

## Estudio contrastivo de las estrategias pragmáticas en la realización del acto de habla de rechazo en español y en chino

XIN YIN  
Universidad de Valladolid  
xin.yin@alumnos.uva.es

**RESUMEN:** El papel que desempeña la cortesía en las interacciones comunicativas es imprescindible, sin embargo, la cortesía con la que nos dirigimos a nuestros interlocutores en las comunicaciones varía de una cultura a otra. El acto de habla de rechazo, a su vez, encierra un punto de conflicto debido a su complejidad lingüística. Por lo tanto, el presente estudio trata de investigar la formulación de los rechazos comparando las estrategias pragmáticas utilizadas por los hablantes nativos de chino con las de los hablantes nativos de español. Los datos se recopilieron mediante un cuestionario para completar el discurso abierto compuesto por 16 situaciones diferentes en las que se puede distinguir diversos grados de poder relativo o distancia social entre hablante y oyente. Los datos se analizaron según la frecuencia y distribución de las estrategias de rechazo entre distintos grupos de informantes. Se ha apreciado que, a pesar de que se han encontrado algunas diferencias, existen similitudes notables en la formulación de los rechazos para hablantes de las dos culturas. Todos nuestros sujetos se inclinan a formular los rechazos recurriendo a estrategias indirectas. Se ha demostrado también que tanto los hablantes nativos de chino como los hablantes nativos de español son más sensibles al interlocutor con poder relativo superior o una distancia social media. Asimismo, los resultados también revelan que, en todos los casos, los chinos prefieren una larga negociación para rechazar, es decir, utilizan más rodeos, explicaciones, paráfrasis o circunloquios en sus respuestas que los españoles.

**Palabras clave:** pragmática, estrategias de cortesía, acto de habla de rechazo, lingüística contrastiva, español/chino.

**ABSTRACT:** Politeness is a crucial concept in human interaction, and refusals appear to be a conflict point due to their complexity. Thus, this study investigates the cross-cultural realization of refusals comparing the performance of native speakers of Chinese to that of native speakers of Spanish. Data were collected using enhanced open-ended role plays which consisted of 16 scenarios. Each one of these situations included one refusal to a person of different status or of different degree of familiarity. Data were analyzed according to frequency of refusal strategies and contextual factors (power and social distance). We found that the frequency and distribution of use of refusals by native speakers of Chinese and that of native speakers of Spanish share some similarities, though there are definitely some differences. All of our subjects were most likely to express refusals with indirect refusal strategies. Evidence suggests that both native Chinese speakers and native Spanish speakers were more sensitive to the interlocutor of higher status or of intermediate degree of familiarity. Results also show that, in all cases, the Chinese preferred long negotiation to refuse, that is to say, they used more words in their refusals than the Spanish.

**Keywords:** pragmatics, politeness strategies, refusal speech act, contrastive linguistics, Spanish/Chinese.

### 0. INTRODUCCIÓN

La cortesía es un concepto importante en las interacciones humanas que se relaciona estrechamente con las normas socioculturales y las fórmulas lingüísticas, así que, al hablar de los actos lingüísticos, la cuestión de la universalidad frente a la particularidad cultural siempre ha sido de gran interés para los investigadores. De este modo, existen varios estudios comparativos entre

distintas culturas y lenguas en los que los autores tratan de explicar las diferencias encontradas a través de los conceptos de cultura colectivista y cultura individualista (Li, 2007; Hsu, 2011; Binti, 2013; Eline Kårtvedt, 2013; Siebold y Busch, 2015).

En el presente estudio, se comparará la formulación del rechazo –un acto de habla complejo desde el punto de vista de la cortesía– de los hablantes nativos de chino con los hablantes nativos de español. El rechazo se ha investigado mucho desde la perspectiva de la pragmática contrastiva o la pragmática de la interlengua, pero la mayoría de estos trabajos se basan en el inglés. Aún existen pocos estudios sobre la comparación pragmática de las formas lingüísticas de rechazo en chino y español. Asimismo, los hablantes orientales, como los chinos, se consideran generalmente que tienen normas sociales muy diferentes de las de los occidentales, como los españoles, así que los estilos de comunicación también pueden ser sumamente distintos. Por todo ello, el presente artículo pretende aportar pruebas de que, a pesar de la diversidad cultural y lingüística, existen similitudes en culturas muy distintas en el ámbito de la cortesía verbal.

En primer lugar, introducimos la cortesía verbal y los conceptos de imagen pública en chino y en español. Después, nos centramos en la definición y función del acto de habla de rechazo. Posteriormente, haremos un análisis general de las estrategias de rechazo utilizadas por los hablantes nativos de chino y de español, incluyendo su elección, frecuencia y distribución y, al final, tomamos también en consideración la influencia que tienen las variables sociales (el poder relativo y la distancia social) en la realización de los rechazos.

## 1. REVISIÓN DE LA LITERATURA

**1.1. El concepto de cortesía verbal y la imagen pública.** El estudio de la cortesía es un campo relativamente nuevo en la lingüística y no despertó mucho interés en el ámbito de la pragmática hasta finales de los años setenta. Los lingüistas occidentales Lakoff (1973), Grice (1975), Fraser y Nolen (1981), Leech (1980, 1983, 2007, 2014), Brown y Levinson (1978, 1987), Keesing (1990), Eelen (2001) y Watts (2003) han realizado destacados estudios desde la perspectiva de la pragmática, especialmente de la cortesía verbal. Por otro lado, en Oriente, investigadores como Gu (1990), Ide (1993), Mao (1994), Zhang (1995), Chen (1996) y Pan (2000) también han tratado algunos aspectos de la cortesía en el contexto de la cultura oriental. Asimismo, ha habido numerosos estudios contrastivos basados en distintas lenguas y culturas, o realizados desde el punto de vista de la pragmática de la interlengua (Olshtain y Weinbach, 1987; Kasper, 1990; Bardovi-Harlig y Hartford, 1992, 1993; Beebe y Takahashi, 1987, 1990; Blum-Kulka, 1993; Morrow, 1995; Al-Issa, 1998; Gass y Houck, 1999; Félix-Brasdefer, 2002, 2008).

La cortesía suele definirse como una norma de comportamiento social que se espera cumplir en las interacciones verbales y que afecta a la elección de las fórmulas lingüísticas. De acuerdo con Meier (1995: 387), la cortesía es hacer lo socialmente aceptable. Mey (1993: 23) la define como un “mecanismo pragmático”, en el que una serie de estructuras funciona conjuntamente según la intención del hablante con el fin de lograr una comunicación fluida. Para Verschueren (1999: 45), la cortesía es “un término en el ámbito de la pragmática para cualquier elección que se haga en el uso del lenguaje en relación con la necesidad de preservar la ‘cara’ de las personas, es decir, sus imágenes públicas”.

El modelo de la cortesía propuesto por Brown y Levinson (1978, 1987) se ha considerado como una de las teorías más influyentes en las investigaciones de la cortesía verbal, que ha generado una gran cantidad de investigaciones teóricas y empíricas en una amplia variedad de disciplinas. Los dos autores desarrollan sus teorías inspiradas por el concepto de Goffman (1967) sobre la imagen y la caracterizan como “la imagen pública que todo ser humano quiere preservar para sí mismo”. Además,

sostienen que los hablantes en las interacciones comunicativas tienen dos clases específicas de deseos (*face wants*): el deseo de la imagen positiva (*positive face want*), que se refiere a las necesidades de ser aceptado por los demás; y el deseo de la imagen negativa (*negative face want*), que se trata del deseo de actuar sin sufrir imposiciones. En teoría, lo mejor es que las necesidades de cada individuo se puedan satisfacer; sin embargo, la realidad es que la satisfacción de los deseos individuales suele implicar la amenaza a las necesidades de imagen de los demás. Por otro lado, según Brown y Levinson (1987), en determinadas ocasiones ciertos actos de habla son intrínsecamente amenazantes, como por ejemplo los rechazos o las peticiones. Así, estos autores definen las estrategias de la cortesía como acciones reparadoras (*regressive action*) tomadas para mitigar los efectos que pueden suponer los actos amenazantes para la imagen (*face-threatening acts*).

Para determinar el grado en que un acto de habla resulta amenazante para la imagen, Brown y Levinson (1987: 74-76) proponen, además, que en muchas culturas hay tres variables contextuales que intervienen en su evaluación del riesgo que incluye un acto verbal: la distancia social que exista entre el hablante y el oyente, el poder relativo entre ellos y el grado de imposición que supone el acto de habla en cuestión. Aparte de esto, los autores pretenden explicar la universalidad de su teoría de la cortesía indicando que, aunque el contenido de la imagen podría diferir en distintas culturas y lenguas de acuerdo con los territorios y espacio personal, los conocimientos mutuos de los interlocutores sobre la imagen pública y las necesidades sociales en las interacciones sociales son universales.

Las formulaciones propuestas por Brown y Levinson resultan controvertidas en varios aspectos. En primer lugar, se han criticado por la definición de la imagen –subdividida en imagen negativa y positiva–, que está en desacuerdo con la de Goffman (Aston, 1988; Mao, 1994). La característica de que la imagen es una propiedad pública es esencial para la noción de Goffman, mientras que, para Brown y Levinson, la imagen se convierte en una propiedad privada que todos los miembros de la sociedad poseen. En segundo lugar, la universalidad de su modelo de la cortesía de Brown y Levinson ha sido otro tema muy discutido. Se ha objetado que el concepto de imagen acuñado por Brown y Levinson tiene un sesgo occidental, que refleja un enfoque individualista sobre los deseos de cada individuo y, por tanto, no sería aplicable a las sociedades colectivistas. En contraste con estas opiniones, Leech (2007: 170) propone que los conceptos de individualismo/colectivismo cultural no son absolutos: toda comunicación cortés implica que el hablante debe tener en cuenta tanto los intereses individuales como los colectivos.

Leech intenta redefinir la cortesía negativa y positiva de manera distinta renombrándolas como *neg-cortesía* (*neg-politeness*) y *pos-cortesía* (*pos-politeness*). De acuerdo con Leech (2014: 25), la *cara* es la imagen positiva o la autoestima de la que disfruta una persona como reflejo de la estimación por parte de los demás. De este modo, la pos-cortesía tiene la función de dar o asignar algún valor positivo al oyente, por ejemplo, las ofertas, las invitaciones, los cumplidos y las felicitaciones, etc., mientras que la neg-cortesía pretende evitar la ofensa que puede suponer un acto de habla, lo que significa mitigar, reducir o disminuir el grado en que el hablante impone al oyente. Para Leech (2014: 12), la neg-cortesía es generalmente más importante que la pos-cortesía, porque no mostrar pos-cortesía puede hacer al oyente sentirse desatendido, por ejemplo, no felicitar al oyente por algún logro. Sin embargo, la falta de neg-cortesía puede percibirse como una ofensa que posteriormente conduciría a desarmonía o algo peor<sup>1</sup>.

Asimismo, Leech también trata de reformular las máximas de cortesía propuestas por sí mismo en 1983 estableciendo un único principio, que comprende las máximas de tacto, de

<sup>1</sup> Según Leech (2014: 99), la diferencia entre la cortesía positiva planteada por Brown y Levinson y su propia pos-cortesía consiste en que la pos-cortesía no solo tiene como objetivo de aliviar el impacto negativo que puede tener un acto amenazante para la imagen, sino también puede servir para mejorar la imagen pública del oyente.

generosidad, de aprobación, de modestia, de acuerdo y de simpatía, y que denomina conjuntamente *Estrategia general de cortesía* (*The General Strategy of Politeness*): “para ser cortés, el hablante suele expresar o implicar algo que asocia un valor favorable a lo que pertenece al oyente o asocia un valor desfavorable a lo que pertenece al hablante” (2014: 90). Al emplear esta estrategia, el hablante intenta garantizar que se evite la posible ofensa o se mejore la imagen pública del oyente.

Brown y Levinson adoptan una postura universalista en cuanto a su modelo de la cortesía, sin embargo, también subrayan la variación intercultural/interlingüística. Leech está de acuerdo con Brown y Levinson a este respecto, y sostiene que se pueden utilizar escalas de valor para evaluar el grado adecuado de cortesía, indicando que la cortesía es en sí misma una cuestión de grado y la determinación del grado apropiado de cortesía (relativa) depende de otras escalas de valor.

Las escalas de valor comprenden principalmente las siguientes categorías: distancia vertical entre los interlocutores (estatus social, poder, edad, etc.), distancia horizontal entre ellos (intimidad, familiaridad, etc.), el grado de gravedad (el coste, el beneficio, la gratitud, etc.), los derechos y obligaciones socialmente asignados, y, diferentes grados de pertenencia del endogrupo y exogrupo. Estas escalas mencionadas están muy generalizadas en las sociedades humanas, no obstante, su interpretación difiere de una sociedad a otra y de una lengua a otra. Estas escalas son la base sobre la que se debe realizar una investigación pragmática intercultural (Leech, 2007: 27).

Leech destaca que existe una base pragmática universal, puesto que cuando los hablantes de chino hablan de 礼貌 *lǐmào*, y los hablantes de inglés hablan de *politeness*, no están refiriéndose a fenómenos totalmente no relacionados. Además, es cierto que el individualismo y el colectivismo pueden ejercer influencias diferentes en la realización de los actos comunicativos, pero estas diferencias no son absolutas: son posiciones distintas en una misma escala. Todas las interacciones comunicativas realizadas con éxito implican que los interlocutores tienen en cuenta tanto los intereses individuales como los del grupo, pero en Oriente se hace hincapié en los intereses colectivos, al mismo tiempo que en Occidente se enfatizan los derechos individuales, y las escalas de cortesía mencionadas con anterioridad pueden utilizarse para expresar esas diferencias de valores, por ejemplo, al expresar la cortesía, hablantes de las culturas individualistas, en comparación con los de las colectivas, podrían prestar especial atención a la máxima de tacto para minimizar la imposición al oyente y apenas se tomaría en cuenta la máxima de modestia, sin embargo, esta última máxima juega un papel indispensable en la cortesía de las sociedades colectivistas.

**1.2. La cortesía e imagen pública en chino.** El concepto de cortesía en la tradición china y su práctica en la lengua pueden remontarse a las doctrinas del confucianismo, que es un sistema de normas rituales que persigue la armonía familiar y social. Según Gu (1990: 238), la acepción más estimada de la palabra cortesía en chino es 礼貌 *lǐmào*, que se deriva de 禮 *lǐ*, uno de los valores fundamentales del confucianismo. Este es un término colectivo y generalmente se refiere a *ritualidad, decoro, ceremonia*, o, en un sentido más amplio, *buenos modales o buenas conductas*, y tiene el objetivo de regular y ajustar las relaciones entre los nobles, y preservar la jerarquía social, la estabilidad y la armonía de la Dinastía Zhou (1100 a. C.). Hoy en día, el concepto de la cortesía ya no se relaciona con la jerarquía social, sino que tiene el fin de aliviar el conflicto interpersonal y fortalecer la armonía, como se define en *El Diccionario de chino moderno* (1999: 772): “la cortesía se refiere a modales modestos y respetuosos que se muestran en las expresiones y los comportamientos”<sup>2</sup>.

La imagen también es motivo de preocupación en la cultura china. Hu (1944) indica que el concepto chino de imagen contiene dos sentidos específicos: 脸 *liǎn* y 面子 *miànzi*. 脸

<sup>2</sup> La traducción es mía.

*liǎn* –literalmente significa ‘la cara’– se trata del respeto de una sociedad determinada a la integridad moral de uno. Es tanto una sanción social para fortalecer estándares morales como una sanción internalizada (Hu, 1944: 45), además de ser la imagen con la que un individuo hace frente a otras personas: tener 脸 *liǎn* es esencial para considerarse un ser humano. Por otro lado, 面子 *miànzi* se refiere al prestigio o reputación de un individuo que se consigue en la vida a través del éxito o la ostentación, y que se puede acumular mediante esfuerzos personales o maniobras inteligentes (Mao, 1994: 457). La principal diferencia entre estos dos conceptos consiste en que, básicamente, 面子 *miànzi* identifica un deseo de asegurar el reconocimiento público del prestigio o reputación de uno (Mao, 1994: 460) de su posición social o valor personal (Ma, 2008: 210), mientras que 脸 *liǎn* tiene que ver con el reconocimiento por parte de un grupo o una comunidad del comportamiento moralmente aceptable de un individuo.

Basándose en estas ideas, a continuación, vamos a investigar la variación intercultural de la cortesía entre la cultura colectivista –la cultura china– y la individualista –la española– analizando las expresiones lingüísticas utilizadas para formular el acto de habla de rechazo en chino y en español, con vistas a ver las diferencias y similitudes existentes acerca de la cortesía verbal entre dos comunidades de habla (China y España).

## 2. EL ANÁLISIS DEL RECHAZO

En este apartado, vamos a profundizar en el conocimiento del acto de habla de rechazo detallando su definición y función. También introduciremos las estrategias del rechazo y los factores contextuales que pueden afectar a la utilización de estas estrategias.

**2.1. Definición y función del rechazo.** El rechazo es un acto de habla intrínsecamente amenazante para la imagen del hablante, como así ilustran Turnbull y Saxton (1997: 177) que, aunque existen diferencias culturales en la forma de decir *no*, los rechazos se producen en todas las culturas y son universalmente amenazantes para la imagen. Esto se debe al hecho de que la realización de un rechazo implica no colmar las expectativas del interlocutor, por lo que se necesita un alto nivel de competencia pragmática para realizarlo de forma apropiada. Por otro lado, Takahashi y Beebe (1987: 133) han caracterizado el rechazo como “un punto de fricción intercultural principal para los estudiantes de segunda lengua”, e indican que “la incapacidad de decir ‘no’ de forma clara y educada [...] ha llevado a muchos hablantes no nativos a ofender a sus interlocutores”. Gass y Houck (1999), sin embargo, destacan que incluso para los hablantes nativos a veces resulta difícil reconocer los rechazos.

El acto de habla de rechazo es un acto reactivo, es decir, tiene la función de servir como una respuesta de otros actos iniciados como una invitación o una petición, y corresponde a la secuencia no preferida desde la perspectiva del análisis del discurso (Félix-Brasdefer, 2019), que se trata de las respuestas no esperadas por el interlocutor. Por lo tanto, son más complejas y se requieren más esfuerzos para aliviar la amenaza y salvaguardar la imagen del oyente.

El rechazo implica expresar la falta de voluntad para cumplir con los deseos del oyente, en tal sentido que afecta más a la imagen del oyente que a la del hablante y, en la mayoría de los estudios, se centra principalmente en la amenaza percibida por el oyente. Según Brown y Levinson (1987), el rechazo puede amenazar la imagen negativa del oyente, puesto que se contradice con su necesidad y el deseo de independencia. Salazar Campillo (2009: 140) indica que el rechazo impide la realización de la futura acción por parte del oyente coincidiendo con que la imagen negativa del oyente se ve vulnerada. Siebold y Busch (2015) apuntan que, por un lado, no solo la imagen negativa del oyente puede ser amenazada en la transmisión de un rechazo, también la imagen

positiva puede ser dañada: el deseo del oyente de ser socialmente aceptado no puede satisfacerse en el rechazo ya que sus ideas no son reconocidas por los demás. Por otro lado, el rechazo también resulta amenazante para la imagen del hablante tanto positiva como negativa. Al rechazar, los hablantes han de expresar su desacuerdo y falta de interés, lo cual sería perjudicial para el equilibrio y la armonía entre los interlocutores; en última instancia, la imagen positiva del hablante se ve afectada. De igual forma, no llevar a cabo un rechazo con éxito puede llegar a cercenar la libertad del hablante, de ahí que la imagen negativa del hablante también pueda ser amenazada.

### 3. METODOLOGÍA

Esta investigación se realizó por medio de un análisis de corpus compuesto por 1600 respuestas escritas: 800 realizadas por hablantes nativos de español y 800 por hablantes nativos de chino. Los hablantes nativos de español peninsular son 50 estudiantes procedentes de varias universidades de España (Universidad de Valladolid, Oviedo, Salamanca y Granada) con un nivel de estudios de licenciatura o de posgrado. Este grupo incluye 39 mujeres y 11 hombres que tienen edades comprendidas entre 18 y 27 años, con un promedio de edad de 21,08 años. Por otro lado, los hablantes nativos de chino también son 50 estudiantes universitarios de distintas universidades de China (Universidad de Nankai, Universidad normal de Shandong, Universidad del Suroeste de Minzu) cuyas edades oscilan entre los 18 y los 22 años (31 mujeres y 9 hombres), y la edad promedio es 20,04 años.

La razón por la que elegimos a los estudiantes universitarios como objeto de investigación se debe a que, por un lado, su formación, clase social y edad son equiparables. Por otro lado, las escenas elaboradas en el cuestionario son naturales y auténticas, es decir, se pueden encontrar en la vida cotidiana, de tal modo que se logra un mayor grado de homogeneidad, favoreciendo así la comparación entre los dos grupos.

**3.1. Instrumento de investigación.** Dado que nuestra investigación pretende establecer una comparación entre los rechazos producidos por los hablantes nativos de chino y de español y con el fin de conseguir un mayor grado de homogeneidad, el instrumento empleado para la recogida de datos es un cuestionario para completar el discurso (*Discourse completion test*). Este método ha sido ampliamente utilizado en las investigaciones sobre la realización de los actos de habla desde la perspectiva de la pragmática intercultural y de la interlengua durante los últimos treinta años (Blum-Kulka, 1982; Blum-Kulka, House y Kasper, 1989; Beebe, Takahashi y Uliss-Weltz, 1990; Gass y Houck, 1999; Díaz Pérez, 2001; Choi, 2008; Beebe y Cummings, 2009; Al-Shboul, Yasser, *et al.*, 2012; Binti, 2013; Liu, 2015; Demirkol, 2016; Jasim, 2017).

El cuestionario para completar el discurso no está libre de limitaciones. Un problema reside en que ciertos tipos de información no pueden recopilarse a través del cuestionario como en situaciones naturales, por ejemplo, las características prosódicas, las repeticiones, el número de secuencias y el lenguaje corporal. Otro problema potencial es que los participantes prefieren elegir formas lingüísticas específicas basadas en la familiaridad con la ortografía de una palabra en lugar de otra. Además, es posible que los informantes perciban la escritura como una actividad más formal que la del habla, eligiendo escribir en un lenguaje más formal en el cuestionario. En las mismas líneas, el informante tiene más tiempo para responder el cuestionario por escrito que cuando lo hace de manera oral. Con todo ello, la validez del cuestionario ha sido puesta en el punto de mira para representar el lenguaje natural. No obstante, a pesar de las críticas recibidas, las ventajas del uso de un cuestionario como el nuestro son evidentes. Con el fin de identificar y contrastar los recursos lingüísticos que se emplean para la realización del acto de habla de rechazo

en español y en chino, necesitamos recoger una gran cantidad de datos de los dos grupos de informantes, así que la razón por la que elegimos el cuestionario para completar el discurso es que el procedimiento es más factible y eficaz. En comparación con otros métodos como el juego de rol o la observación etnográfica, se puede obtener una gran cantidad de datos de forma rápida. No hace falta grabar las conversaciones ni transcribir los datos, por medio del cuestionario, se puede estructurar una categorización preliminar de las fórmulas semánticas, que nos resulta más fácil para codificar y comparar los datos obtenidos.

El cuestionario comprende 16 situaciones distintas de rechazo y, al principio de cada situación, se proporciona una breve descripción en segunda persona, en la que se especifican el entorno y los participantes, los cuales representan el poder relativo y la distancia social entre los interlocutores. Cabe señalar que las situaciones presentadas en el cuestionario son lo más detalladas posible para superar las limitaciones posibles. Además, en comparación con el cuestionario para completar el discurso clásico, nuestro cuestionario es de tipo abierto, es decir, la réplica del interlocutor no está incluida para que no se vea afectada o limitada. A los sujetos se les pidió que escribieran lo que dirían en estas situaciones como si fueran reales.

Se ha de mencionar también que hay varios factores que pueden ejercer influencia en la utilización de las estrategias de rechazo, pero solo tomaremos en consideración la distancia social y el poder relativo propuestos en este trabajo, ya que factores como el grado de imposición son relativos y dependen de otras variaciones.

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

Tabla 1 - Distribución de las variables contextuales en las situaciones elaboradas en el cuestionario.

A continuación, se presenta un ejemplo de las situaciones planteadas en el presente estudio. En esta situación, el profesor le recomienda a su alumno (el informante de nuestro estudio) que escriba pequeñas notas para organizarse mejor. La distancia social entre los interlocutores es media y el poder social del informante es inferior al del interlocutor:

Estás rebuscando en tu mochila tratando de encontrar los deberes. Mientras buscas en el desorden, **tu profesor** se acerca.

Tu profesor: Tal vez deberías tratar de organizarte mejor. Yo siempre me escribo pequeñas notas para recordarme las cosas.

¿Qué le dirías?

Tú: \_\_\_\_\_

**3.2. Estrategias de rechazo.** La naturaleza compleja del acto de habla de rechazo y el riesgo inherente de ofender a alguien determina que se requiera un grado de (in)dirección para atenuar el daño potencial sobre las imágenes de los interlocutores. Como aclara Eslami (2010: 218): “la negociación de un rechazo puede implicar frecuentes intentos de ser directo o indirecto y diversos grados de cortesía que son apropiados para la situación”. Por tanto, hay una serie de estrategias de cortesía dedicadas a cumplir el deseo de ambas partes de preservar las imágenes y de mantener buenas relaciones entre ellas.

La clasificación de las estrategias que se utiliza para analizar los datos recogidos en el presente trabajo se basa en los estudios llevados a cabo por Beebe y sus colegas sobre el acto de habla de rechazo (Takahashi y Beebe, 1987; Beebe *et al.*, 1990; Beebe y Cummings, 1996). Esta clasificación ha sido adaptada generalmente en los estudios de la pragmática intercultural sobre el acto de habla de rechazo en diferentes lenguas (Bardovi-Harlig y Hartfort, 1991; Ramos, 1991; Gass y Houck, 1999; Nelson *et al.*, 2002; Félix-Brasdefer, 2002; Binti Ismail, 2013; Siebold y Busch, 2015; Hagar, 2020).

Las estrategias empleadas se analizan como parte de una secuencia de fórmulas semánticas. El concepto de “fórmula semántica” fue utilizado por primera vez por Fraser (1981). Siguiendo a Fraser, la fórmula semántica se define como una palabra, frase u oración que cumple con un criterio semántico particular (citado en Olshtain y Cohen, 1983: 20). En este sentido, la elaboración de cualquier acto de habla puede realizarse a través de un solo acto de habla o una combinación de fórmulas semánticas. Por ejemplo, si un encuestado rechaza una invitación a cenar a casa del interlocutor diciendo “Lo siento, pero estaré muy ocupado todo el fin de semana”, en este caso, el rechazo consta de dos fórmulas semánticas: disculpa (“lo siento”) y excusa (“pero estaré muy ocupado...”).

Según Beebe *et al.* (1990), los rechazos pueden dividirse en tres categorías: rechazos directos, rechazos indirectos y adyacentes al rechazo. Los rechazos directos son expresiones que encarnan explícitamente las verdaderas intenciones del hablante de no cumplir los deseos del oyente, por ejemplo, una “no” marca explícitamente el enunciado como un rechazo. A la inversa, mediante las estrategias indirectas se ocultan sus intenciones y se transmiten los rechazos de manera implícita, es decir, el hablante puede rechazar ofreciendo algunas alternativas o a través de una promesa de aceptación futura. Los adyacentes al rechazo, por su parte, no pueden formular los rechazos por sí mismos, sino que sirven como modificaciones suplementarias externas para atenuar su fuerza ilocucionaria. Por ejemplo, con declaraciones como “seguro que es muy interesante, pero tengo que trabajar”, al realizar el rechazo, el hablante pretende mantener la armonía social proporcionando expresiones positivas.

En el presente trabajo se han registrado 28 estrategias empleadas para rechazar y se muestran en la siguiente tabla las principalmente utilizadas por los dos grupos de informantes.



Categorías	Estrategias	Ejemplos
<b>Rechazos directos</b>	Negación explícita, <i>no</i>	<i>No.</i>
	Capacidad/Voluntad negativa	<i>No puedo.../no quiero...</i>
	Insistencia	<i>Prefiero seguir...</i>
<b>Rechazos indirectos</b>	Disculpas	<i>Lo siento/perdón/disculpa...</i>
	Excusa, Razón y Explicación	<i>No tengo tiempo/tengo prisa...</i>
	Deseo	<i>Ojalá pudiera, pero...</i>
	Alternativas	<i>Pregúntalo a tus padres.</i>
	Promesa de aceptación futura	<i>Estaré allí la próxima vez.</i>
	Declaración filosófica/de principios	<i>Son cosas que pasan.</i>
	Dejar libre al otro	<i>No se preocupe, tranquila.</i>
	Aceptación	<i>Lo tendré en cuenta/lo pensaré.</i>
<b>Adyacentes al rechazo</b>	Declaración de sentimiento positivo/acuerdo	<i>Seguro que es muy interesante.</i>
	Declaración de buena voluntad	<i>Me encantaría/me gustaría.</i>
	Declaración de buenos deseos	<i>¡Pasadlo bien! / ¡Espero que os divirtáis!</i>
	Agradecimiento	<i>Muchas gracias/agradezco...</i>
	Uso de tratamiento nominal	<i>Señor/profesor/querido(a)/nena...</i>

Tabla 2 - Estrategias principalmente utilizadas por los hablantes nativos de chino y de español.

#### 4. ANÁLISIS

En este trabajo, estudiamos la distribución general de las estrategias utilizadas para rechazar en chino y en español (4.1) y también tratamos de analizar las diferencias o similitudes que manifiestan los rechazos propuestos por los dos grupos de informantes de acuerdo con las variables sociales configuradas en los escenarios, en particular, el poder relativo (4.2) y la distancia social (4.3).

**4.1. Análisis general.** El análisis realizado para las formulaciones del rechazo de los participantes muestra que los hablantes de ambas culturas son productivos en sus respuestas, y la Tabla 3 muestra la distribución de las estrategias utilizadas entre los dos grupos de informantes.

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

Tabla 3 - Distribución en número y porcentaje de rechazo directo, rechazo indirecto y adyacentes al rechazo con relación al grupo de informantes.

Como se aprecia en la Tabla 3, con respecto al número total de enunciados formulados, los hablantes nativos de chino son los que producen un mayor número (2681 frente a 2104 de los hablantes nativos de español). Según los datos recogidos, observamos que la mayoría de estas

estrategias de rechazo corresponden a la categoría de los rechazos indirectos en los datos de los dos grupos de informantes (HN chino 1563; HN español 1188), los movimientos de los adyacentes al rechazo son la segunda opción preferida (HN chino 375; HN español 361), y se utilizan con menos frecuencia los rechazos directos (HN chino 743; HN español 555).

Nos salta a la vista que, pese a que los sujetos de ambas culturas evitan en lo posible el uso de las estrategias directas, los hablantes nativos de español son los que optan con mayor frecuencia por dichas fórmulas: el 17,16 % frente al 13,99 % de los hablantes chinos. Los siguientes son ejemplos del empleo de rechazos directos e indirectos:

- (1) *No*, lo siento, me tengo que ir a trabajar ahora. (ES – Negación explícita, *no*)
- (2) 不好意思啊，我现在就要走了，不能帮你看了。你问问其他人吧。(CH – Capacidad/voluntad negativa)  
Bùhǎo yì sī ā, wǒ xiànzài jiù yào zǒu le, bùnéng bāng nǐ kàn le。nǐ wèn wèn qítā rén ba。  
(Lo siento, tengo que irme ahora, *no puedo ayudarte*, pregúntalo a otra persona.)
- (3) Lo siento, *pero en este momento tengo mi agenda hasta arriba*. (ES – Excusa, razón y explicación)
- (4) 谢谢你的好意，但是我习惯一个人吃饭。抱歉！(CH – Disculpa)  
Xièxiè nǐ de hǎoyì, dànshì wǒ xíguàn yī gè rén chīfàn。Bàoqiàn !  
(Gracias por tu amabilidad, pero estoy acostumbrado a comer solo. ¡*Lo siento!*)

Por otro lado, al comparar los promedios de las estrategias aplicadas por cada grupo, se observa que el grupo que utiliza más recursos verbales en sus respuestas es el de hablantes nativos de chino, que en general utilizan 3,35 estrategias por cada contestación, casi 1,5 estrategias más que los hablantes nativos de español. De los datos obtenidos, se nota que los hablantes nativos de chino muestran preferencia por largas negociaciones al rechazar, lo cual significa que los chinos son más sensibles al rechazo, la paráfrasis y circunloquios utilizados en sus intervenciones implican preocupaciones por la amenaza que puede conllevar el rechazo.

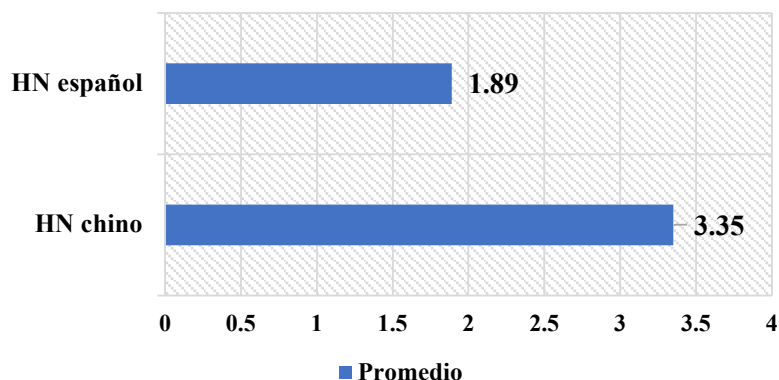


Figura 1 - Promedio de las estrategias de rechazo empleadas por cada grupo.

**4.2. Análisis de la influencia del poder relativo.** Con el fin de estudiar cómo influye el poder social de uno sobre otro y la ausencia de autoridad entre los hablantes del mismo nivel al realizar un rechazo, examinaremos el resultado estadístico obtenido a través de las situaciones elaboradas según el poder social en las que existen tres variaciones posibles: dominio del oyente ( $H < O$ ), dominio del hablante ( $H > O$ ), y no existe el dominio de poder entre los interlocutores ( $H = O$ ). Es preciso destacar que examinaremos la distribución de las estrategias de rechazo recurriendo a la media de frecuencia de empleo de estas estrategias, porque una alta media de utilización significa que en un contexto determinado se utiliza un mayor número de estrategias y representa una larga negociación por parte del hablante.

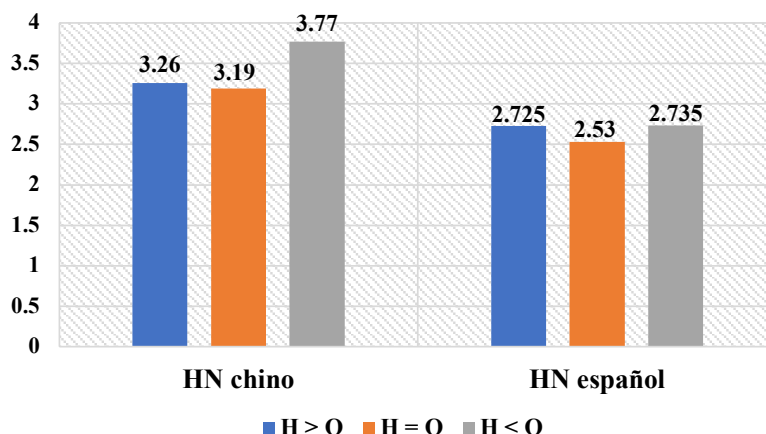


Figura 2 - Promedio de las estrategias de rechazo utilizadas según el poder relativo por los dos grupos de hablantes nativos.

Tal y como se manifiesta en la Figura 2, en términos generales, los hablantes nativos de chino utilizan más enunciados para realizar el rechazo, lo que implica una alta sensibilidad acerca de los rechazos en la cultura china. En segundo lugar, se aprecia que para los hablantes de ambas culturas, las respuestas son más largas al rechazar a una persona de mayor poder social (HN chino 3,77; HN español 2,735), y más cortas cuando el poder relativo es simétrico (HN chino 3,19; HN español 2,53).

De acuerdo con el poder relativo, la distribución de las tres categorías de las estrategias de rechazo utilizadas por los dos grupos de informantes se resume en la figura siguiente.

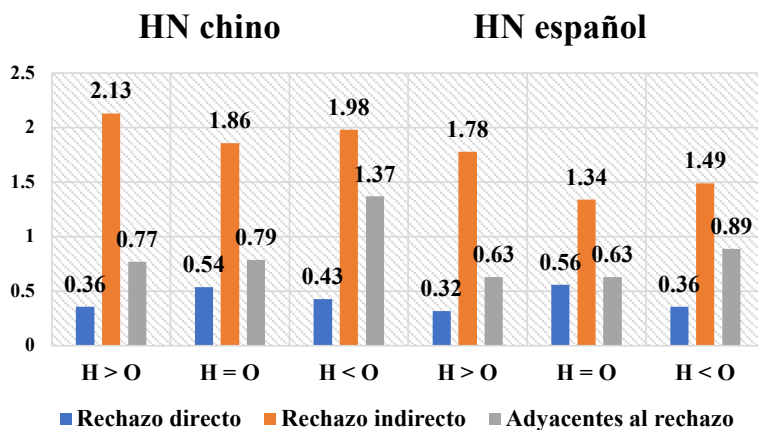


Figura 3 - Distribución del uso de las estrategias de rechazo según el poder relativo en el caso de HN chino y HN español.

De los datos obtenidos se observa que, globalmente contemplado, parecen ser similares los patrones de estrategias utilizados por los hablantes de las dos comunidades: en todos los casos se utilizan más estrategias indirectas, menos adyacentes al rechazo y el menor número de estrategias directas. Si examinamos con más detalle, para ambos grupos de informantes, la proporción más alta del uso de las estrategias directas se encuentra en los rechazos dirigidos a personas del mismo estatus social. Al rechazar a personas con mayor o menor poder relativo, las frecuencias del uso de los rechazos directos son relativamente bajas. En cuanto a las estrategias indirectas, los dos grupos de informantes las utilizan con mayor frecuencia al rechazar a una persona con menor poder social, un poco menos cuando rechazan a una persona con mayor o el mismo poder. Por último, en el caso de la utilización de las estrategias de los adyacentes, todos los participantes las aplican más al expresar rechazos a personas con mayor poder social, y menos cuando rechazan a personas con menor o el mismo poder social.

Los resultados obtenidos concuerdan con nuestra hipótesis de que el poder social puede afectar a la selección de estrategias lingüísticas. No es sorprendente que tanto los hablantes nativos españoles como los chinos tienden a rechazar de manera más directa en el caso de dirigirse a una persona con el mismo poder relativo. Sin embargo, nos llama la atención que destaque la preferencia por los rechazos indirectos al rechazar una persona con menor poder relativo en las dos comunidades de habla.

**4.3. Análisis del efecto del factor de distancia social.** La distancia social también es un factor contextual que está estrechamente relacionado con el empleo de las estrategias de rechazo, ya que, según nuestra hipótesis, los hablantes rechazarían de acuerdo con la cercanía percibida en la relación con los interlocutores. Con el objeto de estudiar la influencia de la distancia social en la realización de los rechazos, clasificamos las situaciones de conformidad con el grado de familiaridad que se distingue en tres posibilidades: desconocidos (D+), conocidos (D=) y muy conocidos (D-).

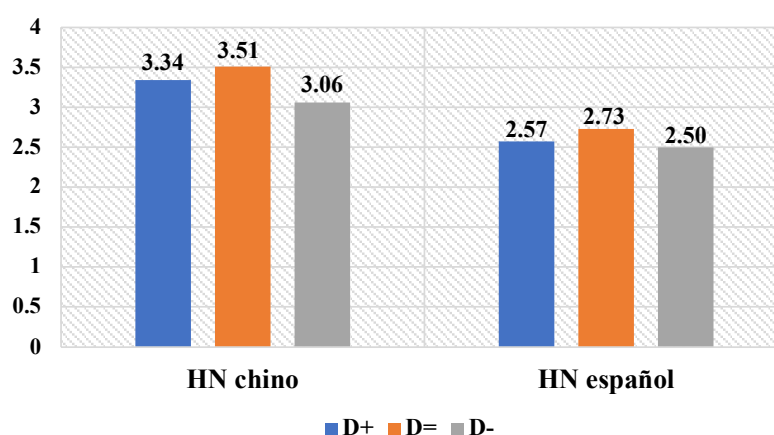


Figura 4 - Promedio de las estrategias de rechazo utilizadas según la distancia social por los dos grupos de hablantes nativos.

Según los resultados conseguidos, se aprecia que, en todos los casos de rechazo, los enunciados producidos por los hablantes nativos de chino son más largos que los realizados por los hablantes nativos de español. A pesar de esto, observamos que todos los encuestados tienden a utilizar más palabras, o sea, más circunloquios, rodeos, paráfrasis o explicaciones en los rechazos dirigidos a un conocido, es decir, cuando la distancia social no es larga ni corta (HN chino 3,51; HN español 2,73). Asimismo, se aplican menos enunciados al hablar con un desconocido (la distancia social es larga) (HN chino 3,34; HN español 2,57), mientras que en las situaciones donde existe un alto grado de cercanía todos los informantes muestran la tendencia hacia utilizar enunciados breves y el menor número de estrategias (HN chino 3,06; HN español 2,50).

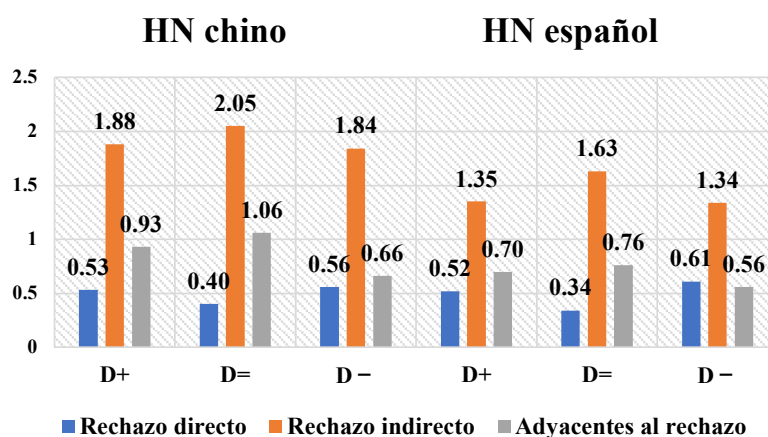


Figura 5 - Distribución del uso de las estrategias del rechazo según la distancia social en el caso de HN chino y HN español.

Como queda reflejado en la Figura 5, en todas las situaciones los hablantes nativos de chino y de español utilizan más estrategias indirectas para expresar rechazos, menos adyacentes al rechazo y el menor número corresponde a las estrategias directas. Si profundizamos con más detalle, cuando la distancia social entre los interlocutores es muy corta, los rechazos directos aparecen con mayor frecuencia (HN chino 0,56; HN español 0,61), mientras que en el contexto de media distancia social, se marca la preferencia por los rechazos indirectos (HN chino 2,05; HN español 1,63). Los adyacentes al rechazo también aparecen con mayor frecuencia dentro de las situaciones de media distancia social (HN chino 1,06; HN español 0,76).

En resumen, los sujetos de los dos grupos reaccionan de manera similar en relación con la distancia social. En primer lugar, cuando el grado de distancia social es medio, en cada contestación se utilizan más expresiones para expresar rechazos. En segundo lugar, hay una preferencia marcada por las estrategias indirectas en todos los casos, pero junto con los adyacentes al rechazo, aparecen con mayor frecuencia en situaciones de media distancia social entre interlocutores y, en tal caso se utilizan con menor frecuencia las estrategias directas.

## 5. DISCUSIÓN

Teniendo en cuenta el análisis contrastivo de los resultados obtenidos en el estudio de las formulaciones de rechazo entre español y chino, nos aproximamos a una mejor comprensión de las estrategias corteses de rechazo en cuanto a las diferencias y similitudes entre las dos comunidades de habla. Por un lado, por lo que respecta a las diferencias, se demuestra que los rechazos en español tienden a ser más directos que en chino. En contraste, los chinos utilizan, en todos los contextos examinados, mayor número de palabras para expresar rechazo que los españoles. Por otro lado, después de analizar cómo influyen las variables contextuales en el grado de (in)dirección, observamos que los sujetos procedentes de distintas culturas reaccionan de modo similar ante las situaciones planteadas: son más directos al dirigirse a personas con el mismo poder social o corta distancia social, mientras que son más indirectos al rechazar a interlocutores con menor poder o media distancia social.

En primer lugar, el ser más indirecto al rechazar a una persona con menor poder puede deberse a las consideraciones de su propia imagen positiva por parte del hablante. Más en concreto, los rechazos explícitos pueden representar una actitud autoritaria, especialmente cuando el hablante se sitúa en una posición social superior. Aparte de esto, los adyacentes al rechazo aparecen con mayor frecuencia cuando el poder relativo se inclina al oyente. Una interpretación reside en que la

desigualdad del poder relativo requiere que los hablantes muestren sus preocupaciones por la imagen positiva del oyente con el fin de mantener la armonía de las relaciones interpersonales.

En segundo lugar, la sensibilidad respecto de la media distancia social puede explicarse sobre la base de la teoría del bulto (*the bulge theory*) de Wolfson (1988, 1989), que se construye a partir de los datos recogidos sobre dos actos de habla: los cumplidos y las invitaciones. Según Wolfson (1988), la escala de distancia social puede considerarse como un continuum, los extraños se hallan en un extremo y los íntimos en el otro, los conocidos se encuentran en el medio y, si comparamos la realización de los actos de habla en función de la distancia social entre los interlocutores, encontramos que los dos extremos de la distancia social –el mínimo y el máximo– parecen suscitar comportamientos muy similares, mientras que las relaciones que están más hacia el centro muestran una marcada diferencia. La misma autora también ilustra que, cuando la distancia social queda fija, es más fácil para los hablantes determinar cómo expresarse, por el contrario, las relaciones entre interlocutores de medio grado de distancia social son dinámicas y abiertas a la negociación, en las que hay libertad, pero no seguridad debido a la inestabilidad y dinamismo. Por tanto, cuando se hallan en estas relaciones, los hablantes se inclinan a mostrar más cortesía para evitar confrontaciones posibles. En el presente estudio, las negociaciones prolongadas y la preferencia por las estrategias indirectas registradas en los rechazos dirigidos a los oyentes de distancia social media concuerdan con esta hipótesis.

Uno de los resultados importantes de nuestro estudio es que los participantes chinos producen un número notablemente mayor de palabras que los hablantes nativos españoles. Este hallazgo apunta a la tendencia a la verbosidad que caracteriza el estilo de comunicación chino, pero no se corresponde con los resultados obtenidos de la investigación de Liao y Bresnahan (1996) sobre el acto de habla del rechazo en el chino y el inglés. Estos autores plantean la hipótesis sobre la cortesía de “tocar marginalmente el punto” (en chino, “点到为止”), que significa que no vayamos más allá de lo necesario. Según esta hipótesis, al realizar los rechazos, a la gente de algunos países orientales no le gusta enfrentarse a las situaciones y quieren acabar con la incomodidad lo antes posible. Sin embargo, la verbosidad, que por sí misma puede considerarse un marcador de cortesía, tiene la función de mitigar la amenaza que supone un acto verbal determinado y, debido a la complejidad del acto de habla de rechazo, la larga negociación no solo puede salvaguardar la imagen del oyente, sino también incluye proteger la propia imagen por parte del hablante, tanto negativa como positiva.

## 6. CONCLUSIÓN

Con este trabajo hemos querido manifestar que en culturas aparentemente distintas también existen similitudes notables entre la cortesía verbal y estilos comunicativos: las realizaciones lingüísticas del acto de habla de rechazo en chino y en español no son esencialmente distintas. Asimismo, los rasgos comunicativos encontrados en nuestros corpus, como la alta tendencia al uso de las estrategias indirectas o la preocupación de los dos grupos de sujetos por la relación jerárquica y por la distancia social entre interlocutores conocidos, demuestran la uniformidad de las necesidades con respecto a la imagen pública entre los hablantes nativos de chino y de español. En cambio, no estamos negando la diversidad lingüística o cultural, puesto que las fórmulas semánticas específicas elegidas para expresar rechazos con cortesía difieren de una cultura a otra. Por ejemplo, la frecuencia de cada estrategia específica muestra diferentes preferencias; más concretamente, los hablantes nativos de chino ponen de manifiesto la alta tendencia hacia el uso de los tratamientos nominales, mientras que se han encontrado pocos registros en el corpus de los hablantes españoles. Sin embargo, el objetivo de nuestro estudio es contribuir a ofrecer otro punto de vista en relación con la división entre la cortesía oriental y la occidental. Aunque los elementos lingüísticos que los

hablantes nativos tienen interiorizados en ciertos actos verbales varían de una lengua a otra, con respecto a los conocimientos sobre la cortesía, las preocupaciones y las necesidades de la imagen pública son similares entre hablantes de diferentes culturas.

## BIBLIOGRAFÍA

- AL-ISSA, A. S. (2003), *Sociopragmatic Transfer in the Performance of Refusals by Jordanian EFL Learners: Evidence and Motivating Factors*, Ann Arbor, MI, UMI Dissertation Services.
- AL-SHBOUL, Y., MAROS, M., y YASIN, M. (2012), “An Intercultural Study of Refusal Strategies in English between Jordanian EFL and Malay ESL Postgraduate Students”, en *3L: The Southeast Asian Journal of English Language Studies*, 18, 29-39.
- ASTON, G. (1988), *Learning Comity: An Approach to the Description and Pedagogy of Interactional Speech*, CLUEB. Disponible en: <<https://repository.upenn.edu/wpel/vol2/iss1/3/>> [Consultado, 28/12/2020].
- BARDOV-HARLING, K. y HARTFORD, B. S. (1993), “Learning the rules of academic talk: A longitudinal study of pragmatic change”, en *Studies in Second Language Acquisition*, 15/3, 279-304.
- BEEBE, L. M. y CUMMINGS, M. C. (2009), “Natural speech act data versus written questionnaire data: How data collection method affects speech act performance”, S. M. Gass y J. Neu (eds.): *Speech Acts Across Cultures: Challenges to Communication in a Second Language*, De Gruyter Mouton, 66-88.
- BEEBE, L. M., TAKAHASHI, T. y ULISS-WELTZ, R. (1990), “Pragmatic transfer in ESL refusals”, R. Scarcella, E. S. Andersen y S. D. Krashen (eds.): *Developing Communicative Competence in a Second Language*, New York, Newbury House, 55-70.
- BINTI ISMAIL, R. (2013), “Análisis contrastivo de la cortesía verbal en el español y malayo en la realización de tres actos de habla: petición, mandato y rechazo”. [En línea]. Disponible en: <<https://doi.org/10.35376/10324/4281>> [Consultado, 08/03/2021].
- BROWN, P. y LEVINSON, S. C. (1978), “Universals in language usage: Politeness phenomena”, E. N. Goody (ed.): *Questions and politeness: Strategies in social interaction*, Cambridge University Press, 56-311.
- (1987), *Politeness: Some universals in language usage*, Cambridge university press.
- CAI, S. (2009), “A Contrastive Study on Chinese and American Refusal Strategies”. [En línea]. Disponible en: <<http://cdmd.cnki.com.cn/article/cdmd-10248-2010033147.html>> [Consultado, 29/09/2020].
- CHEN, H. J. (1996), *Cross-Cultural Comparison of English and Chinese Metapragmatics in Refusal*, tesis doctoral inédita, Indiana, Indiana University.
- CHOI, H. J. (2008), *Pragmática intercultural: el acto de habla del cumplimiento en las culturas española y coreana*, Universidad Complutense de Madrid, Servicio de Publicaciones.
- DANIEL, M. y ASCENCIO, C. (2012), “Cortesía verbal y fórmulas de tratamiento nominales en el habla de Medellín”, en *Lingüística y Literatura*, 62, 123-139.
- DEMIRKOL, T. (2016), “How Do We Say ‘No’ in English?”, en *Procedia. Social and Behavioral Sciences*, 232, 792-799.
- DÍAZ, F. J. (2001), *Producción de actos de habla en inglés y en español: Un análisis contrastivo de estrategias de cortesía verbal*, tesis doctoral, Jaén, Universidad de Jaén. [En línea]. Disponible en: <<http://ruja.ujaen.es/handle/10953/322>> [Consultado, 19/10/2019].
- EELLEN, G. (2001), *A critique of politeness theories*, St. Jerome Pub.

- ELINE KÅRTVEDT, H. (2013), *La cortesía verbal y la imagen pública: un análisis pragmalingüístico de la petición en noruego y en español argentino*, tesis doctoral, Oslo, Universidad de Oslo. [En línea]. Disponible en: <[https://www.duo.uio.no/bitstream/handle/10852/37067/Hauge\\_Master.pdf](https://www.duo.uio.no/bitstream/handle/10852/37067/Hauge_Master.pdf)> [Consultado, 26/06/2019].
- ESLAMI, Z. (2010), “Refusals: How to develop appropriate refusal strategies”, A. Martínez-Flor y E. Usó-Juan (eds.): *Speech Act Performance: Theoretical, empirical and methodological issues*, Amsterdam, John Benjamins, 217-236.
- FÉLIX-BRASFEDER, J. C. (2002), *Refusals in Spanish and English: A cross-cultural study of politeness strategies among speakers of Mexican Spanish, American English, and American learners of Spanish as a foreign language*, tesis doctoral inédita, Minneapolis y St. Paul, University of Minnesota.
- (2008), “Perceptions of refusals to invitations: Exploring the minds of foreign language learners”, en *Language Awareness*, 17/3, 195-211.
- FRASER, B. y NOLEN, W. (1981), “The association of deference with linguistic form”, en *International Journal of the Sociology of Language*, 27, 93-110.
- GOFFMAN, E. (1967), *Interaction ritual: Essays on face-to-face interaction*, Garden City, N.Y., Pantheon Books.
- GRICE, H. P. (1975), “Logic and Conversation”, P. Cole y J. L. Morgan (eds.): *Syntax and Semantics*, Leiden, The Netherlands, Brill, 41-58.
- GU, Y. (1990), “Politeness phenomena in modern Chinese”, en *Journal of Pragmatics*, 14/2, 237-257.
- HARTFORD, B. S. y BARDOVI-HARLING, K. (1992), “Experimental and Observational Data in the Study of Interlanguage Pragmatics”, en *Pragmatics and Language Learning*, 3, 33-52.
- HOUCK, N. y GASS, S. (1999), *Interlanguage Refusals: A Cross-Cultural Study of Japanese-English*, Berlin/Boston, De Gruyter Mouton.
- HSU, T.-W. (2011), *Aspectos discursivos en la traducción de la correspondencia comercial chino-español*, tesis doctoral, Barcelona, Universitat Autònoma de Barcelona. [En línea]. Disponible en: <<http://hdl.handle.net/10803/48716>> [Consultado, 23/11/2019].
- HU, H. C. (1944), “The Chinese Concepts of ‘Face’”, en *American Anthropologist*, 46/1, 45-64.
- IDE, S. (1993), “Preface: The search for integrated universals of linguistic politeness”, en *Multilingua*, 12/1, 7-12.
- JASIM, M. (2017), *Refusals of requests and offers in Iraqi Arabic and British English*, tesis doctoral, Manchester, The University of Manchester. [En línea]. Disponible en: <<https://www.semanticscholar.org/paper/Refusals-of-requests-and-offers-in-Iraqi-Arabic-and-Jasim/9d2b9702ab99a822590c17f782eebd3545cf9808>> [Consultado, 13/12/2019].
- KASPER, G. (1990), “Linguistic politeness: Current research issue”, en *Journal of Pragmatics*, 14, 193-218.
- KASPER, G. y BLUM-KULKA, S. (1993), *Interlanguage Pragmatics*, Oxford, Oxford University Press.
- KEESING, R. M. (1990), “Theories of culture revisited”, en *Canberra Anthropology*, 13/2, 46-60.
- LAKOFF, R. (1973), “Language and woman’s place”, en *Language in Society*, 2/1, 45-80.
- LEECH, G. (1980), *Explorations in semantics and pragmatics*, Amsterdam, John Benjamins.
- (1983), *Principles of pragmatics*, London: Longman.
- (2007), “Politeness: is there an East-West divide?”, en *Journal of Politeness Research*, 3/2, 167-206.
- (2014), *The pragmatics of politeness*, Oxford, Oxford University Press.



- LI, H. (2007), "A comparative study of refusal speech acts in Chinese and American English", en *Canadian Social Science*, 3/4, 64-67.
- LIAO, C. C. y BRESNAHAN, M. I. (1996), "A contrastive pragmatic study on American English and Mandarin refusal strategies", K. Jaszczolt y K. Turner (eds.): *Contrastive semantics and pragmatics*, Oxford, Elsevier, 703-727.
- LOCHER, M. (2008), "Relational work, politeness, and identity construction", G. Antos y E. Ventola (eds.): *Handbook of Interpersonal Communication*, Berlin/New York, De Gruyter Mouton, 509-540.
- MAO, L. M. R. (1994), "Beyond politeness theory: 'Face' revisited and renewed", en *Journal of Pragmatics*, 21/5, 451-486.
- MATSUMOTO, Y. (1988), "Reexamination of the universality of face: Politeness phenomena in Japanese", en *Journal of Pragmatics*, 12/4, 403-426.
- (1989), "Politeness and conversational universals: Observations from Japanese", en *Multilingua*, 8/2-3, 207-222.
- MEIER, A. J. (1995), "Passages of politeness", en *Journal of Pragmatics*, 24/4, 381-392.
- MEY, J. (1993), *Pragmatics: An introduction*, Oxford, Blackwell.
- MOLINA, I. (2002), "Evolución de las fórmulas de tratamiento en la juventud madrileña a lo largo del siglo XX: un estudio en tiempo real", F. Rodríguez González (coord.): *El Lenguaje de Los Jóvenes*, 97-121.
- MORROW, C. K. (1995), *The pragmatic effects of instruction on ESL learners' production of complaint and refusal speech acts*, tesis doctoral inédita, Buffalo, State University of New York at Buffalo.
- NELSON, G. L., CARSON J., BATAL, M. A. y BAKARY, W. E. (2002), "Cross-Cultural Pragmatics: Strategy Use in Egyptian Arabic and American English Refusals", en *Applied Linguistics*, 23/2, 163-189.
- OLSHTAIN, E. y COHEN, A. (1983), "Apology: A speech act set.", N. Wolfson, y E. Judd (eds.): *Sociolinguistics and language acquisition*, Rowley, Newbury House.
- OLSHTAIN, E. y WEINBACH, L. (1987), "Complaints: A study of speech act behavior among native and non-native speakers of Hebrew", J. Verschueren y M. B. Papi (eds.): *The pragmatic perspectives: Selected papers from the 1985 International Pragmatics Conference*, Amsterdam, John Benjamins, 195-208.
- OMAR SABER AHMED, H. (2020), *Los actos de habla de aceptación y rechazo en español peninsular y árabe dialectal egipcio*, tesis doctoral, Sevilla, Universidad Pablo Olavide. [En línea]. Disponible en: <<http://hdl.handle.net/10433/8656>> [Consultado, 21/07/2021].
- PAN, Y. (2000), *Politeness in Chinese Face-to-Face Interaction*, Stamford, Ablex Pub. Corp.
- QADOURY ABED, A. (2011), "Pragmatic Transfer in Iraqi EFL Learners' Refusals", en *International Journal of English Linguistics*, 1/2, 166-185.
- RAMOS, J. (1991), *'No... because': A study of pragmatic transfer in refusals among Puerto Rican teenagers speaking English*, Teachers College, Columbia University.
- SALAZAR CAMPILLO, P., SAFONT-JORDÀ, M. P. y CODINA-ESPURZ, V. (2009), "Refusal strategies: A proposal from a sociopragmatic approach", en *Revista Electrónica de Lingüística Aplicada*, 8, 139-150.
- SIEBOLD, K., y BUSCH, H. (2015), "(No) need for clarity: Facework in Spanish and German refusals", en *Journal of Pragmatics*, 75, 53-68.
- TAKAHASHI, T. y BEEBE, L. (1987), "Development of Pragmatic Competence by Japanese Learners of English", en *Japan Association of Language Teachers Journal*, 8/2, 131-155.

- TURNBULL, W. y SAXTON, K. (1997), “Modal expressions as facework in refusals to comply with requests: I think I should say ‘no’ right now”, en *Journal of Pragmatics*, 27/2, 145-181.
- TZU YU, L. (2015), *Estudio pragmalingüístico español y chino de actos de habla expresivos disculpas y agradecimientos*, tesis doctoral. [En línea]. Disponible en: <<http://uvadoc.uva.es/handle/10324/16508>> [Consultado, 22/04/2020].
- VERSCHUEREN, J. (1999), *Understanding pragmatics*, Oxford University Press.
- WATTS, R. J. (2003), *Key Topics in Sociolinguistics. Politeness*, Cambridge, Cambridge University Press.
- WIERZBICKA, A. (1991), “Japanese key words and core cultural values<sup>1</sup>”, en *Language in Society*, 20/3, 333-385.
- WOLFSON, N. (1986), “The Bulge: A Theory of Speech Behavior and Social Distance”, en *Working Papers in Educational Linguistics*, 2/1, 55-83.
- ZHANG, Y. (1995), “Indirectness in Chinese requesting”, G. Kasper (ed.): *Pragmatics of Chinese as native and target language*, Honolulu, University of Hawaii Press, 71-118.