该做的. (‘Es mi deber, o es mi trabajo’.) Esta respuesta parece tener el sentido de que lo hace por obligación, sin ninguna voluntad e iniciativa. La traducción correcta de esta frase sería “Es un placer”, “Con mucho gusto”.

<sup>12</sup> Al igual que con los MIFIs de disculpa, los MIFIs de agradecimiento se pueden utilizar para otras funciones además de mostrar gratitud.

La sorpresa que muestra la estudiante española en la situación antes mencionada y la baja frecuencia de uso de las fórmulas de agradecimiento por parte de los hablantes españoles son coherentes con los resultados del trabajo de De Pablos (2010). Según este, los hablantes nativos de español consideran muy probable (al menos en los doce escenarios propuestos en el estudio) que no se produzca el acto de agradecimiento explícito, aunque ello no impide que consideren igualmente poco cortés o rudo a aquel que no lo realiza<sup>13</sup>.

#### 2.1.4 El acto de habla de la expresión de elogios

Los estudios realizados han evidenciado como entre los hablantes chinos existe cierta tendencia a rechazar el elogio, o al menos se observa con mayor frecuencia que en el habla de los anglosajones (Chen, 1993; Ye, 1995; Chen, 2003; Cheng, 2003<sup>14</sup>; Jilin y Wang, 2005; Chen y Rau, 2011). Sin embargo, el rechazo no necesariamente implica cuestionar la veracidad de este, pues es igualmente adecuado reducir su importancia (16)-(17). En consecuencia, ante el elogio a nuestros progresos lingüísticos podemos contestar que todavía nos falta mucho por aprender (18); después de haber alabado nuestra preparación culinaria se espera que respondamos, por ejemplo, que se trataba solo de una humilde y sencilla comida (19)-(20); o seguidamente a la realización de un cumplido sobre la belleza de nuestro peinado sería adecuado contestar elogiando a nuestro interlocutor (21)<sup>15</sup>.

(16) 都是百己人，不用客气 (‘Hay confianza no hace falta que hagamos cumplidos’)

(17) 哪里，哪里，您太客气了 (‘Que va, que ya, lo que pasa es que eres muy amable’)

(18) 哪里，日常口语还可以，看书，听广播就不新了 (‘Que va, en la lengua hablada a diario tal vez, pero la lectura de libros y entender la radio todavía no lo hago bien’)

(19) 我们准备有粗馐 (‘Hemos preparado una comida sencilla’).

(20) 我们做的饭很简单， (‘La comida que hemos preparado es muy simple’)

(21) 谢谢谢谢，但是我没有你漂亮和年轻 (‘Gracias, pero no yo soy tan bonita y joven como tú’)<sup>16</sup>

Según Siebold (2008a: 122-130; 2008b) aceptar el cumplido dando las gracias o mediante la expresión de acuerdo son las estrategias preferidas por los españoles, y entre las no preferidas se encuentran las de devolver el cumplido o las de rechazarlo. Además, identifica una segunda estrategia especialmente frecuente

<sup>13</sup> Pese a compartir la misma lengua, De Pablos (2010) anota importantes diferencias con respecto a las actitudes de británicos y americanos. Para los primeros la no expresión del agradecimiento se interpreta como una falta de cortesía y es un acción mucho más significativa que para los segundos. Además, el trabajo de De Pablos (2010) señala algunas coincidencias entre las actitudes de españoles y americanos, y que difieren de las de sus homólogos británicos. Por ejemplo, ni españoles ni americanos parecen expresar agradecimiento cuando se realizan preguntas rutinarias sobre el estado de salud. En cambio, los británicos sí.

<sup>14</sup> Native English Speakers (NES), “NES are much more likely to accept the compliment, even though an acceptance is either delayed and hedged, or later on changed to praise downgrades and reference shift.” (Cheng, 2003: 116)

<sup>15</sup> “En la cultura tradicional china se considera una virtud la actitud de humillarse a sí mismo y ponderar al otro (*zun ren bei ji*), que es una muestra de modestia. A la obra propia se la califica de *mala obra (zhuo zhu)* y a la del otro de *gran obra (da zuo)*; lo que ha expresado uno mismo es *una opinión no madura* frente a la visión alta (*gao jian*) del otro [...]; la casa propia es *una casucha (han she)*, mientras la del otro es *un palacio (gui fu)*; el banquete es para quien invita *una comida sencilla o rústica (bian fan)* y el invitado debe decir un *banquete de gala (shen yan)*”. (Lu, 2005: 78)

<sup>16</sup> Ejemplos extraídos de diferentes manuales de CLE, por ejemplo, Casas, Rovira & Esteva (2008) o 磊, 陈光 (Chén, Guāng-Lěi) (2004); sin embargo, también es fácil encontrarlas en la conversación cotidiana. A título de ejemplo podríamos considerar algunos de los diálogos que se encuentran en el film de Ang Lee *El banquete de bodas* (v. 29:19 min., 30:45 min.)

como respuesta a un cumplido entre los españoles y es la de no reaccionar, es decir, seguir con el hilo de la conversación (22) (Siebold, 2008a: 122-230; 2008b).

(22) B: doña alicia, ¿doña alicia? ¿se acuerda usted de mí?

A: [¿sí?]

B: soy José Luis González, soy alumno suyo [de (-)]

A: [ay] [del] colegio

B: sí de tercero

A: [ay hijo oy oy oy]

(se besan)

A: ay que mayor está

B: **me alegro de verla, qué bien está**

A: **¿qué es de tu vida?**

B: bien, nada, me casé estoy trabajando en una empresa

A: [¿sí?]

B: y nada muy bien **pero qué bien la veo, ¿eh?**

A: [ay]

A: **oy, cómo me he alegrado, hombre, que me haya reconocido**

B: la voy a reconocer en cualquier sitio

A: [me alegre de verte]

B: [me alegre de verla]

A: adiós

B: hasta luego (Siebold, 2008b: 338-339)

El estudio de Ramajo (2011) sobre los cumplidos en el español peninsular y el dialecto libanés coincide con Siebold (2008) en el hecho de que aceptar el cumplido es la estrategia más frecuente entre los españoles, especialmente cuando el cumplido se refiere a las pertenencias del hablante. Señalan, además, que no es suficiente con agradecerlo, pues se suele dar una explicación, información u opinión sobre el cumplido u objeto alabado. Sin embargo, Ramajo (2011) advierte que los resultados son notablemente diferentes según la metodología utilizada en la investigación. En este sentido observa que en las entrevistas dirigidas sí que se agradece el cumplido y, en cambio, esta fórmula no aparece cuando se graba secretamente a los informantes.

Por último, conviene anotar que, aunque sea considerada minoritaria, la estrategia de mitigar o reducir la importancia del elogio no es ajena al habla de los españoles, especialmente cuando este se refiere a las habilidades del hablante (Ramajo, 2011). No obstante, esta estrategia tiene un uso distinto en el habla de chinos y españoles. En el caso chino se trata de una estrategia lingüística convencionalizada de carácter social, mientras que en español la realización de tal acción suele estar supedita a la consecución de otro fin, se trata, por tanto, de un mecanismo de *cortesía estratégica* (Briz, 2003; Briz, 2012).

### 2.1.5 El acto de habla de la expresión de quejas

Las *quejas* orientadas al oyente (*direct complaint*) (Boxer, 1993) son, por definición, actos descorteses y amenazantes (*FTA, Face Threatening Acts*) (Brown y Levinson 1987: 69), por ello no parece extraño que tanto chinos como españoles prefieran el uso de estrategias indirectas para su expresión.

Según Du (1995: 179), los chinos evitan, a no ser que sea absolutamente imprescindible, la expresión “cara a cara” de la queja; y, cuando así ocurre, recurren a estrategias indirectas como realizar una sugerencia para modificar la conducta del otro (23), tratar de hacer frente a la incomodidad (24) o negociar una solución (25), pero rara vez ocurre la expresión directa y explícita de la queja. Así, si nos situáramos en el supuesto de que unos estudiantes de violín tocasen durante la noche y esto molestara a los vecinos, lo más frecuente es que los hablantes chinos expresaran su descontento mediante emisiones como las que siguen:

(23) 白天练琴效果最好 (‘practicar durante el día da los mejores resultados’)

(24) 糊窗户, 塞耳朵, 或 放很响的音乐 (‘cerrar ventanas, taparse los oídos o poner la música muy alta’)

(25) (我 會) 在 他们 睡觉的时候放 录音机给他们聽 (‘yo cuando ellos duermen voy a poner un reproductor de música para que la oigan’) (Du, 1995: 179)

En cambio, la estrategia más utilizada por los hablantes nativos de español para la expresión de la queja es la *acusación indirecta* (26)-(27) (Díaz Pérez, 2013: 383). Además, comparativamente utilizan esta estrategia con mucha más frecuencia que sus homólogos ingleses, al igual que la estrategia directa de *inculpación*<sup>17</sup> *modificada* (28)-(29).

(26) ¿Por qué no limpias la cocina antes de que sea jueves? (Díaz, 2003: 383)

(27) No sé si te has dado cuenta, pero hoy te toca a ti limpiar la cocina (Díaz, 2003: 383)

(28) Perdone, pero creo que no debería haberme multado, porque la señal de tráfico no estaba bien señalizada (Díaz, 2003: 386)

(29) Deberías haber hecho la cocina, ya que te pertenece, ¿no te parece? (Díaz, 2003: 386)

## 2.2. Praxis conversacional

### 2.2.1 Toma de turnos

Cheng (2003: 119-146) mostraba que, incluso hablando en inglés, los hablantes hongkoneses tienen una actitud mucho más cooperativa, en términos conversacionales, que los hablantes nativos de inglés. Observa en la praxis de aquellos una tendencia hacia el cumplimiento de las reglas de toma de turno, y en caso de interrupciones y habla simultánea una mayor predisposición a ceder el turno de habla, incluso cuando dicha interrupción no se ha producido en Lugares de Transición Pertinente (LTP, en lo que sigue). A su vez, en

<sup>17</sup> En cuanto al uso de estrategias más directas (la inculpación), aunque no son las más utilizadas por los hablantes nativos de español, sí que lo hacen con mayor frecuencia que los hablantes nativos de inglés. (Díaz Pérez, 2003: 384-385).

español, se ha constatado la presencia de un mayor número de superposiciones y con mayor duración que, por ejemplo, en el contexto anglosajón, y que además estas no ocurren necesariamente en los LTP (Berry, 1994). En este sentido, Cestero (2000, 2005) constata que en la conversación cotidiana de los españoles el 50% de las alternancias que se producen son interrupciones (o *alternancias impropias*<sup>18</sup>, según la autora).

la conversación española es peculiar por la alta proporción de interrupciones que en ella se producen. Según los datos de que disponemos, prácticamente la mitad de los intercambios de turnos de habla que se dan en una conversación son interruptivos, lo que contrasta bastante con los datos que poseemos de otras culturas estudiadas: en las conversaciones entre británicos o italianos, las interrupciones constituyen alrededor del 20% de las alternancias y, en las conversaciones entre suecos, las interrupciones no suele superar el 8%. Este hecho constatado parece explicar, de alguna manera, el tópico tan extendido de que los españoles no dejamos hablar a los demás y no escuchamos. (Cestero, 2005: 37-38)

Sin embargo, para los españoles estas interrupciones suelen tener un carácter colaborativo, pues es una marca de que la conversación está siendo del máximo interés para el resto de interlocutores, y por ello se resuelven cordial y desinteresadamente.

En su intento de colaborar con la negociación, de demostrar el interés sobre lo que se está diciendo, de mostrar su atención, el español interviene y solapa su intervención con la del interlocutor que tiene el turno. ¿Puede interpretarse esto, como señalaba un extranjero recién llegado a España, como falta de cortesía? Por supuesto que no (Briz, 2003: 31)

Cestero (2000: 251, 2005: 38) explica que esta interpretación se produce cuando las interrupciones se consideran *justificadas*<sup>19</sup> y los hablantes dan especial relevancia al hecho de cooperar para que se cree la comunicación. Señala igualmente que ambos condicionantes suelen darse en la conversación de los españoles. En la conversación china, por el contrario, intervenir antes de que el otro interlocutor haya finalizado su turno e ignorar los LTP podría interpretarse como una invasión del periodo temporal que el interlocutor tiene designado para su intervención, lo que se consideraría una actitud presuntuosa, intrusiva y descortés. Por ello no es de extrañar que los estudios realizados revelen un menor uso de los *turnos de apoyo*<sup>20</sup> en la conversación china, y que cuando estos se realizan suelen aparecer en los LTP y al final de la estructura gramatical (Clancy et al, 1996; Pérez, 2011). Asimismo, aunque sí se realizan interrupciones, estas, a diferencia de lo que ocurre con sus homólogos españoles, suelen ser *pertinentes*, es decir, relevantes y vinculadas al contenido del turno en marcha. Además, las superposiciones provocadas por estas suelen durar escasos segundos, se resuelven concluyendo el mensaje solapado y no se aprecian rasgos propios de la lucha por la posesión del turno como, por ejemplo, la elevación del tono de voz (Rubio, 2013: 274-302).

<sup>18</sup> "la alternancia impropia se caracteriza porque en ella aparece una interrupción, entendida como una acción de impedir el comienzo, la continuación o la conclusión del mensaje" (Cestero, 2000: 139).

<sup>19</sup> "(...) no resultan disruptivas y no suponen un problema para la continuación adecuada de la conversación." (Cestero, 2005: 35).

<sup>20</sup> "Los turnos de apoyo son aquellos a través de los cuales el hablante expresa seguimiento en la comunicación en marcha y participación activa en la interacción. (...) El hablante que lo emite no desea tomar un turno de habla, ni desposeer al hablante que lo tiene de él, lo que pretende es reafirmar el turno en marcha o precedente, apoyar su continuación e, incluso, en algunas ocasiones, renunciar a la toma de palabra para emitir un turno de habla." (Cestero, 2005: 43)

### 2.2.2 Proxémica

En algunas sociedades, como es el caso de la española, la proximidad entre los interlocutores, e incluso el contacto corporal, se cree necesario para que funcione el *principio de Cooperación*. En consecuencia, mirar a los ojos se considera un rasgo de sinceridad y el intercambio de besos<sup>21</sup> (habitualmente se trata solo del simulacro de un par de besos) o de abrazos un acto de cortesía y confianza entre los interlocutores. En cambio, en la sociedad china se considera que ese es un espacio de intimidad, propio de cada individuo; y, por lo tanto, no solo aumenta la distancia que deben guardar los interlocutores sino que se evita la corporalidad y el contacto físico, especialmente entre hombres y mujeres —como por ejemplo, abrazos, palmadas, besos, e, incluso, el contacto visual.

A los españoles les gusta tocar a la persona con quien están charlando y esta acción es una muestra de su amistad, amabilidad y cariño. Se suele tocar las manos, los brazos, los hombros, la nuca, y a veces, la cabeza; sin embargo, en China la pareja que está charlando no tiene la costumbre de tocarse y mucho menos si es una pareja de hombre y mujer. [...] el contacto físico entre hombre y mujer en China ya tiene el sentido de amor y no suele ser visto en los lugares públicos. (Zhou, 1995: 306)

No obstante, factores como el género, el estatus social o el contexto en el que tiene lugar la interacción pueden matizar dichas interpretaciones. Por ejemplo, en las interacciones que ocurren entre hablantes del círculo más íntimo la distancia tiende a reducirse. Por otra parte, el contacto visual también tiene significados diferentes según el sexo de los interlocutores, por ejemplo, si los interlocutores son hombre y mujer, entonces, al menos en China, tiene connotaciones amorosas. “Hay que cuidar mucho la vista, pues en la cultura china, el método más corriente de transmitir el amor es la vista.” (Zhou, 1995: 308)

### 2.2.3 Tópicos conversacionales

Goffman (1971: 24) señalaba que “El viajero occidental solía quejarse de que jamás se podía confiar en que los chinos dijeran lo que querían decir, sino que siempre decían lo que les parecía que su oyente occidental deseaba escuchar”. Esta observación resulta coherente con el estilo de comunicación no asertivo e implícito que se considera característico de la sociedad china (Ma, 1996; Ge Gao y Ting-Toomey, 1998: 61-66; Chen y Ma, 2002). “In communicating with the others, the Chinese prefer to be implicit rather than explicit. [...] Something is left unsaid and the listener is expected to read the speaker’s mind or to get the message from the situation or the context” (Jia y Jia, 2007: 143). Por ello, no debe resultar extraño que si pedimos una recomendación en un restaurante, la respuesta no se argumente en torno a los propios gustos sino tratando de aportar otros argumentos más “objetivos” e impersonales (30)-(31).

(30) 这个还可以 (‘Este podría ser’)

(31) 很多顾客要这个 (‘Muchos clientes piden este’)

<sup>21</sup> El intercambio de besos se realiza siempre con personas de diferente sexo y en la mejilla. Sin embargo, que dos personas que no formen pareja se besen en la boca, incluso si se trata de padres e hijos, resultaría una expresión de la afectividad extraña para los españoles (De Miguel, 2001).

Este estilo indirecto es especialmente frecuente en la expresión de juicios negativos. Por ello, a los estudiantes de CLE se les enseña que, en lugar de decir *algo/ alguien es feo*, que *una comida está mala*, que *nos sentimos mal* o que *es tarde*, es más adecuado utilizar expresiones como:

- (32) 不好看 ('No es muy bonito a la vista'),
- (33) 不好吃 ('No está deliciosa'),
- (34) 不很舒服 ('No nos sentimos muy confortables')
- (35) 不早 ('No es temprano').

En este sentido, Du (1995: 183) mostraba que los hablantes chinos para expresar "malas noticias", es decir, información que puede resultar embarazosa o contraria a los intereses del oyente, prefieren utilizar estrategias indirectas como, por ejemplo, la insinuación, la broma o la ironía; o, en todo caso, aportar alguna sugerencia constructiva junto con la información. También Sales (2003: 125) indica como para proporcionar informaciones que se consideran demasiado íntimas o comprometidas no es extraño que el hablante chino emplee metáforas y proverbios. Al respecto menciona la siguiente anécdota: "contaba Wang que mientras que en inglés alguno diría «I'm sad» ('Estoy triste'), en chino dirían, por ejemplo, en un contexto plenamente cotidiano, algo tan metafórico como «Every morning I wash my face with tears» ('Cada mañana me lavo la cara con lágrimas'). Se observa, además, que muchos de los rasgos lingüísticos y pragmáticos con los que se trata de argumentar el estilo no asertivo e implícito de los hablantes chinos coinciden con lo que se ha llamado *estrategias atenuadoras* (Albelda y Cestero, 2011; Cestero y Albelda, 2012). Significativamente algunas de ellas son formas extremadamente habituales en chino e, incluso, en algunos casos la única forma posible. Por ejemplo, lo habitual es desfocalizar los elementos de la enunciación o minimizar el contenido y en el caso de las concesiones obligatoriamente primero se presenta la concesión y después se discrepa.

En el ámbito español, por el contrario, parece que existen menos problemas en mostrar y evidenciar, incluso de forma bastante vehemente, nuestros sentimientos o preferencias, incluso, señala Briz (2003: 28), dada una situación comunicativa de cotidianidad, la manifestación extrema del desacuerdo. Por ello, no es de extrañar que el estilo comunicativo de los españoles se califique como asertivo y directo. Asimismo, el menor uso que los hablantes españoles realizan de la ironía con respecto a sus homólogos holandeses, se explica, según Haverkate (1996), por la tendencia de los españoles hacia el intercambio verbal directo.

En términos generales, la cultura española se muestra reacia al uso indirecto del lenguaje, lo cual no sólo se aplica al empleo de la ironía, sino también a la realización de los llamados actos de habla indirectos [...]. Esta predilección por la expresión directa del mensaje lingüístico se plasma de manera elocuente en el refrán 'Llamar al pan pan y al vino vino'. (Haverkate, 1996: 51)

Y, significativamente, el estudio de Cestero y Albelda (2012: 91) señala que la atenuación del *dictum*, es decir, aquella que reduce el valor significativo del enunciado, se da en un porcentaje muy reducido (inferior al 8%) entre los hablantes de Madrid y Valencia que forman parte de su muestra.

Pese a todo ello, dado un contexto de escasa relación entre los interlocutores, es decir, de no familiaridad y de no confianza, tanto los hablantes chinos como los españoles tratan de alcanzar un lugar común, y por tanto

un acuerdo, para que progrese la comunicación. Por ello, el estilo no asertivo e implícito que se prescribe como propio de los chinos es atribuible a los contextos formales, pero en una interacción entre familiares y amigos su discurso adquiere muchos más rasgos propios del estilo directo (Pan, 2000).

Por otra parte, en las clases de cultura se suele subrayar el escaso sentido compromisivo de los españoles en sus actos ilocutivos, por ello, cuando dicen *voy a llegar en cinco minutos*, generalmente el enunciado no debe interpretarse literalmente sino con un valor aproximativo, tanto en su valor comisivo como representativo. De igual modo sucede con el emplazamiento que suele acompañar el acto de rechazo de una invitación (36)-(37), pues se trata de únicamente de un recurso de cortesía y no de una promesa real.

(36) A: ¿Tienes tiempo para acompañarme a comprar el traje?

B: Es que el viernes tengo una cena... Te llamo la semana que viene ¿Vale? (Bermejo y Fernández, 1998: 137)

(37) A: Hombre, ya me han dicho que andas por aquí... ¿quedamos el viernes para tomar un café?

B: Ahora mismo estoy ocupada, llámame y quedamos en otro momento (Bermejo y Fernández, 1998: 137)

Por último, nos referimos a los temas tabú. En este sentido, cabe destacar que en el contexto chino no se considera inapropiado realizar preguntas sobre el estado civil, la edad o el salario. Estas suelen aparecer en la fase inicial de la conversación, e incluso en el saludo, y con personas que no necesariamente pertenecen al círculo más íntimo. Este comportamiento en el contexto occidental en general, y en la sociedad española en particular, se interpretaría como una clara muestra de indiscreción y entrometimiento. No obstante, al igual que el resto de la lengua, los temas tabú también van cambiando según se transforman las sociedades, por ello, señala López Calvo (en prensa), algunas de estas cuestiones, por ejemplo las relativas al salario, se están convirtiendo también en tabús en la sociedad china.

Esta pregunta últimamente sí se está convirtiendo igualmente en un tema tabú en China, puesto que la sociedad no tiene el nivel de homogeneidad y proximidad salarial que existía por ejemplo a comienzo de los años 80. Ello hace que la cuestión del salario se empiece a ver también como un asunto privado. (López Calvo, en prensa)

### 3. Sistema de valores y principios culturales y su relación con los usos pragmáticos de la lengua

El bosquejo de los usos pragmáticos realizado evidencia ciertas diferencias, y algunas similitudes también, entre la praxis comunicativa de españoles y chinos. Sin embargo, una descripción como la aquí presentada, aun cuando fuera mucho más exhaustivamente desarrollada, sería pertinente en el ámbito académico, pero quizá no sería igualmente eficiente desde una perspectiva didáctica. Además, si estas descripciones no se acompañan de una interpretación que explique el comportamiento de los hablantes, no se podrá dotar al alumno de ELE o de CLE de la autonomía suficiente como para actuar de forma adecuada en situaciones y contextos no explícitamente tratados en los contenidos curriculares.

Por otra parte, el establecer generalizaciones es una acción que no está exenta de riesgos. En este sentido, Pan (2000: 134) critica planteamientos como el de Gu (1990), porque centran sus descripciones en principios generales que pueden conducir a simplificaciones excesivas de la compleja realidad que supone el uso de las lenguas en situaciones y discursos concretos. Además, al intentar establecer generalizaciones que expliquen la diferencia en los usos comunicativos de españoles y chinos es posible que su caracterización se convierta en un haz de términos binarios que denoten una comprensión de la realidad parcial, incompleta y estereotipada como la que criticaba Said (1978).

Asimismo, es necesario considerar el hecho de que, de la misma forma que al intentar adaptar los sistemas descriptivos de las lenguas occidentales, como por ejemplo las clasificaciones categoriales o tipológicas, a la lengua china se producen desajustes y anomalías, no todos los principios y sistemas culturales son igualmente adecuados para tratar las diferencias interculturales entre chinos y españoles. Así, según el concepto de *cortesía* desarrollado por Brown y Levinson (1987), la cultura española se caracteriza como representativa del concepto de *cortesía positiva*<sup>22</sup>, mientras que los valores y acciones de la cultura anglosajona o germana se identifican con la *cortesía negativa*. Esta construcción teórica, sin embargo, no es del todo pertinente para entender el comportamiento de las culturas orientales (Mao, 1994; Matsumoto, 1988). Con respecto a la cultura china, por ejemplo, se ha argumentado que su acción comunicativa guarda estrecha relación con el deseo de ser apreciado por los demás y que este tipo de aprecio no sufra daños, lo que tradicionalmente se representa con los conceptos de 面子 (*mianzi*) y 脸子 (*lianzi*) (Hu, 1944). Estos no se corresponden exactamente con el concepto de *cortesía positiva*; y, aunque así fuera, dicho aprecio no se salvaguarda mediante acciones propias de la *solidaridad* sino del respeto a la libertad de acción de los interlocutores, es decir, estrategias propias de la *cortesía negativa*. El desarrollo de otras propuestas, como por ejemplo Matsumoto (1988), que diferencia entre culturas individualistas y colectivistas, o Scollon y Scollon (2001: 48-52), que utilizan los principios, *involvement /vs./ independence*, ha tratado de subsanar algunas de las críticas realizadas a la teoría de Brown y Levinson (1987). Sin negar la pertinencia de todas ellas, consideramos necesario adoptar una propuesta que no solo sea adecuada a nuestro objeto de estudio, los usos comunicativos y conversacionales de chinos y españoles, sino también a los potenciales receptores de esta, estudiantes de ELE o de CLE. En otras palabras, dados los fines didácticos de nuestra propuesta, creemos necesario adoptar un sistema de principios lo más concreto posible para que el estudiante pueda asociarlos fácilmente a las praxis comunicativas y conversacionales. Por este motivo, adoptamos la propuesta de Hernández Sacristán (1999, 2003), quien, tomando como referente la retórica de la continuidad y discontinuidad de Kenneth Burke (1966), elaboró una teoría funcional de valores asociados a la praxis lingüística.

<sup>22</sup> Haverkate (1996: 46) señala que las diferencias entre las culturas inglesa y griega se asemejan a las diferencias existentes entre la cultura holandesa y española, por lo que identifica como culturas representativa del distanciamiento social y la solidaridad, respectivamente.

RETÓRICA	CONTINUIDAD	DISCONTINUIDAD
Principios y valores	Solidaridad y cordialidad	No interferencia y respeto a la autonomía del otro
	Autenticidad	Ceremonialidad
	Afectividad	Mostración pudorosa del “ego”
	Armonía	Competitividad
	Exculpación	Relación fiduciaria

Fig. 4: Sistema de valores y principios culturales (Hernández Sacristán, 1999, 2003)

Dicho esto, el siguiente paso será interpretar y valorar los usos comunicativos y conversacionales antes descritos según el mencionado sistema de valores. Es evidente que la prevalencia de estos principios y valores culturales no puede considerarse en términos absolutos, sino más bien como el predominio de unos sobre otros. Existen varias razones para ello:

En primer lugar, porque lo cultural se muestra siempre de forma fragmentaria. Así, desde una perspectiva lingüística, se puede reflejar en la gramaticalización de determinadas estructuras, en la forma y frecuencia de determinadas estrategias discursivas, en la preferencia por determinados usos sintácticos, en la lexicalización de ciertos contenidos semánticos... Sin embargo, la comparación interlingüística resulta enormemente compleja, pues las estructuras y formas lingüísticas no son idénticas ni equivalentes en todas las lenguas.

En segundo lugar, porque la “la capacidad rectora de las normas definitorias de un ethos cultural no parece, en cualquier caso, uniforme en todos los ámbitos de la vida social, observándose por contra en muchos de ellos la posibilidad de suspenderlas, neutralizarlas y, en definitiva, suplirlas «transculturalmente»” (Hernández Sacristán, 2003: 46). Está sujeta, por tanto, a variables propias de los diferentes contextos y finalidades en los que se manifiestan las relaciones sociales. Así, se ha evidenciado en la breve descripción de los actos de habla y las estrategias conversacionales antes realizada, pues, por ejemplo, el estatus social de los interlocutores, la relación entre estos o el grado de formalidad de la interacción condicionan la preferencia por una determinada estrategia.

Y, en tercer lugar, porque la cultura no es simplemente algo dado, sino que es reconstruida, reelaborada individual o generacionalmente y “adaptada” o “modificada” en función de las circunstancias propias de los variables contextos socio-históricos”. Una muestra de dicha realidad son los estudios diacrónicos de la cortesía como el que, por ejemplo, realizan Pan y Kadar (2011a, 2011b). En la distinción que estos autores establecen entre *historical Chinese politeness* y *contemporary Chinese politeness* fueron determinantes el predominio de la ideología confuciana y neoconfuciana en la clase dominante en el primer caso, y los acontecimientos políticos e históricos que ha vivido China desde finales del s. XIX –la llegada de las potencias europeas, el Movimiento del 4 de mayo, la fundación de la RPC y difusión de la ideología comunista, o las políticas de “las cuatro modernizaciones” y “de puertas abiertas”–, en el segundo.

### 3.1 Solidaridad y Cordialidad /vs./ No Interferencia y Respeto a la Autonomía del Otro

El principio de *solidaridad* implica “imponerse a costa de otro de forma absoluta sin grave peligro de disgregación social o de quiebra de la imagen social del hombre” (Hernández Sacristán, 1999: 86); mientras que el de *no-interferencia* supone que nuestras acciones no deben condicionar la conducta del otro. El grado de *indirectness* en la realización de los actos de habla directivos, la frecuencia de uso de apelativos amistosos y marcadores interpersonales, o aspectos estrechamente relacionados con la praxis conversacional como son la distancia que deben guardar los interlocutores, y que se basan en un criterio puramente subjetivo e idiosincrásico de cada cultura, parecen estar regulados por los principios de *solidaridad* y *no-interferencia* (Hernández Sacristán, 1999, 2003).

Havertake (1994, 1996) considera que el principio de solidaridad, que interpreta como aquel que sobreentiende el derecho de reducir la libertad de acción del interlocutor, explica un menor uso en determinadas sociedades, como por ejemplo la española, de estrategias indirectas para la realización de peticiones, “para eso basta con realizar un acto de habla directo, es decir, hacer uso de un enunciado imperativo” (Havertake, 1996: 56). Por el contrario, la frecuencia más elevada por parte de los hablantes chinos de la expresión de la petición mediante fórmulas indirectas y un mayor uso de atenuadores serían rasgos propios del principio de no interferencia, puesto que dichas acciones dotan de mayor libertad al oyente para rechazar o no aceptar la petición (se entiende que de este modo la imagen social se perjudica en menor grado). Análogamente, la mayor tolerancia de los españoles con respecto a su noción de territorio, que se manifiesta, por ejemplo, en un mayor uso de marcadores interpersonales y apelativos amistosos o en una mayor proximidad, e incluso, contacto físico, durante la interacción, resulta coherente con la prevalencia del principio de solidaridad<sup>23</sup>.

### 3.2 Autenticidad /vs./ Ceremonialidad

La convivencia en una sociedad conlleva la ritualización de las acciones, es decir, la existencia de ciertas situaciones en las que se espera del interlocutor una determinada actuación, conductual o lingüística. “As similar speech situations recur, speakers make use of similar and sometimes identical expressions, which have proved to be functionally appropriate. [...] In every society there are standardised communication situations in which its members react in an automatic manner” (Coulmas, 1981: 2). Es más, parece que existen rituales lingüísticos en todas lenguas, sin embargo, la frecuencia de su uso o las connotaciones que estos generan dependen, en gran manera, de que sean percibidos como auténticos, pues solo así logran ser efectivos. En consecuencia, las culturas serán más o menos ceremoniosas según el grado de autenticidad que sus miembros juzguen que se manifiesta en cada expresión y según el valor que otorguen a la autenticidad o sinceridad.

<sup>23</sup> Haverkate (1996), Hernández Flores (2003) y Bravo (2003), entre otros, coinciden al afirmar que la confianza es una característica de la imagen *afiliativa* española, la cual implica, entre otros aspectos, el deseo de buscar o reafirmar la proximidad entre los interlocutores.

Para los españoles, por ejemplo, la sinceridad y la autenticidad tienen una alta valoración, porque se asocian con la confianza y la afiliación al grupo (Albelda, 2004: 122). Así pues, si consideráramos que en la cultura española prevalece el valor de la autenticidad sobre el de ceremonialidad, se entendería como un menor uso de las estrategias corteses convencionales como, por ejemplo, las fórmulas de cortesía, no solo no provoca actos amenazadores o interpretaciones descorteses, sino que su uso se considerara en muchas ocasiones superfluo. Asimismo, la prevalencia de dicho principio explicaría un uso relativamente escaso de estrategias atenuadoras sobre lo *dicho* (Albelda y Cestero, 2011; Cestero y Albelda, 2012) o la “no-reacción” de los españoles a los cumplidos.

Según Siebold (2008a: 120-130), el intercambio mutuo de aprecio está muy difundido en la cultura española y los españoles parecen estar acostumbrados a intercambiar cumplidos y a usarlos de forma rutinaria. Sin embargo, en nuestra opinión, la falta de reacción también podría estar en relación con el hecho de que los esquemas sintáctico-semánticos de los cumplidos españoles están fuertemente ritualizados y convencionalizados, independientemente de las situaciones en las que se expresan (Siebold, 2008a: 120-130)<sup>24</sup>. Precisamente la forma ritualizada y convencionalizada de estas expresiones conduce a una interpretación no literal del significado denotado y a la relativización de su importancia. Ante tal situación, aceptar el cumplido supondría un error pragmático al haber interpretado literalmente el acto, y negarlo incurrir en un acto de rechazo ritual, que, en tanto que estrategia cortés convencionalizada, no es una de las estrategias preferidas por los españoles.

Por el contrario, en la sociedad china la interpretación y percepción de las acciones y/o expresiones rituales parece ser diferente, pues se observa un comportamiento en cierto modo semejante al que Coulmas (1981) identificaba en la sociedad japonesa:

that formulaic utterances are not considered as hackneyed expressions lacking in any real content, as is often the case in Western cultures. More important than originality of expressions is to say the right thing in the right place. The use of routine formulae is not discrediting to the speaker, and apologies and thanks do not sound insincere if they follow conventionalized patterns.” (Coulmas, 1981: 90).

Probablemente, dicho comportamiento esté íntimamente ligado con el concepto 礼 (lǐ, ‘rito, ceremonia, cortesía’), tal y como se concibe en el confucianismo, esto es, como sinónimo de un comportamiento moralmente adecuado. Por ello, no es de extrañar la importancia que en las interacciones chinas tiene la cortesía convencional y regulada –lo que se conoce como 客气 (kèqì)–, y que se manifiesta, por ejemplo, en los llamados rechazos rituales o en su preferencia por las estrategias indirectas convencionalizadas en la realización de peticiones.

<sup>24</sup> Según Siebold (2008a: 120-130), en torno al 74% de sus realizaciones el cumplido en español sigue una de estas tres fórmulas:

- a) qué adj/adv + verbo,
- b) qué sust +adj,
- c) es/está + (muy) adj/adv.

### 3.3 Afectividad /vs./ Mostración pudorosa

El grado de asertividad o las reacciones a determinados actos de habla puede explicarse por la prevalencia del principio de *mostración pudorosa* o de *afectividad*.

El encuentro social exige hasta cierto grado exhibir marcas o indicios corporales de una subjetividad implicada en el mismo, y de forma antagónica, hasta cierto grado evitar dichas marcas o indicios. La prevalencia relativa de estos principios puede explicar el grado en el que los sentimientos pueden ser expresados (Hernández Sacristán, 2003: 41).

La prevalencia en la sociedad china del principio de mostración pudorosa explicaría su preferencia por un estilo comunicativo implícito o su tradicional rechazo a la expresión pública de emociones y sentimientos. De ahí la costumbre antes mencionada de no abrir los regalos en el momento de su recepción, pues su reacción evidenciaría los sentimientos y emociones con respecto a estos. Por el contrario, el estilo mucho más directo y explícito de la sociedad española sería coherente con la prevalencia en esta del principio de afectividad.

El predominio de estos principios contribuye también a explicar y valorar otros rasgos de su praxis comunicativa y conversacional, tales como, la corporalidad y contacto físico en las interacciones de los españoles. Asimismo, el frecuente uso por parte de los españoles de la intensificación morfosintáctica y de las interjecciones, por ejemplo en los cumplidos<sup>25</sup> (Siebold, 2008a: 105-119), podría considerarse un indicio de la prevalencia del principio de afectividad, puesto que dichas acciones otorgan un alto grado de expresividad y de afectación a la comunicación.

### 3.4 Armonía /vs./ Competitividad

Aunque el fin último de toda interacción es lograr el acuerdo, para que la interacción comunicativa progrese adecuadamente es necesario, tal y como describieron Brown and Levinson (1987), salvaguardar la imagen social de los interlocutores. El dilema surge cuando en determinadas situaciones estos tienen que priorizar entre salvaguardar su propia imagen y la consecución del acuerdo. O, puede ocurrir también, que la ausencia de acuerdo no se interprete como una amenaza para la imagen. Cómo se ordene la prioridad de estos o la interpretación que se realice del desacuerdo es un hecho que parece estar condicionado, en gran medida, por la prevalencia en la sociedad del principio de armonía o el de competitividad.

El principio de armonía nos dice: la dinámica social exige un mínimo grado de concordancia entre los objetivos e intereses de los individuos integrantes de una sociedad. El principio de competitividad afirma por contra: la dinámica social exige cierto grado de discordancia entre los mismos. (Hernández Sacristán, 2003: 41).

<sup>25</sup> Según Siebold (2008a: 105-119), los españoles utilizan la intensificación morfosintáctica en casi dos tercios de los cumplidos y las interjecciones aparecen también en un tercio de ellos.

Se ha descrito que uno de los principios fundamentales de la sociedad china es la consecución de la armonía<sup>26</sup>, hecho que, como no podía ser de otro modo, se refleja también en la praxis comunicativa<sup>27</sup>. Por ello, afirmaciones como “In Chinese culture, open conflict is to be avoided and surface harmony to be maintained in any on-going interaction. Disagreeing, however, challenges this unwritten rule of social behavior and therefore puts the face of both interlocutors “on the spot” (Du, 1995: 170), se ven corroboradas por la preferencia en la expresión de la queja por las estrategias indirectas como la sugerencia o por el escaso uso de estrategias directas; por el frecuente uso de estrategias indirectas como, por ejemplo, la insinuación o la broma para la expresión de “malas noticias”; o por la forma y función que adoptan la toma de turnos, interrupciones y superposiciones. Esta praxis podría ser un indicio de la prevalencia del principio de armonía en los usos comunicativos de los chinos.

Por el contrario, el mayor uso por parte de los españoles de estrategias directas en la emisión de juicios negativos y quejas, la elevada frecuencia que, comparativamente, se produce de interrupciones y solapamientos en su conversación, o un menor uso de estrategias atenuadoras (Briz, 2007; Albelda y Briz, 2010; Briz, 2012) podrían indicar la prevalencia en esta sociedad del principio de competitividad. En este sentido, tanto Hernández Flores (2002: 69) como Albelda (2004) coinciden al afirmar que “en la cultura española peninsular el conflicto puede ser una manifestación de confianza. La confianza es uno de los contenidos de la imagen de afiliación en el español, es un valor para los españoles más apreciado que el del respeto inofensivo que puede mostrar un falso acuerdo.” (Albelda, 2004: 122). Esto explicaría, por ejemplo, que los numerosos FTAs –críticas, insultos, recriminaciones o burlas a los interlocutores– que aparecen en la conversación coloquial no se consideren comportamientos descorteses.

Dicho esto, es preciso señalar que para poder anticipar o valorar ciertos comportamientos es necesario conocer, además de los valores o principios que predominan en una cultura, la forma en que estos se “construyen”. Por ejemplo, en el caso de la sociedad china, en la que ya se ha mencionado como parece prevalecer el principio de armonía, se debe conocer también qué acciones contribuyen a mantener la armonía y el acuerdo. De acuerdo con la filosofía confuciana, se consideraba que la sociedad debía estar fuertemente organizada, estructurada y jerarquizada; pese a que esta ideología era propia de otro tiempo, persisten en la actualidad algunos de los principios y costumbres asociados a dicho sistema de pensamiento (Querol, 2012). Uno de ellos es aquel según el cual es necesario caracterizar al individuo en el marco social para que la comunicación pueda llevarse a cabo de forma armónica. “Aunque la teoría comunista aboga por la igualdad de las relaciones humanas, en China, país comunista, siguen empleándose una serie de expresiones respetuosas o modestas en las relaciones públicas y es indispensable para su uso para ganarse el respeto.” (Zhou, 1995: 388)

En consecuencia, en el contexto chino todavía hoy el individuo se caracteriza, es decir, define sus deberes y obligaciones, por su pertenencia a un determinado grupo; y, por tanto, es relevante conocer este tipo de

<sup>26</sup> “Harmony is one of the primordial values of the Chinese culture. The Chinese consider harmony as the universal path which we all should pursue. Only when harmony is reached and prevails throughout heaven and earth can all things be nourished and flourish.” (Chen y Starosta, 1997: 6)

<sup>27</sup> “Because harmony serves as the cardinal value that guides Chinese to pursue a conflict-free relationship, [...] an increase in the ability to achieve harmony in Chinese communication will increase in the ability of communication competence.” (Chen y Ma, 2002: 4)

información para que la comunicación progrese de forma adecuada. Este hecho, junto con la prevalencia de principio de armonía, podría explicar por qué durante el inicio de la interacción (o en los preliminares del saludo) se intercambian informaciones sociales y personales, por qué en los actos de habla se evidencian de forma tan nítida las diferencias sociolingüísticas<sup>28</sup>, por qué mantienen su vitalidad ciertos usos lingüísticos como, por ejemplo, las fórmulas de tratamiento, o por qué se han lexicalizado determinados contenidos semánticos como, por ejemplo, los términos de parentesco según la ascendencia paterna o materna, según el orden de edad y según el sexo.

(38) 爷爷 (yeye, 'abuelo paterno') /vs./ 老爷 (laoye, 'abuelo materno')

(39) 伯父 (bofu, 'tío, hermano mayor del padre') /vs./ 叔父 ('shufu, tío hermano menor del padre')

(40) 姑姑 (gugu, 'tía paterna') /vs./ 阿姨 (ayi, 'tía materna')

En este sentido, Pan y Kárdár (2011a, 2011b) reconocen que, aunque en la cortesía contemporánea ha desaparecido el sistema externo de honoríficos para denigrarse a uno mismo<sup>29</sup>, se mantienen los usos léxicos y discursivos para denotar la jerarquía, como muestra la pervivencia de los términos de parentesco, la referencia a la categoría profesional junto con el apellido para referirse a una persona (41)-(43) o la popularidad de fórmulas como 先生 (xiansheng, 'señor') o 小姐 (xiaojie, 'señorita').

(41) 这个人 是 成老师 ('este es el profesor Chen')

(42) 尊敬的李 经理 / 主任 ('distinguido gerente/ director Li', fórmula de saludo en una carta formal)

(43) 您的 学生 ('su alumno', fórmula de despedida en una carta formal)

Tales posibilidades se encuentra también en muchas otras muchas lenguas y culturas, la diferencia reside en los contextos, la frecuencia y las repercusiones que conlleva la realización, o no, de tales expresiones. Por ejemplo, en español solo se han lexicalizado las formas relativas a la ascendencia sanguínea (madre-madrastra, familia política, padre-padre putativo) y en el caso de las referencias al orden de edad, aunque estas pueden especificarse mediante un adjunto (menor, mayor), dichas realizaciones únicamente ocurren en contextos marcados. De igual modo, pese a que la gramática del español prescribe también el uso del tratamiento de respeto mediante, por ejemplo, el pronombre *usted* en situaciones formales y/o de reverencia y respeto, la realidad es que dichas fórmulas están claramente en desuso, al menos entre las generaciones más jóvenes y en las clases medias-altas (Blas, 1994). Por otra parte, el rechazo a las formas que representan la cortesía social en España quizá se deba a la connotación negativa que tiene que estas representen una organización social jerárquica.

<sup>28</sup> Pan y Kárdár (2011a, 2011b) utilizan el término *asymmetrical use of politeness* para explicar por qué los usos corteses muestran claras diferencias en el habla formal de los hablantes según su estatus social. Dependiendo de este, por ejemplo, serán más o menos frecuentes las fórmulas de cortesía o las estrategias directas en los diferentes actos de habla.

<sup>29</sup> A diferencia de lo que ha ocurrido en japonés o en coreano, estos nunca llegaron a gramaticalizarse en chino.

### 3.5 Exculpación /vs./ Relación Fiduciaria

El predominio de los valores de relación *fiduciaria* o de *exculpación* es uno de los hechos determinantes para controlar el alcance y el sentido del compromiso adquirido en cada acto de habla.

La dinámica social exige una adhesión fiduciaria, o no de compromiso, con las normas sociales, estereotipadas como guiones preestablecidos de la conducta social. El principio de exculpación nos dice que debemos establecer un margen para el cumplimiento— socialmente admisible— del principio anterior. (Hernández Sacristán, 2003: 41)

El valor compromisivo del acto ilocutivo y locutivo de los actos de habla debe de guardar relación con el predominio de estos valores. Así, en una sociedad como la española, en la que se observa una actitud bastante laxa con respecto a las normas, no es extraño que se tienda a realizar interpretaciones no literales de los actos ilocutivos y a exculparse de su incumplimiento. Por el contrario, una sociedad como la china, en la que el sentido compromisivo es elevado, la expresiones como (36) y (37) tienden a literalizarse. Análogamente, el predominio de un principio u otro podría explicar la mayor permisibilidad o aceptación que pueden mostrar los hablantes de una sociedad ante el uso diastrática o diafásicamente no adecuado, en términos prescriptivos, de determinadas fórmulas o expresiones, o el porqué de la mayor o menor presencia de determinadas estrategias atenuadoras (Albelda y Cestero, 2011; Cestero y Albelda, 2012). Si la atenuación es un mecanismo estratégico que permite, entre otras funciones, el distanciamiento lingüístico del mensaje, su uso será más prolífico en aquellas culturas en las que el sentido compromisivo sea elevado, pues el no-cumplimiento del acto de la enunciación o del enunciado tendrá una mayor repercusión en la imagen social de los interlocutores. Este sería el caso de la sociedad china, mientras que en la española su uso es más reducido, incluso si lo comparamos con otras comunidades hispano-hablantes (Briz, 2007; Albelda y Briz, 2010; Briz, 2012).

## 4. Conclusión

En este trabajo hemos tratado no solo de describir algunas de las singularidades de los usos comunicativos de españoles y chinos, sino de poner estos en relación con el sistema de principios y valores propuesto por Hernández Sacristán (1999, 2003). Con tal acción se pretendía, por una parte, argumentar el porqué de algunas de las diferencias y semejanzas interculturales entre chinos y españoles, y, por otra parte, dotar al hablante no nativo de estrategias y conocimientos para afrontar con éxito situaciones comunicativas diversas.

María Querol Bataller

Universidad Católica de Valencia San Vicente Mártir

[maria.querol@ucv.es](mailto:maria.querol@ucv.es)

## Referencias Bibliográficas

- Albelda Marco, M. (2004): "Cortesía en diferentes situaciones comunicativas: la conversación coloquial y la entrevista sociológica semiformal", A. Briz y D. Bravo (ed.), *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*, Barcelona: Ariel, pp. 109-134.
- Albelda Marco, M. y Briz Gómez, A. (2010): "Aspectos pragmáticos. Cortesía y atenuantes verbales en las dos orillas a través de muestras orales", M. Aleza y J. M<sup>a</sup> Enguita (coords.), *La lengua española en América: normas y usos actuales*, Valencia: Universidad de Valencia, pp. 237-259.
- Albelda Marco, M. y Cestero Mancera, A. M. (2011): "De nuevo, sobre los procedimientos de atenuación lingüística", *Español actual: Revista de español vivo*, nº96, pp. 9-40.
- Bermejo Rubio, I. y Fernández, C. (1998): "No, no, gracias, o del rechazo en la conversación en español", Á. Celis y J. R. Heredia (eds.), *Lengua y cultura en la enseñanza del español a extranjeros: actas del VII Congreso de ASELE*, Cuenca: Universidad de Castilla la Mancha, pp. 135-142.
- Berry, A. (1994): "Spanish and American Turn-Taking Styles: A Comparative Study", *Pragmatics and Language Learning*, vol. 5, pp.180-190.
- Blas Arroyo, José Luis (1994): "Tú y usted: dos pronombres de cortesía en el español actual. Datos de una comunidad peninsular", *Estudios de lingüística*, nº10, pp. 21-44.
- Blum-Kulka, S. (1989): "Playing it safe: The role of conventionality in indirectness", S. Blum-Kulka, J. House y G. Kasper (ed.), *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies*, Norwood (NJ): Ablex Publishing, pp. 37-70.
- Boxer, D. (1993): "Social distance and speech behavior: The case of indirect complaints", *Journal of Pragmatics*, nº19, pp. 103-25.
- Bravo, D. (2003): "Actividades de cortesía, imagen social y contextos socio culturales: una introducción", D. Bravo (ed.), *La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes. Actas del I Coloquio Internacional del Programa EDICE*, Estocolmo: Programa EDICE, pp. 98-108.
- Briz Gómez, A. (2003): "La estrategia atenuadora en la conversación cotidiana española", D. Bravo (ed.), *La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes. Actas del I Coloquio Internacional del Programa EDICE*, Estocolmo: Programa EDICE, pp. 17-46.
- Briz Gómez, A. (2004): "Cortesía verbal codificada y cortesía verbal interpretada en la conversación", D. Bravo y A. Briz (ed.), *Pragmática socio-cultural*, Barcelona: Ariel, pp. 67-94.
- Briz Gómez, A. (2007): "Para un análisis semántico, pragmático y sociopragmático de la cortesía atenuadora en España y América", *LEA: Lingüística española actual*, vol. 29, nº 1, pp. 5-40.
- Briz Gómez, A. (2012): "La (no)atenuación y la (des)cortesía, lo lingüístico y lo social: ¿son pareja?", J. Escamilla y G. Henry (eds.), *Miradas multidisciplinares a los fenómenos de cortesía y descortesía en el mundo hispánico*, Barranquilla-Estocolmo: Programa EDICE, pp. 33-75.
- Brown, P. y Levinson, S. C. (2004 [1987], 13ªed.): *Politeness: some universals in language usage*, Cambridge: Cambridge University Press.

- Burke, K. (1966): "Definition of Man", K. Burke (ed.), *Language as Symbolic Action: Essays on Life, Literature and Method*, Berkeley: University of California Press, pp. 3-24.
- Casas Tost, H.; Rovira i Esteva, S. y Suárez, A.-H. (2008): *Lengua china para traductores II*, Barcelona: Universidad Autónoma de Barcelona.
- Cestero Mancera, A. M. (2000): *El intercambio de turnos de habla en la conversación. Análisis sociolingüístico*, Alcalá de Henares: Universidad de Alcalá.
- Cestero Mancera, A. M. (2005): *Conversación y enseñanza de lenguas extranjeras*, Madrid, Arco/Libros.
- Cestero Mancera, A. M. y Albelda Marco, M. (2012): "La atenuación lingüística como fenómeno variable", *Oralia*, nº15, pp. 74-124.
- Chen, R. (1993): "Responding to compliments: a contrastive study of politeness strategies between American English and Chinese speakers", *Journal of Pragmatics*, nº20 (1), pp. 49-75.
- Chen, Shu-hui E. (2003): "Compliment response strategies in Mandarin Chinese: politeness phenomenon revisited", *Concentric: Studies in English Literature and Linguistics*, 29.2, pp.157-184.
- Chen Xing, L. Y. y Yanyin, Z. (1995): "Refusing in Chinese", G. Kasper (ed.), *Pragmatics of Chinese as Native and Target Language*, Honolulu: Universidad de Hawai, pp. 119-163.
- Chen, G. M. (2002): "The Impact of Harmony on Chinese Conflict Management", G.M. Chen y R. Ma, *Chinese conflict management and resolution*, EEUU: Greenwood Publishing Group, pp.1-18.
- Chen, G. M. y Starosta, W. J. (1997): "Chinese Conflict Management and Resolution: Overview and Implications", *Intercultural Communication Studies*, VII: 1, pp. 1-17.
- Chen, G. M. y Ma, R. (2002): *Chinese conflict management and resolution*, EEUU: Greenwood Publishing Group.
- 磊, 陈光 (Chen, Guang-Lei) (2004): *汉语口语教程: 初级种本 (下)*, Beijing: Beijing, Language and Culture University.
- Chen, H. J. (1996): *Cross-cultural Comparison of English and Chinese Metapragmatics in Refusal*, Tesis doctoral inédita, Universidad de Indiana.
- Chen, Y.Sh. y Rau, V. (2011): "Investigating the Complimenting Behaviors of Chinese Speakers of American English", *Language and Linguistics*, nº12-4, pp. 917-950.
- Cheng, W. (2003): *Intercultural Conversation*, Amsterdam: John Benjamins.
- Clancy, P. et al (1996): "The conversational use of reactive tokens in English, Japanese, and Mandarin", *Journal of Pragmatics*, nº26, pp. 355-387.
- Coulmas, F. (1981): "Poison to Your Soul. Thanks and Apologies Contrastively Viewed", F. Coulmas (ed.), *Conversational routine: explorations in standardized communication situations and prepatterned speech*, The Hague: Mouton, pp. 69-91.
- De Miguel, A. (2001): *La vida cotidiana de los españoles en el siglo XX*, Barcelona: Planeta.
- Díaz Pérez, F. J. (2003): *La Cortesía Verbal en Inglés y en Español: Actos de Habla y Pragmática Intercultural*, Jaén: Universidad de Jaén.

- De Pablos Ortega, C. (2011): "Las actitudes de los hombres y de las mujeres anglohablantes ante el agradecimiento en español: estudio contrastivo", *Revista Nebrija de Lingüística Aplicada*, nº 10 (5), pp. 3-26.
- Du, J.W. S. (1995): "Performance of face-threatening acts in Chinese: *Complaining, giving bad news, and disagreeing*", G. Kasper (ed.), *Pragmatics of Chinese as Native and Target Language*, Honolulu: University of Hawaii Press, pp. 165-206.
- Ellis, Y. S. y Ellis, B. D. (2007): *101 Stories for Foreigners to Understand Chinese People*, China: Liaoning Education Press.
- Fraser, B. (1981): "On apologizing", F. Coulmas (ed.), *Conversational Routine: Explorations in Standardized Communication Situations and Prepatterned Speech*, The Hague: Walter de Gruyter, vol.2, pp. 259-271.
- Gao, H. (2001): "Features of request strategies in Chinese", *Working Papers*, Lund University, v. 47, pp. 73-86.
- Ge Gao, K. K. t Ting-Toomey, S. (1998): *Communicating Effectively With The Chinese*, Thousand Oaks: Sage Publications.
- Goffman, E. (1971 [1967]): *Ritual de la interacción*, Buenos Aires: Tiempo Contemporáneo, [trad. de Floreal Mazia].
- Gu, Y. (1990): "Politeness phenomena in modern Chinese", *Journal of pragmatics*, nº14 (2), pp. 237-257.
- Haverkate, H. (1994): *La Cortesía Verbal: Estudio Pragmalingüístico*, Madrid: Gredos.
- Haverkate, H. (1996): "Estrategias de cortesía, Análisis intercultural", *Actas VII Congreso Internacional de ASELE*. En línea:  
[http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca\\_ele/asele/asele\\_vii.htm](http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/asele/asele_vii.htm) (consulta, 15/10/2013)
- Haverkate, H. (2004): "El análisis de la cortesía comunicativa: Categorización pragmalingüística de la cultura española", D. Bravo y A. Briz (ed.), *Pragmática sociocultural*, Barcelona: Ariel, pp. 55-66.
- Hernández Flores, N. (2002): *La cortesía en la conversación española de familiares y amigos*, Aalborg: Institut for Sprog og Internationale Kulturstudie.
- Hernández Flores, N. (2003): "Cortesía y contextos socioculturales en las conversaciones de familiares y amigos", D. Bravo (ed.), *La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: Identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes. Actas del I Coloquio Internacional del Programa EDICE*, Estocolmo: Programa EDICE, pp. 121-127
- Hernández Sacristán, C. (1999): *Culturas y acción comunicativa. Introducción a la pragmática intercultural*, Barcelona: Ediciones Octaedro.
- Hernández Sacristán, C. (2003): "Interculturalidad, transculturalidad y valores de la acción comunicativa", Grupo CRIT (ed.), *Claves para la comunicación intercultural. Análisis de interacciones comunicativas con inmigrantes*, Castelló de la Plana: Universitat Jaume I, pp.37-87.
- Hu, H. Ch. (1944): "The Chinese Concept of "Face"", *American Anthropologist*, nº 46(1), pp. 45-64.
- Jia, Y. y Jia, X. (2007): "The study of Chinese language behaviour crossculturally: A Sociolinguistic approach to intercultural communication", S. J. Kulich y M. Prosser (ed.), *Intercultural perspectives on Chinese communication*, Shanghai: SISU Intercultural Institute, pp. 129-174.

- Jilin, J. Q. y Wang, L. (2005): "Pragmatic Transfer in Compliment Responses by Chinese Learners of English", *Sino-US English Teaching*, vol. 2, nº12, pp. 66-75.
- Le Pair, R. (1996): "Spanish request strategies: A cross-cultural analysis from an intercultural perspective", *Language Sciences*, vol. 18, pp. 651-670.
- Lee-Wong, S. M. (2000): *Politeness and Face in Chinese Culture*, Frankfurt am Main: Peter Lang.
- Leech, G. (1983): *Principles of pragmatics*, London: Longman.
- Liu, G. (2007): 英汉请求策略理论与实证对比研究礼貌语用学视野 (*A contrastive study of request strategies in English and Chinese*), Beijing: Higher Education Press.
- Liu, Y. (2005): "La cortesía en chino y en español", *Actas II Simposio Internacional de Hispanistas de Beijing*, Beijing: Universidad de Estudios Extranjeros de Beijing, pp. 378-382.
- López Calvo, F. J. (en prensa): "La cortesía verbal en chino: teoría y aplicaciones didácticas", *Actas VIII Congreso de Escuelas Oficiales de Idiomas*, Pamplona.
- López García, Á. (2008): "Sobre el grado de cercanía a las lenguas de Asia Oriental: el caso del tagalo", P. San Ginés (coord.). *Nuevas perspectivas de investigación sobre Asia Pacífico*. En línea: [www.ugr.es/~feiap/ceiap2v2/ceiap/capitulos/capitulo01.pdf](http://www.ugr.es/~feiap/ceiap2v2/ceiap/capitulos/capitulo01.pdf) (consulta, 10/06/2013).
- Lu, J. (2005): "Conciencia de diferencia en la comunicación intercultural", *Actas II Simposio Internacional de Hispanistas de Beijing*, Beijing: Universidad de Estudios Extranjeros de Beijing, pp. 348-356.
- Lu, J. (2007): "La lengua de Cervantes en tierra de Confucio", *Actas IV Congreso Internacional de la Lengua española*. En línea: [http://congresosdelalengua.es/cartagena/ponencias/seccion\\_3/35/jingsheng\\_lu.htm](http://congresosdelalengua.es/cartagena/ponencias/seccion_3/35/jingsheng_lu.htm) (consulta, 01/10/13).
- Ma, R. (1996): "Saying "yes" for "no" and "no" for "yes": Chinese rule", *Journal of Pragmatics*, nº 25, pp. 257-266.
- Meshiba, N. et al (2006 [1995], 2ª reimpr): "Transfer and proficiency in interlanguage apologizing", S. M. Gass y J. Neu, (ed.), *Speech Acts Across Cultures: Challenges to Communication in a Second Language*, The Hague: Walter de Gruyter, pp. 155-189.
- Mao, L. M. (1994): "Beyond politeness theory: 'face' revisited and renewed", *Journal of pragmatics*, nº 21-5, pp. 451-486.
- Matsumoto, Y. (1988): "Reexamination of the universality of face: Politeness phenomena in Japanese", *Journal of Pragmatics*, nº 12, pp. 403-426.
- Miguel, L. (2004): "Lengua y cultura desde una perspectiva pragmática: algunos ejemplos aplicados al español", *Red ELE*, nº2. En línea: <http://www.mecd.gob.es/redele/revistaRedEle/2004/tercera.html> (consulta, 04/10/2013)
- Pan, Y. (2000): *Politeness in Chinese Face-to-Face Interaction*, Amsterdam: Elsevier.
- Pan, Y. y Kádár, D. Z. (2011a): *Politeness in Historical and Contemporary Chinese*, Continuum: London/New York.
- Pan, Y. y Kádár, D. Z. (2011b): "Historical vs. contemporary Chinese linguistic politeness", *Journal of Pragmatics*, nº 43, pp. 1525-1539

- Pérez Ruiz, J. (2011): *El funcionamiento de los turnos de apoyo en la conversación de estudiantes taiwaneses de ELE*, Tesis doctoral inédita, Madrid, Universidad Antonio de Nebrija.
- Porter, R. E., & Samovar, L. A. (2008 [1994], 12ª ed.): *Intercultural communication: a reader*, Belmont, Ca.: Wadsworth /Thomson.
- Querol Bataller, M. (2012): “¿Están en decadencia las tradiciones chinas?”, *Boletín de la Asociación Española de Orientalistas*, nº XLVI-XLVII, pp. 259-271.
- Ramajo Cuesta, A. (2011): “La utilización del método etnográfico en el estudio de un acto de habla: las respuestas a cumplidos en dialecto libanés y en español peninsular”, *Revista Nebrija de Lingüística Aplicada*, nº 10 (5), pp. 98-129.
- Sales Salvador, D. (2003): “Interacción comunicativa intercultural con inmigrantes procedentes de la cultura china”, Grupo Crit (ed.), *Claves para la comunicación intercultural*, Castelló de la Plana: Universitat Jaume I, pp. 123-148.
- Rubio Lastra, M. (2013): *El Mecanismo de las Interrupciones en la Conversación de Alumnos Taiwaneses de Español Como Lengua Extranjera*, Tesis doctoral inédita: Universidad de Alcalá de Henares.
- Rue, Y. J. y Zhang, G. Q. (2008): *Request strategies: a comparative study in Mandarin Chinese and Korean*, Amsterdam: John Benjamins.
- Said, E. (1978): *Orientalism*, New York: Pantheon.
- Scollon, R. y Scollon, S. W. (2001 [1995], 2ª ed.): *Intercultural Communication: A Discourse Approach*, Oxford: Blackwel.
- Siebold, K. (2007): “La cortesía verbal: estudio contrastivo de la disculpa en español y alemán”, L. Mª Cortés Rodríguez (coord.), *Discurso y oralidad: homenaje al profesor José Jesús de Bustos Tovar*, Madrid: Arco Libros, vol. 2, pp. 759-768.
- Siebold, K. (2008a): *Actos de habla y cortesía verbal en español y en alemán. Estudio pragmlingüístico e intercultural*, Frankfurt: Peter Lang.
- Siebold, K. (2008b): “So schön finde ich den gar nicht. La cortesía verbal en los cumplidos y en las respuestas a los cumplidos en español y en alemán”, A. Briz et al. (eds.), *Cortesía y conversación: de lo escrito a lo oral. Valencia*, Estocolmo: Universidad de Valencia, Programa EDICE, pp. 318-342.
- Spencer-Oatey, H. (2008, 2ª ed.): *Culturally Speaking. Culture, Communication and Politeness*. London: Continuum.
- Yang, J. (2008): “How to Say ‘No’ in Chinese: A Pragmatic Study of Refusal Strategies in Five TV Series”, K.M. Chan y K. Hana (ed.), *Proceedings of the 20th North American Conference on Chinese Linguistics (NACCL-20)*, Ohio: The Ohio State University, vol.2, pp. 1041-1058.
- Ye, L. (1995): “Complimenting in Mandarin Chinese”, G. Kasper (ed.), *Pragmatics of Chinese as Native and target Languages*, Honolulu: University of Hawaii, pp. 207-295.
- Zhang, Y. (1995a): “Strategies in Chinese requesting”, G. Kasper (ed.), *Pragmatics of Chinese as Native and target Languages*, Honolulu: University of Hawaii, pp. 23-68.
- Zhang, Y. (1995b): “Indirectness in Chinese requesting”, G. Kasper (ed.), *Pragmatics of Chinese as Native and target Languages*, Honolulu: University of Hawaii Press, pp. 69-118.

- Zhiquan Xing, J. (2006): *Teaching and learning Chinese as foreign Language*, Hong Kong: Hong Kong University Press.
- Zhou, M. (1995): *Estudio comparativo del chino y el castellano en los aspectos lingüísticos y culturales*. Tesis doctoral, Universidad Autónoma de Barcelona. En línea: [www.tdx.cat/bitstream/10803/5277/1/TMZ1de2.pdf](http://www.tdx.cat/bitstream/10803/5277/1/TMZ1de2.pdf) (consulta, 15/10/2013).